

Харківський національний  
економічний університет

**Управління  
розвитком**

*Збірник наукових робіт*

№ **16** (92) 2010

*видається 2 рази на рік*

*Харків • ХНЕУ • 2010*

Засновник і видавець ХНЕУ.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації КВ № 5948 від 19.03.2002 р.

Затверджено на засіданні  
вченої ради університету,  
протокол № 2 від 18.10.2010 р.

**Редакційна колегія**

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

**Афанасьєв М. В.** — канд. екон. наук, проф.

**Внукова Н. М.** — докт. екон. наук, проф.

**Грігорян Г. М.** — докт. екон. наук, проф.

**Гриньова В. М.** — докт. екон. наук, проф.

**Дікань Л. В.** — канд. екон. наук, проф.

**Дороніна М. С.** — докт. екон. наук, проф.

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

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

**Клебанова Т. С.** — докт. екон. наук, проф.

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

**Малярєвський Ю. Д.** — канд. екон. наук, доц.

**Назарова Г. В.** — докт. екон. наук, проф.

**Орлов П. А.** — докт. екон. наук, проф.

**Пушкар О. І.** — докт. екон. наук, проф.

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

**Тридід О. М.** — докт. екон. наук, проф.

**Українська Л. О.** — докт. екон. наук, проф.

**Хохлов М. П.** — докт. екон. наук, проф.

**Ястремська О. М.** — докт. екон. наук, проф.

(заступник головного редактора)

**Поштова адреса**

**засновника і видавця:**

61001, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а

Головний редактор **Пономаренко В. С.**

**Конт. телефон:** (057)702-03-04

**Поштова адреса редакції:**

61001, Україна, м. Харків,  
пров. Інженерний, 1а, 1 під'їзд

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

Редакція (057)758-77-04

Редактори: **Грицай І. М.**

**Замазій О. Є.**

**Носач О. С.**

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

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

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

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

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

При передрукуванні матеріалів посилання на збірник обов'язкове.

Підписано до друку 25.10.2010 р.

Формат 84×108 1/16. Папір MultiCopy.

Ум.-друк. арк. 21,5. Обл.-вид. арк. 27,09. Тираж 500 прим. Зам. № 763.

Ціна договірна.

Видавець і виготівник — видавництво ХНЕУ, 61001, м. Харків, пр. Леніна, 9а.

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів видавничої справи.

© Харківський національний  
економічний університет, 2010

© Видавництво ХНЕУ,  
дизайн, оформлення обкладинки, 2010

Студент 5 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## ЛОГІСТИЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЗАКУПІВЕЛЬНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ

*Анотація. Розглянуто закупівельну логістику як невід'ємний елемент підприємства, що організувало її. Вивчено роботу відділу, що відповідає за здійснення закупівлі необхідної кількості сировини, комплектуючих, або готових товарів – відділу закупівлі, зокрема, організація та управління закупівельною діяльністю. Також розглянуто поняття централізації та децентралізації в закупівельній діяльності підприємства та 9 етапів організації процесу закупівель.*

*Аннотация. Рассмотрена закупочная логистика как неотъемлемый элемент предприятия, которое организовало ее. Изучена работа отдела, который отвечает за осуществление закупки необходимого количества сырья, комплектующих или готовых товаров – отдела закупки, в частности, организация и управление закупочной деятельностью. Также рассмотрено понятие централизации и децентрализации в закупочной деятельности предприятия и 9 этапов организации процесса закупок.*

*Annotation. The purchasing logistics as inalienable element of enterprise that had organized it is examined. The department business, which is responsible for purchasing necessary amount of raw material, hardware, or finished goods realization, purchasing department particularly organization and management of purchasing activities is studied here. The concept of centralization and decentralization in purchasing activity of enterprise and 9 stages of the purchasing proceedings organization are also examined.*

*Ключові слова: логістика, логістична система, відділ закупівлі, централізація, децентралізація.*

На даному етапі розвитку українського ринку підприємства стикаються з різними проблемами, в яких, як правило, один і той самий фундамент – некоректно побудована система управління. Для уникнення та вирішення таких проблем необхідне детальне вивчення роботи підприємства, враховуючи специфіку діяльності та кожного його відділу. У даній статті розглядається закупівельна логістика як невід'ємний елемент підприємства, що організувало її. Проблема правильної організації та функціонування відділу, що відповідає за здійснення закупівлі необхідної кількості сировини, комплектуючих, або готових товарів відділу закупівлі, є актуальною на сьогоднішній день як для починаючих підприємств, так і для підприємств, які давно існують на ринку та остаточно сформували свою діяльність.

Як і будь-який відділ на підприємстві відділ закупівлі має певне завдання функціонування, задля більш професійного здійснення якої впроваджують закупівельну логістику. Закупівельна логістика — це управління матеріальними потоками у процесі забезпечення підприємства матеріальними ресурсами. Основною метою закупівельної логістики є задоволення потреб виробництва в матеріалах з максимально можливою економічною ефективністю [1]. При цьому слід пам'ятати, що нова система господарювання характеризується: свободою вибору підприємства партнера щодо закупівлі товарів; множинністю джерел закупівлі, тобто постачальників; рівноправністю партнерів; збільшеною роллю договорів, контрактів на постачання товарів; саморегулюванням процесів постачання товарів; свободою ціноутворення; конкуренцією постачальників і покупців; економічною відповідальністю сторін; ініціативою, самостійністю і заповзятливістю продавця і покупця.

Значущим елементом мікрологістичної системи є підсистема закупівель, організуюча вхід матеріального потоку в логістичну систему. Управління матеріальними потоками на даному етапі має відому специфіку, що пояснює необхідність виділення закупівельної логістики в окремий розділ дисципліни, що вивчається.

Будь-яке підприємство, як виробниче, так і торгівельне, в якому обробляються матеріальні потоки, має у своєму складі службу, що здійснює закупівлю предметів праці: сировини, напівфабрикатів, виробів народного вжитку, комплектуючих, робочого знаряддя тощо. На різних підприємств



твах подібні служби мають різні назви: відділ постачання, відділ закупівлі, служба постачання, служба закупівель і тому подібне, але робота подібного відділу має однаково важливий характер для підприємства і виконує одне і те ж завдання – поліпшення діяльності підприємства.

Метою цієї роботи є розгляд і вивчення роботи відділу закупівлі. Корисність впровадження логістики на підприємстві, а точніше використання закупівельної логістики в управлінні ланцюгами постачань, матеріальними та інформаційними потоками.

Діяльність служби закупівель або постачання може бути розглянута на трьох рівнях, оскільки служба постачання одночасно є: елементом, що забезпечує зв'язки і реалізацію цілей макрологістичної системи, в яку входить підприємство; елементом мікрологістичної системи, тобто одним з підрозділів підприємства, що забезпечує реалізацію цілей цього підприємства; самостійною системою, що має елементи, структуру і самостійні цілі.

Розглянемо цілі функціонування служби постачання на кожному з виділених рівнів.

1. Як елемент макрологістичної системи відділ закупівлі встановлює господарські зв'язки з постачальниками, погоджуючи пов'язані з постачанням товарів технічні і економічні питання, а також питання планування. Працюючи у контакті із службами збуту постачальника і транспортними організаціями, відділ закупівлі забезпечує "вхід" підприємства в макрологістичну систему.

Ідея логістики – здобуття додаткового прибутку від узгодженості дій всіх учасників – вимагає, щоб персонал служби постачання досягав реалізації цілей власного підприємства не як ізольованого об'єкта, а як ланки всієї логістичної макросистеми. Це означає, що відділ закупівлі, працюючи на власне підприємство, в той же час повинно переслідувати мету підвищення ефективності функціонування всієї макрологістичної системи. Власне підприємство при такому підході розглядається як елемент всієї макрологістичної системи: покращується положення всієї системи – покращується положення підприємства як її елементу.

2. Відділ закупівлі, будучи елементом підприємства, що організувало його, повинен органічно вписуватися в мікрологістичну систему, що забезпечує проходження матеріального потоку в ланцюзі постачання – виробництво – збут. Забезпечення високої міри узгодженості дій з управління матеріальними потоками між відділом закупівлі та відділами виробництва і збуту є завданням логістичної організації підприємства в цілому.

Сучасні системи організації виробництва і матеріально-технічного забезпечення, наприклад, система МРП, забезпечують можливість узгодження й оперативного коректування планів і дій постачальницьких, виробничих і збутових ланок у масштабі підприємства з урахуванням постійних змін у реальному масштабі часу.

Ланцюг постачання — виробництво — збут повинен будуватися на основі сучасної концепції маркетингу, тобто спочатку повинна розроблятися стратегія збуту, потім, виходячи з неї, стратегія розвитку виробництва і вже потім стратегія постачання виробництва [2]. Слід зазначити, що маркетинг намічає дане завдання лише в концептуальному плані. Науковий інструментарій маркетингу, націлений на всестороннє дослідження ринку збуту, не містить методів, що дозволяють вирішувати задачі техніко-технологічної узгодженості з постачальниками залежно від відповідних вимог, виявлених при вивченні ринку збуту. Маркетинг не пропонує також і методів системної організації всіх учасників процесу просування матеріалів від первинного джерела сировини аж до кінцевого споживача. У цьому плані логістика розвиває маркетинговий підхід до підприємницької діяльності, напроцьовує методи, що дозволяють реалізувати концепцію маркетингу, істотно розширює і доповнює саму концепцію.

3. Ефективність функціонування відділу закупівлі, можливість реалізації перерахованих цілей як на рівні підприємства, так і на рівні макрологістики, істотною мірою залежить від системної організації самого відділу закупівлі.

На функції служби постачання в організаційній структурі компанії впливають такі чинники, як: частка витрат на сировину, що купується, і зовнішні послуги у витратах (доходах) підприємства; суть продукції, що набуває, або послуг, необхідних для діяльності підприємства; ситуація на ринку продукції і послуг, життєво необхідних для підприємства; наявність можливостей для виконання даної функції; завдання в області постачання, сприяючі досягненню організаційних цілей.

Відділи закупівель або постачання на підприємствах можуть бути побудовані централізовано і децентралізовано. Якщо підприємство підходить до процесу з позиції децентралізації, службовці відділів самостійно здійснюватимуть закупівлі, кожен для свого відділу. Перевагою такого підходу є той факт, що користувач краще знає потреби відділу, чим хто-небудь інший [3].

Процес закупівлі при цьому підході може здійснюватися швидше. Проте порівняно з децентралізацією в централізованих закупівель значно більше переваг, тому багато підприємств, за винятком найдрібніших, використовують централізований підхід до здійснення закупівель. При здійсненні закупівель централізованим шляхом призначається конкретна особа або створюється відділ з повноваженнями здійснювати закупівлі на користь всіх відділів.

Переваги централізованих закупівель:

- простота стандартизації куплених матеріальних ресурсів або готової продукції;
- відсутність адміністративного дублювання;
- можливість спільного (декількома відділами компанії) розміщення замовлення у постачальника з метою здобуття знижок за великий обсяг замовлення;
- кращий контроль за виконанням зобов'язань із закупівель;



розвиток професійних навиків фахівців із закупівель за рахунок спеціалізації, професійного ухвалення рішень і кращого використання часу. Варіант структури відділу закупівлі підприємства передбачає зосередження всіх функцій закупівель підприємства в одній точці, наприклад, в дирекції з матеріально-технічного постачання. Така структура створює широкі можливості логістичної оптимізації матеріального потоку на стадії закупівлі предметів праці.

Фахівці відділу закупівлі підприємства відповідають за закупівлю продукції відповідно до специфікацій, отриманих від внутрішніх споживачів. Внутрішніми споживачами є інші функціональні підрозділи підприємства, яким потрібна продукція. У середині самого відділу закупівель функції часто піддаються подальшій спеціалізації і розвитку професіоналізму як результату спеціалізації. У невеликій компанії, де відділ закупівель представлений однією людиною, ймовірно жодного розділення функцій не буде. Але в великій організації, що здійснює закупівлі, звичайне розділення функцій відбувається за спеціальними напрямками.

Організація процесу закупівель має певні етапи:

1. Визначення потреби в матеріальних ресурсах.
2. Визначення потрібних характеристик і кількості товарів і послуг.
3. Аналіз і визначення можливих джерел постачання.
4. Визначення ціни і умов закупівель.
5. Підготовка і розміщення замовлення на закупівлю.
6. Контроль виконання замовлення і експедиція.
7. Здобуття і перевірка товарів.
8. Обробка рахунку й оплата.
9. Облік надходження матеріальних ресурсів.

Будь-яка закупівля починається з визначення загальної потреби компанії та індивідуальних потреб кожного її підрозділу. Крім того, необхідно мати точний опис потреби, артикулу товару або послуги, які запрошуються. Для цього у відділі закупівель ведеться журнал предметів, що постійно купуються. Це є також корисним для бухгалтерського обліку.

Вибір постачальника складає важливу частину функції закупівель і включає пошук джерел постачання і оцінку можливості своєчасного постачання та надання необхідних послуг до і після продажу. Серед основних відомостей, які можуть зберігатися як в електронному вигляді, так і у книгах обліку, у відділі закупівлі має бути інформація про контракти, що діють, з постачальниками, відповідно до яких розміщуються замовлення, товарна класифікація куплених виробів, реєстр постачальників.

Аналіз і вибір постачальника, що є питаннями суб'єктивної оцінки, ведуть до розміщення замовлення. Більшість компаній застосовують просту форму оцінки пропозицій при їх аналізі, але універсальної практики в цьому не існує. Багато замовлень розміщуються в результаті тендера, наприклад, після ознайомлення з прайс-листом або в ході переговорів.

Розміщення замовлення на закупівлю включає заповнення форми замовлення, якщо як альтернатива не використовується угода постачальником на продаж товару або постачання товару на підставі загального замовлення. Важливою вимогою будь-якої форми замовлення на закупівлю має бути наявність серійного номера, дати заповнення, назви і адреси постачальників, кількості і опису замовлених товарів, необхідної дати доставки, вказівок щодо відвантаження, умов; оплати і умов.

Важливий етап – здобуття матеріальних ресурсів і готової продукції. Основними цілями функції здобуття і контролю матеріальних ресурсів є: гарантія здобуття замовлення; перевірка якості; підтвердження здобуття замовленої кількості матеріальних ресурсів; відправка їх далі до місця призначення; реєстрація необхідної документації на здобуття матеріальних ресурсів.

Рахунок на оплату накладає зобов'язання на покупця, зазвичай виписується в двох екземплярах і включає номер замовлення, вартість виробу, загальну суму до оплати за кожним видом.

Після здобуття замовлення необхідно ввести нові відомості в облік відділу закупівлі. Ця операція включає ведення файлів документів, які відносяться до замовлення і необхідні відділу закупівлі:

1. Журнал замовлень на закупівлю, в якому ведеться облік всіх замовлень за номерами і відображується статус кожного замовлення – виконане / не виконане.
2. Реєстр замовлень на закупівлю, що містить копії всіх замовлень на закупівлю.
3. Товарний реєстр, що показує всі закупівлі кожного основного виду товару або виробу (дату, постачальника, кількість, ціну, номер замовлення на закупівлю).
4. Реєстр з історією постачальника, що відображує всі закупівлі.

Основним документом, регулюючим взаємини по закупівлях і постачаннях матеріальних ресурсів, є договір постачання. Він є угодою, за якою підприємство-постачальник зобов'язується сформувати і направити відповідний матеріальний потік, тобто передати у власність споживачеві продукцію обумовленого асортименту і якості у встановлені терміни і в необхідній кількості, а споживач, у свою чергу, повинен прийняти і сплатити цю продукцію.

Розміщення замовлень, що задовольняє потреби логістичної системи, безпосередньо впливає на ефективність всього процесу логістики, оскільки замовлення визначає потужність матеріальних потоків і особливості їх формування, можливі методи і шляхи просування по логістичних ланцюгах.

Будь-яке підприємство, як виробниче, так і торговельне, має службу, що здійснює закупівлю, доставку і тимчасове зберігання сировини, напівфабрикатів і товарів народного вжитку. Матеріально-технічне забезпечення – ланка у виробничо-комерційній, потоково-процесній діяльності у промисловому виробництві і експлуатації виробничих або невиробничих об'єктів, вміст якої направлений на постачання відповідних об'єктів необхідними засобами, а саме: матеріалами, енергією, комплектуючими, запасними частинами тощо.



Закупівельна логістика є однією з основних логістичних підсистем і вивчає процес руху сировини, матеріалів, комплектуючих чи потрібної готової продукції з ринку закупівель до підприємства. Закупівельна логістика – це управління матеріальними потоками у процесі забезпечення підприємства матеріальними ресурсами [3].

При впровадженні закупівельної логістики на підприємство, зобов'язаннями щодо правильного та ефективного її функціонування займається відділ закупівлі, який може називатися також відділом постачання, службою постачання, службою закупівель і т. п.

Основною метою закупівельної логістики є задоволення потреб виробництва в матеріалах з максимально можливою економічною ефективністю. Коректне застосування закупівельної логістики на підприємстві приведе до поліпшення фінансових показників підприємства та деякою мірою, навіть, полегшить виконання закупівельним відділом своїх функціональних зобов'язань.

*Наук. керівн. Овєнко С. О.*

**Література:** 1. Линдерс М. Управление закупками и поставками / М. Линдерс, Ф. Джонсон. – М. : Юнити, 2007. 2. Гатторны Д. Управление цепочками поставок / Д. Гатторны. – М. : Инфра-М, 2008. 3. Лайонс К. Управление закупочной деятельностью и цепочками поставок / К. Лайонс. – 6-е изд. – М. : Инфра-М, 2005. 4. Сергеев В. И. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / В. И. Сергеев. – М. : Инфра-М, 2004. 5. Логистика / В. В. Дыбская, Е. И. Зайцев, В. И. Сергеев, А. Н. Стерлигова. – М. : Эксмо-Пресс, 2008. 6. Бауэрсокс Дж. Логистика. Интегрированная цепь поставок / Дж. Бауэрсокс. – М. : Олимп-Бизнес, 2005. 7. Шрайбфедер Дж. Эффективное управление запасами / Дж. Шрайбфедер. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008.

**Плотніков С. С.**

УДК 668.6/.8

Студент 5 курсу

факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОБСЛУГОВУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА З ОРІЄНТАЦІЄЮ НА АУТСОРСИНГ**

*Анотація. Присвячено проблемі вибору та формування системи обслуговування на основі аутсорсингу на підприємстві. Правильний вибір системи ґрунтується на особливостях підприємства та його можливостях.*

*Аннотация. Посвящено проблеме выбора и формирования системы обслуживания на основе аутсорсинга на предприятии. Правильный выбор системы основывается на особенностях предприятия и на его возможностях.*

*Annotation. The problem of selecting and forming a queuing system based on outsourcing at the enterprise is devoted. The correct choice of the system is based on the specifics of the company and its capabilities.*

*Ключові слова: аутсорсинг, обслуговування, система обслуговування, обслуговуюча діяльність.*

Цінність виробника визначається здатністю чітко встановити, як і коли можливо вдосконалити здобуті їм професійні навички та досвід в області реалізації як основних, так і допоміжних процесів. М. Крістофер відзначає: "Чим більше компанія зосереджується на тих видах діяльності, які, на її думку, забезпечують відмінну перевагу, тим більше вона змушена поклатися на інших. Зі зростанням цієї зовнішньої залежності життєво важливим стає зміна природи відносин. Конкурентні взаємини між незалежними учасниками угоди мають перетворитися на партнерські" [1]. У цьому випадку передача другорядної функції організації, яка спеціалізується у відповідній сфері діяльності, на аутсорсинг є досить логічним – навіщо мати у структурі підрозділ, який не створює споживчої вартості.

Незважаючи на те, що перспективи аутсорсингу безсумнівні [2 – 7], сьогодні немає чіткого розуміння того, як необхідно формувати і реалізовувати проект аутсорсингу, за яких умов такий проект принесе підприємству очікуваний успіх. У цих умовах актуальним є встановлення науково-методичних підходів до формування і утримання конкурентних переваг за рахунок передачі підприєм-

© Плотніков С. С., 2010



ством функцій обслуговування організації-аутсорсеру, досить зацікавленій у їх виконанні і досить кваліфікованій для того, щоб безперервно їх поліпшувати. Це визначило вибір теми даного дослідження і його основну мету: подальший розвиток науково-методичних положень формування системи обслуговування підприємства, орієнтованої на аутсорсинг.

Для досягнення поставленої мети в роботі вирішуються такі завдання:  
визначення умов формування системи обслуговування підприємства, яка встановлює необхідність перегляду і реорганізації охоплених нею функцій із залученням внутрішніх і зовнішніх ресурсів, приведення їх у відповідність до вимог споживачів;

визначення напряму вибору методів побудови системи обслуговування, орієнтованої на аутсорсинг.

Еволюція споживчого ринку формує нові можливості для виробника, дозволяючи швидко перебудовувати існуючі системи на використання переваг сучасних технологій у досягненні бажаних конкурентних переваг. Д. Хейвуд відзначає, що в сучасних умовах конкурентоспроможність становить певну суміш якості, постійного підвищення рівня обслуговування, швидкості виконання робіт і зниження витрат [8]. У цих умовах пошук або відтворення ресурсів, необхідних для утримання конкурентних переваг, визначається системою обслуговування, що пропонує перегляд і реорганізацію всієї діяльності підприємства (рисунок).

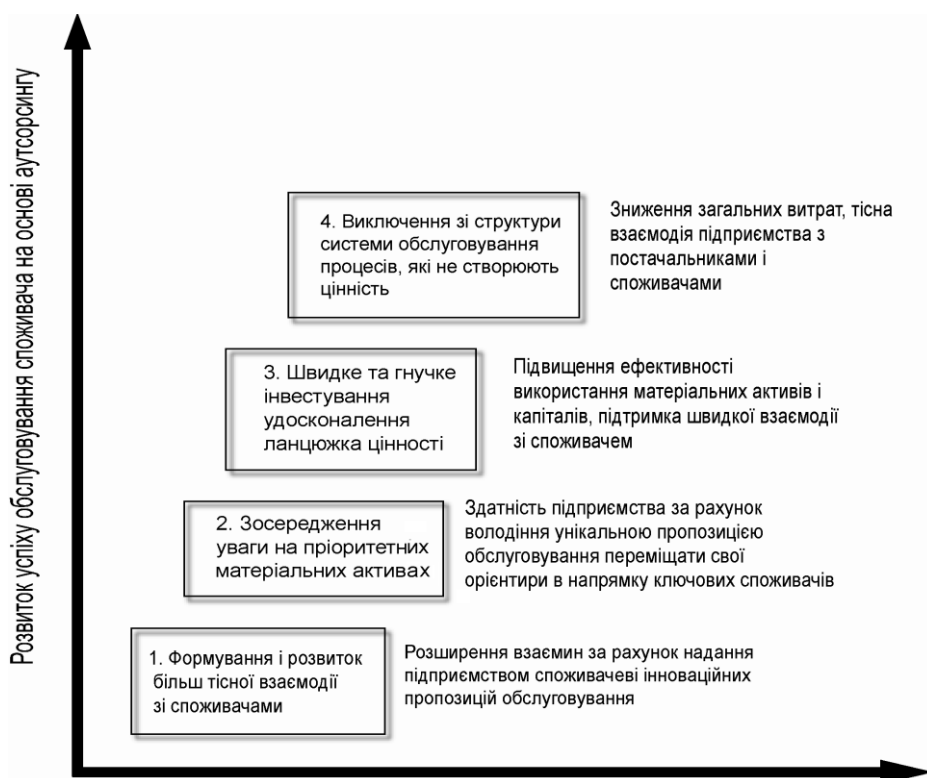


Рис. Основні етапи розвитку обслуговуючої діяльності підприємства

Така система повинна працювати на посилення специфічних властивостей обслуговування в таких напрямках:

формулювання основних пропозицій щодо формування та розвитку системи обслуговування, орієнтованої на створення максимальної цінності для споживача;

узгодження умов формування системи обслуговування, що визначаються у процесі створення споживчої цінності;

виділення процесів, що здійснюються підприємством для створення максимальної цінності для споживача.

Необхідно визначити, які процеси залишаються на підприємстві, а які передаються на зовнішній підряд.

У кінцевому підсумку, пріоритетом у формуванні системи обслуговування має стати реалізація заходів щодо найбільш продуктивного залучення внутрішніх і зовнішніх джерел, спрямованих на формування цінності. При цьому вибір цільових установок для підприємства на формування системи обслуговування впливає з комплексної оцінки його власних можливостей і найбільш ефективних варіантів залучення постачальників, посередників і кінцевих споживачів [9].

Таким чином, необхідно мати чітке уявлення про цілі, досягнення яких забезпечує підприємству найбільшу продуктивність всіх доступних йому ресурсів, забезпечуючи собі конкурентні переваги у визначенні часових і просторових параметрів середовища відносин. При цьому принципове значення



набуває можливість максимального використання аутсорсингу за рахунок мінімізації розбіжностей між якістю вхідних даних виробленої продукції, з виробничої точки зору, і вихідними даними – вигодами та перевагами, які отримує споживач.

Наук. керівн. Таньков К. М.

**Література:** 1. Кристофер М. Маркетинговая логистика / М. Кристофер, Х. Пек. – М. : Издательский дом "Технология", 2005. – 200 с. 2. Иванов Д. А. Логистика. Стратегическая кооперация / Д. А. Иванов. – М. : Вершина, 2006. – 176 с. 3. Роб А. ИТ аутсорсинг. Практическое руководство / А. Роб ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 300 с. 4. Харрісон А. Управління логістикою: Розробка стратегій логістичних операцій / А. Харрісон, В. Х. Ремко ; пер. з англ. ; за наук. ред. О. Є. Міхейцева. – Дніпропетровськ : Баланс Бізнес Букс, 2007. – 368 с. 5. Хэндфилд Р. Реорганизация цепей поставок. Создание интегрированных систем формирования ценности / Р. Х. Хэндфилд, Э. Л. Николсон мл. ; пер. с англ. – М. : Издательский дом "Вильямс", 2003. – 416 с. 6. Чухрай Н. І. Аутсорсинг в логістиці: європейський і вітчизняний досвід / Н. І. Чухрай, Л. С. Сухомлин // VI Міжнародна науково-практична конференція "Маркетинг та логістика в системі менеджменту": тези доповідей. – Львів : Видавництво національного університету "Львівська політехніка", 2006. – С. 390–391. 7. Хейвуд Дж. Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / Дж. Б. Хейвуд ; пер. с англ. – М. : Издательский дом "Вильямс", 2004. – 176 с. 8. Клементс С. Аутсорсинг бизнес-процессов. Советы финансового директора / С. Клементс, М. Доннелан ; под общ. ред. В. В. Голда ; пер. англ. Н. И. Кобзаревой. – М. : Вершина, 2006. – 416 с. 9. Таньков К. Н. Формирование бизнес модели системы обслуживания предприятия, ориентированной на аутсорсинг / К. Н. Таньков, А. Н. Тридед // Бизнес Информ. – 2008. – № 1. – С. 97–100.

**Шевцова О.В.**

УДК 339.146.4:637.1

Студент 5 курсу

факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## УПРАВЛІННЯ КАНАЛОМ РОЗПОДІЛУ ПІДПРИЄМСТВА

*Анотація. Розглянуто сутність понять "канал розподілу" та "управління каналом розподілу", наведено визначення видів каналів розподілу та їх особливості, розглянуто аудит каналів розподілу як невід'ємну частину управління каналом розподілу підприємства, зроблено висновки щодо управління каналом розподілу підприємства.*

*Аннотация. Рассмотрена сущность понятий "канал распределения" и "управление каналом распределения", приведены определение видов каналов распределения и их особенности, рассмотрен аудит каналов распределения как неотъемлемая часть управления каналом распределения предприятия, сделаны выводы по управлению каналом распределения предприятия.*

*Annotation. Such concepts as "distribution channel" and "distribution channel management" are studied, the distribution channels types and their particularities are investigated, the distribution channels auditing as an integral part of the business enterprise distribution channel are considered, some certain findings about business distribution channel management ways are made.*

*Ключові слова: управління, канал розподілу, аудит каналу розподілу, управління каналом розподілу.*

Економіка України сьогодення характеризується інтеграційними тенденціями, які зумовлені внутрішньою логікою ринкової трансформації в поєднанні з глобалізаційними процесами в міжнародних економічних відносинах. Відкритість суспільства для міжнародного співробітництва вимагає від кожного підприємства такої організації своєї діяльності, яка б відповідала світовим вимогам і забезпечувала конкурентоспроможність. Найсуттєвішою передумовою підтримання конкурентоспроможності підприємства є максимальне задоволення споживача, що повною мірою можливо тільки у випадку узгодження діяльності всіх учасників логістичного процесу між собою. Безперечно, однією з найважливіших складових цього процесу є доведення продукції безпосередньо до споживача, належний рівень реалізації якої забезпечується лише максимально ефективним управлінням каналами розподілу підприємства.

Аналіз літературних джерел щодо дослідження управління каналами розподілу підприємства свідчить про актуальність цього питання. Серед вітчизняних вчених з вирішення цієї проблеми можна виділити роботи: Ларіної Р. Р., Гаджинського О. М., Сергеева В. І., Павленко А. Ф. та ін. Серед зарубіжних вчених можна виділити роботи: Митраховича Т. Н., Л. Горчелс, Ч. Уеста та ін.

© Шевцова О. В., 2010



Набуття конкурентних переваг суб'єктами підприємницької діяльності в умовах глобалізації, інтеграції та інформатизації економіки потребує використання такого інструменту управління діяльністю господарських структур, який би враховував сучасні тенденції ринкової економіки. Саме таким ефективним інструментом вважається управління каналами розподілу. Тому метою написання статті є розкриття механізму управління каналом розподілу підприємства, його сутності та складових.

Для досягнення поставленої мети були поставлені та вирішені такі завдання:  
розглянути сутність понять "канал розподілу" та "управління каналом розподілу";  
навести визначення видів каналів розподілу та їх особливості;  
розглянути основні положення аудиту каналів розподілу як невід'ємної частини управління каналом розподілу підприємства.

В основу підходу до управління збутом підприємства на засадах логістики покладено вчення про канали розподілу та управління ними.

Управління – це діяльність, пов'язана з впливом керуючого суб'єкта на керований об'єкт з метою досягнення певних результатів.

Управління можна розглянути як формування і здійснення цілеспрямованих дій на об'єкт (систему), що включає збір, передачу й обробку необхідної інформації, прийняття і реалізацію відповідних рішень, загальним призначенням якого є планування, мотивація та контроль [1].

Ларіна Р. Р. дає наступне визначення поняття каналу розподілу: "Канал розподілу – це сукупність підприємств і організацій, через які проходить продукція від місця її виготовлення до місця споживання. Іншими словами канал розподілу – це шлях, яким товари переміщуються від виробника до споживача" [2].

Гаджинський О. М. визначає канал розподілу як частково впорядковану множину різних посередників, що здійснюють доведення матеріального потоку від конкретного виробника до його споживачів [3].

Змістовне визначення управління каналом розподілу надає Павленко А. Ф. Він відмічає, що управління каналом розподілу – це комплекс підтримувальних та коригувальних заходів, які сприяють підвищенню ефективності діяльності каналу. Такі заходи базуються передусім на оцінюванні результативності діяльності суб'єктів каналу розподілу [4].

Вітчизняні вчені в якості основних видів каналу розподілу виділяють горизонтальні та вертикальні [5].

Горизонтальні канали розподілу є традиційними каналами і складаються із незалежного виробника та одного або декількох незалежних посередників. Кожен член каналу є окремим підприємством, яке прагне забезпечити собі максимальний прибуток. Максимально можливий прибуток окремого члена каналу може завдавати шкоди отриманню максимального прибутку системою в цілому, оскільки жоден із членів каналу не має повного або достатнього контролю над діяльністю решти членів.

Вертикальні канали розподілу – це канали, які складаються з виробника та одного або декількох посередників, які діють як одна єдина система. Один із членів каналу, як правило, або є власником інших, або надає їм певні привілеї. Таким членом може бути виробник, оптовий або роздрібний посередник. Вертикальні канали виникли як засіб контролю за поведінкою каналу. Вони економічні та виключають дублювання членами каналу виконуваних функцій.

У практиці управління каналами розподілу підприємства невід'ємною частиною цього процесу є аудит каналу розподілу. Його можна трактувати як процедуру всебічного оцінювання діяльності учасників каналу. Вітчизняні вчені відмічають, що, як правило, така процедура здійснюється один раз на рік для кожного учасника каналу розподілу.

Основною особливістю аудиту в складі процесу управління є необхідність оцінювати незалежних суб'єктів ринкової діяльності. Тому, визначаючи види і частоту оцінювання діяльності суб'єктів каналу розподілу, необхідно передусім виходити із загальної можливості контролювання їх діяльності товаровиробником. Так, якщо відносини товаровиробника і посередника базуються на відповідних контрактах, то в цих контрактах можна обумовити надання посередником ґрунтовної інформації про діяльність каналу, здійснення ним практично всіх збутових операцій, що, однак, залежатиме також і від міцності позицій самого товаровиробника на ринку. Водночас навіть "міцні" товаровиробники не завжди можуть установити потрібний контроль над каналом розподілу, бо багато хто з посередників не бачить у цьому будь-яких вигід для себе, а отже, не бажає витратити час і кошти для надання відповідної інформації товаровиробникові.

Крім цього, для визначення виду і частоти оцінки діяльності суб'єктів каналу розподілу необхідно враховувати такі фактори [6]:

відносна важливість конкретного каналу: наприклад, для товаровиробника, який всю свою продукцію продає через посередників, оцінка діяльності всіх учасників каналу розподілу має бути якомога повнішою і різнобічною;

природа продукту: чим складніший і дорожчий продукт, тим детальнішою повинна бути оцінка діяльності суб'єктів каналу розподілу, адже втрата кожного замовлення є досить суттєвою для товаровиробника;

кількість учасників каналу: чим вона менша, наприклад, тим міра контролю вища.

Як правило, управління каналами розподілу здійснює керівництво підприємства, оскільки ця діяльність вимагає цілісного бачення ситуації з продажами на підприємстві. Процес управління каналом розподілу включає декілька основних функцій, описаних нижче.

Функцією, що має місце на першому етапі управління, є планування каналами і поміж учасниками одного каналу. Воно може здійснюватися як підприємством самостійно, так і спільно із посередниками. Другий варіант є найбільш вірогідним у разі, коли в підприємства обмежені можливості вибору посередників і доводиться проявляти ініціативу в їх залученні власноруч. При цьому планування каналами і поміж учасниками повинно відповідати обраній стратегії розподілу підприємства.



Проміжною функцією виступає мотивація і стимулювання посередників. У процесі мотивації посередників використовуються два види чинників: стимулюючі (знижки і бонуси) і партнерські. Останні направлені на формування довгострокових взаємовигідних стосунків: спільне планування діяльності каналу, спеціальні умови співпраці, маркетингову підтримку, навчання персоналу і т. д.

Кінцевою функцією управління каналами збуту є контроль, який дозволяє виробникові спрямовувати діяльність членів каналу на користь постачальника або, принаймні, здійснювати на неї значний вплив [7].

Таким чином, результати проведеного дослідження щодо сутності управління каналом розподілу підприємства дозволяють конкретизувати сутність цього процесу та його функції, що дає змогу розробити ефективну збутову політику підприємства. Це має велике значення, бо ефективність збутової діяльності та, як наслідок, економічне зростання підприємства на ринку значною мірою залежать від якісного управління каналом розподілу на підприємстві.

Наук. керівн. Таньков К. М.

**Література:** 1. Маркетинг. Реализация продукции [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://humanities-edu.ru/db/msg/2149>. 2. Ларіна Р. Р. Логістика : навч. посібн. / Р. Р. Ларіна. – Донецьк : ДонДУУ, 2005. – 335 с. 3. Гаджинский А. М. Логистика : учебник для высших и средних специальных учебных заведений / А. М. Гаджинский. – 2-е изд. – М. : Информационно-внедренческий центр "Маркетинг", 1999. – 228 с. 4. Павленко А. Ф. Маркетинг : навч.-метод. посібн. / А. Ф. Павленко, А. В. Войчак. – К. : КНЕУ, 2001. – 246 с. 5. Сергеев В. И. Корпоративная логистика: 300 ответов на вопросы профессионалов / В. И. Сергеев. – М. : Инфра-М, 2005. – 976 с. 6. Горчелс Л. Управление каналами дистрибуции / Л. Горчелс, Э. Мариен, Ч. Уэст. – М. : Издательский Дом Гребенникова, 2005. – 248 с. 7. Митрахович Т. Н. Маркетинговые каналы распределения продукции / Т. Н. Митрахович // Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2006. – Т. 11. – № 6. – С. 29–32.

**Лавошнік М. І.**

УДК 658.78

Студент 5 курсу

факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **ЕФЕКТИВНЕ ВИКОРИСТАННЯ СКЛАДСЬКИХ ПРИМІЩЕНЬ ПІДПРИЄМСТВА**

*Анотація. Обґрунтовано необхідність підвищення ефективного використання складських приміщень підприємства. Визначено завдання ефективної організації складування на підприємствах та виявлено основні напрями підвищення ефективного використання підприємствами складських приміщень.*

*Аннотация. Обоснована необходимость повышения эффективного использования складских помещений предприятия. Определено задание эффективной организации складирования на предприятиях и обнаружены основные направления повышения эффективного использования предприятиями складских помещений.*

*Annotation. Necessity of increase of the effective use of storage facilities of enterprise is grounded. A task of effective organization of warehousing on enterprises is certain and basic directions of increase the of effective use of storage facilities by enterprises are found out.*

*Ключові слова: складські площі, система складування, ефективна організація складування, ефективність складської діяльності.*

Питання про ефективне використання складських площ є досить актуальним у сучасній Україні, тому що в умовах економічної та фінансової кризи підприємства повинні шукати резерви зниження витрат в усіх сферах своєї діяльності, в тому числі і складських.

Метою статті є дослідження напрямів підвищення ефективності використання підприємствами складських площ.

Дослідженню проблем складської логістики присвячені роботи таких учених, як: Гаджинський А. М. [1], Волгін В. В. [2], Манжосов Г. П. [3].

Склади є одним з найважливіших елементів логістичних систем. Об'єктивна необхідність у спеціально обладнаних місцях для утримання запасів існує на всіх стадіях руху матеріального потоку, починаючи від первинного джерела сировини й до кінцевого споживача.

Переміщення матеріальних потоків у логістичному ланцюзі неможливе без концентрації в певних місцях необхідних запасів, для зберігання яких призначені відповідні склади. Загальна концепція

© Лавошнік М. І., 2010

розв'язання складської системи, в першу чергу, повинна бути економічною. Економічний успіх забезпечується у випадку, якщо планування й реалізація складської системи розглядаються з погляду інтересів усього підприємства, будучи лише частиною загальної концепції складу. А рентабельність складу в остаточному підсумку й буде основним критерієм обраної загальної концепції [1].

Основними завданнями ефективної організації складування є:

- 1) раціональне використання приміщення й виділення в ньому відповідних зон;
- 2) зменшення загальних витрат;
- 3) використання універсального устаткування, що виконує різні складські операції;
- 4) визначення необхідної кількості складів;
- 5) мінімізація маршрутів внутрішньоскладського перевезення з метою скорочення експлуатаційних витрат і збільшення пропускної здатності складу;
- 6) максимальне використання можливостей інформаційних систем [2].

Площі на складах підприємств звичайно поділяються на приміщення основного виробничого призначення, допоміжні, службові. Перші служать для виконання основних технологічних операцій, у тому числі для зберігання товарів, експедиції і переробки. Допоміжні приміщення призначені для зберігання тари, розміщення інженерних пристроїв і комунікацій, також різних служб та інших цілей. При складанні проекту складу корисно знати функції, які несуть різні зони, вміти оптимізувати їх параметри та місце розташування, визначати ефективність роботи.

Умовно простір складу можна розділити на дві основні частини: площі, безпосередньо використовувані для зберігання товару, і площі, які не використовуються для зберігання. При плануванні складу рекомендується підтримувати співвідношення цих площ у пропорції не менше ніж 2 : 1.

Планування складських приміщень повинно забезпечувати можливість застосування ефективних способів розміщення й укладання одиниць зберігання, використання складського обладнання та умови для повного збереження товару. Такий принцип внутрішнього планування зон складу дозволяє підтримувати потоковість та безперервність складського технологічного процесу. Для поліпшення умов експлуатації підйомно-транспортних машин і механізмів необхідно прагнути організувати єдиний простір складу, без перегородок і з максимально можливою кількістю колон або прольотів. Найкращим варіантом з цієї точки зору є однопрогонові склади (завширшки не менше 24 м). Ефективність використання складського обсягу багато в чому залежить також від висоти складування, яка має враховувати розміри транспортних одиниць і максимально наблизитися до технологічної висоти складу [2].

На планування і структуру приміщень складу істотним чином впливає сам зміст технологічного процесу. На стадії проектування встановлюють склад приміщень складу, пропорції між окремими приміщеннями та їх взаємне розташування.

Для виконання технологічних операцій з приймання, зберігання і відправки продукції на складі виділяють такі основні зони:

зона розвантаження транспортних засобів, яка може розташовуватися як усередині, так і поза приміщенням;

експедиція приймання товару, в тому числі з операціями з приймання продукції за кількістю та якістю;

основна зона зберігання;

зона комплектування замовлень;

експедиція відправлення товару;

зона навантаження транспортних засобів, яка розташовується поза зоною зберігання і комплектування.

Перераховані операційні зони складу повинні бути пов'язані між собою проходами і проїздами [3].

Зона розвантаження транспортних засобів повинна примикати до експедиції приймання товару (зони приймання продукції за кількістю та якістю). Під зону зберігання продукції відводиться основна частина площ. Вона складається з території, зайнятої одиницями зберігання, і площі проходів. До зони зберігання повинна примикати зона комплектування замовлень. Цю зону, в свою чергу, слід розташовувати поруч з експедицією з відправки одиниць зберігання.

Зона розвантаження товару використовується для механізованого і ручного розвантаження транспортних засобів, а також для виїмки товару з транспортної тари, приймання за кількістю і короткочасного зберігання до моменту передачі в експедицію приймання товару.

Експедиція приймання товару (може розміщуватися в окремому приміщенні складу) служить для приймання товару за кількістю та якістю, ведення обліку прибулого товару, його тимчасового зберігання до передачі в зону основного зберігання складу.

На ділянці підготовки товару до зберігання (розміщується в зоні приймання товару або в основному приміщенні складу) відбувається формування місць зберігання. Товар у цю зону може надходити з експедиції приймання товару та/або з ділянки розвантаження.

У зоні зберігання (головна частина основного приміщення складу) виконують операції зі зберігання товару.

У зоні комплектування (може розміщатися в основному приміщенні складу) здійснюється формування одиниць транспортування споживачам, що містять підібраний відповідно до замовлень необхідний асортимент товару [3].

Експедиція відправки використовується для приймання товару експедитором (одержувачем товарної партії), а також для короткочасного зберігання підготовлених до відправки вантажних одиниць.

Площі ділянок приймання і комплектування розраховують на підставі збільшених показників розрахункових навантажень на 1 м<sup>2</sup> площі на ділянках приймання і комплектування. У загальному випадку в проектних розрахунках виходять з необхідності розміщення на кожному квадратному метрі ділянок приймання і комплектування 1 м<sup>3</sup> продукції.



На складах з великим обсягом робіт зони експедицій приймання та відправлення товару влаштовують окремо, а з малим обсягом робіт – разом. Розмір відпускного майданчика розраховується аналогічним чином. При розрахунках слід спочатку закласти деякий надлишок площі на ділянці приймання, оскільки з часом на складі, як правило, з'являється необхідність у більш інтенсивній обробці продукції, що надійшла. Мінімальна площа зони приймання повинна розміщувати таку кількість продукції, яка може прибути протягом неробочих днів [5].

Мінімальна площа відправних експедицій повинна дозволити виконувати роботи з комплектування і зберігання усередненої кількості відвантажувальних партій.

Розміри проходів та проїздів у складських приміщеннях визначають залежно від габаритів продукції, що зберігається, й підйомно-транспортних засобів, а також розмірів вантажообігу. Якщо ширина робочого коридору машин, що працюють між стелажми, дорівнює ширині стелажного обладнання, то площа проходів та проїздів буде дорівнювати вантажній площі.

В абсолютних величинах ширина головних проїздів (проходів) приймається від 1,5 до 4,5 м, ширина бокових проїздів (проходів) – від 0,7 до 1,5 м. Висота складських приміщень від рівня підлоги до затяжки ферм або крокв звичайно становить від 3,5 до 5,5 м у багатоповерхових будівлях і до 18 м – в одноповерхових.

Площа службового приміщення складу розраховується залежно від кількості працівників. При штаті складу до трьох працівників площа контори визначається виходячи з того, що на кожну людину припадає по 5 м<sup>2</sup>; від 3 до 5 осіб – по 4 м<sup>2</sup>; при штаті більше п'яти працівників – по 3,25 м<sup>2</sup>. Робоче місце завідувача складу (площа 12 м<sup>2</sup>) рекомендується розташувати поблизу ділянки комплектування так, щоб була можливість максимального огляду складського приміщення.

Якщо на складі планується перевіряти якість зберігання продукції, то робочі місця персоналу, який за це відповідає, рекомендується обладнати поблизу ділянки приймання, але у стороні від основних вантажопотоків [5].

Для підвищення ефективності складської діяльності важливе значення має часткова автоматизація операцій там, де застосовується важка фізична праця; планування й раціональне використання складських зон на підприємстві. Доцільне використання складського приміщення може вплинути на зниження загальних витрат підприємства.

Таким чином, були виявлені основні напрями для підвищення ефективного використання підприємствами складських площ у випадку раціонального використання й доцільного розміщення товарів у них. Подальше дослідження може бути спрямоване на раціональне використання складських площ підприємствами України.

*Наук. керівн. Колпакова Т. О.*

**Література:** 1. Гаджинский А. М. Современный склад. Организация, технологии, управление и логистика / А. М. Гаджинский. – М. : Проспект, 2005. – 356 с. 2. Волгин В. В. Склад. Организация, управление, логистика / В. В. Волгин. – М. : ИТК "Дашков и К", 2006. – 278 с. 3. Маликов О. Б. Склады и грузовые терминалы / О. Б. Маликов. – СПб. : Изд. дом "Бизнес-пресса", 2005. – 560 с. 4. Карп І. М. Застосування логістичного підходу в управлінні промисловим підприємством / І. М. Карп // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 4. 5. Луценко І. П. Роль та функції логістики у складуванні / І. П. Луценко // Підприємство, господарство і право. – 2004. – № 7.

**Колпак Ю. В.**

УДК 658.78 : 004.78

Студент 5 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМИ АВТОМАТИЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ СКЛАДОМ WAREHOUSE MANAGEMENT SYSTEM**

*Анотація. Досліджено особливості використання системи автоматизації управління складом WMS. Проаналізовано цілі, переваги та недоліки при виборі WMS-системи. Розглянуто питання оптимізації технологічних процесів складу в ході впровадження WMS-системи.*

*Аннотация. Исследованы особенности использования системы автоматизации управления складом WMS. Проанализированы цели, преимущества и недостатки при выборе WMS-системы. Рассмотрен вопрос оптимизации технологических процессов склада в ходе внедрения WMS-системы.*

© Колпак Ю. В., 2010

*Annotation. The features of automated warehouse management system WMS are examined. The tasks, advantages and disadvantages when WMS-system is choosing are analyzed. The question of technological processes optimization in the warehouse during the introduction WMS-system is studied.*

*Ключові слова: WMS-системи, склад, складські операції, управління, автоматизація.*

Сьогодні підвищення вимог до рівня логістичного сервісу в рамках загального завдання максимального задоволення кінцевого споживача ставить питання про необхідність модернізації логістичних технологій та автоматизації складу. Оскільки складська логістика відіграє роль ключової ланки в управлінні запасами і товароведення, питання про вибір автоматизованої системи управління складами Warehouse Management System (WMS-система), або ж системи автоматизації складу, стало останнім часом актуальним для широкого кола компаній.

Метою даної статті є дослідження визначення особливостей системи управління складом WMS.

Дослідженню складської логістики присвячені роботи таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як: Родніков А. Н. [1], Волгін В. В. [2], Таран С. А. [3], Nicholas D. Adams [4].

Система Warehouse Management System (WMS) – це система управління, що забезпечує комплексне рішення завдань автоматизації управління [4]. WMS-системи покликані підтримувати операційні потреби сучасного складу і забезпечувати автоматизоване управління об'єктом. WMS, окрім чисто облікової функції, виконує і активну роль, аналізуючи всі завдання, що стоять у черзі на виконання, і видає сигнал складського персоналу про необхідність виконати найбільш пріоритетне завдання.

Для компаній, що володіють великими складськими територіями, великим штатом персоналу, обслуговуючим склад, автоматизація складу – це основне завдання. Адже рано чи пізно настає момент, коли традиційні методи управління складом перестають задовольняти зростаючим потребам. Попри зростаючий товарообіг складські процеси втрачають керованість, і організація справ на складі все більше нагадує хаос. У результаті масштабної реорганізації вже не уникнути, і постає питання про автоматизацію складської діяльності.

Виходячи зі специфічних завдань бізнесу, компанії висувають найрізноманітніші вимоги до WMS-систем. Однак у загальному вигляді будь-яка WMS-система повинна своєю функціональністю покривати потреби складу в автоматизації основних складських операцій: приймання, розміщення, комплектація, відвантаження, поповнення, інвентаризація, переміщення і коректування [1].

Впровадження WMS покликане задовольняти потребу в повній та своєчасній інформації про товар, забезпечувати достатню швидкість виконання складських операцій, організувати систему контролю персоналу й отримувати дані для об'єктивної мотивації співробітників. Але найголовніше завдання WMS – це усунення пересортування і помилкових операцій при прийомі/відвантаженні товару. Крім того, логістичне проектування і впровадження WMS дозволяють більш ефективно використовувати площі складського комплексу.

Вимоги до повноцінної WMS-системи:

- підтримка системою основних складських операцій;
- підтримка розширених складських операцій;
- активне управління складом;
- обробка виключень і нестандартних ситуацій (ніщо не повинно призводити до зупинки складу);
- підтримка складського радіоустаткування (бездротові термінали збору даних, голосові термінали тощо) і автоматизованих ліній;
- масштабованість;
- інтегрованість з іншими системами (перш за все, ERP (Enterprise Resource Planning System) – система планування ресурсів підприємства) [2];
- гнучкість налаштувань правил роботи системи;
- можливість розширення функціоналу (наприклад, додатковий модуль управління вантажним майданчиком);
- відкритість для зовнішніх укладачів аналітичних звітів [4].

Для оцінки ефективності вкладень у проект впровадження WMS найчастіше використовують показники повернення інвестицій (ROI (Return On Investment) – простий фінансовий інструмент, який вимірює економічне повернення проекту або інвестицій) і сукупної вартості володіння (TCO (Total Cost of Ownership) – методика, призначена для визначення витрат на інформаційні системи, розраховуються на всіх етапах життєвого циклу системи) [4].

Практика впровадження та експлуатації WMS-систем показує, що термін окупності подібних вкладень не перевищує 1,5 – 2 роки [4].

Все більша кількість компаній усвідомлюють необхідність впровадження систем управління складом (WMS-систем), адже така система створює ряд переваг:

- компанія припиняє залежати від своїх складських працівників;
- кардинально знижується кількість помилок, здійснюваних людським фактором;
- всі складські операції виконуються під керуванням системи;
- стандартизуються складські операції;
- зменшується кількість складського персоналу;
- зменшуються складські витрати.

Не можна не брати до уваги і зміни якісних показників, що полягає в підвищенні загального рівня кваліфікації персоналу, поліпшенні дисципліни, організованості та загальної психологічної атмосфери.





Більшість компаній приходять до необхідності мати WMS, коли обсяг складської діяльності великий і для реорганізації потрібні значні зміни. Керівництво повинно розуміти, що підвищити ефективність роботи складу, запровадивши WMS, можна тільки з часом. Неминучі й проблеми, пов'язані з переходом на нову методику роботи:

по-перше, персоналу доведеться багато чому вчитися і звикати працювати по-новому. WMS потребують кардинальних змін у всіх робочих процесах, що для більшості стане стресовою ситуацією;

по-друге, зовнішнє середовище також навряд чи буде готове до значних змін. У будь-якої великої торговельної компанії велика кількість постачальників, кожен з яких звик працювати по-своєму, а WMS висуває жорсткі вимоги до приймання товару;

по-третє, потрібно враховувати масштаби зростання компанії та потреби у подальшому розширенні. Основний недолік WMS – низький коефіцієнт заповнення складу, зазвичай не перевищує 0,5. Цей фактор варто мати на увазі при проектуванні складу і побудові довгострокових прогнозів розвитку підприємства [2].

Необхідно пам'ятати про труднощі перехідного періоду. Жодна компанія не може собі дозволити зупинити роботу складу на період упровадження автоматизованої системи. Треба бути готовим до того, що якийсь час робота складу буде неритмічною, виникнуть нестиковки і помилки. Вкрай важливі налагоджені комунікації всередині компанії. Тільки гарна взаємна домовленість дозволить максимально швидко і чітко залагодити виникаючі непорозуміння.

Коротку характеристику WMS-системи наведено в таблиці.

Таблиця

#### Коротка характеристика WMS-системи

Показники	Характеристика
Область застосування WMS-системи	автоматизація торгівлі: оптова, оптово-роздрібна, роздрібна торгівля, в тому числі торгівлі мережі з віддаленими складами; автоматизація торгівлі зі складу за наявності всіх видів роздрібною торгівлі; автоматизація складу, складських комплексів, мережі складів; автоматизація підприємств, що виробляють товари масового попиту та промислові товари; автоматизація складів відповідального зберігання, білінг-система; архівне зберігання; всі види діяльності, пов'язані з прийомом великих обсягів зберігання, їх переміщення та збереження
Вимоги до WMS-системи	управління складом; розширення складських операцій; сумісність з іншими системами складу; підтримка складського обладнання; доступність укладачам аналітичних звітів
Недоліки WMS-системи	підготовка, навчання персоналу; жорстка робота із зовнішнім середовищем; коефіцієнт заповнення складу не перевищує 0,5
Переваги WMS-системи	мінімізація витрат; виключення людського фактора; стандартизація складських операцій; централізоване управління системою; скорочення обслуговуючого персоналу

Таким чином, у даній статті були досліджені особливості використання системи управління складом Warehouse Management System. Можна сказати, що за допомогою даної системи всі процеси стають контрольованими і прозорими, з'являється висока злагодженість у діях персоналу, збільшується продуктивність праці, зростає ефективність роботи складу, а фінансові витрати знижуються.

Отже, управління складом за допомогою WMS-системи необхідно тому, що складські операції ускладнюються з кожним днем і без використання системи неможливо синхронізувати бізнес-процеси, щоб бути конкурентоспроможним підприємством.

Подальшому дослідженню підлягає використання системи на конкретних підприємствах України.

Наук. керівн. Оаїєнко С. О.

**Література:** 1. Родников А. Н. Логистика. Терминологический словарь / А. Н. Родников. – М. : Инфра-М, 2000. – 350 с. 2. Волгин В. В. Склад. Логистика, управление, анализ / В. В. Волгин. – 9-е изд., перераб. и доп. – М. : Дашков и Ко, 2008. – 768 с. 3. Таран С. А. Как организовать склад: практические рекомендации профессионала / С. А. Таран. – М. : Изд. "Альфа-Пресс", 2006. – 160 с. 4. Adams D. Nicholas McGraw-Hill / Nicholas D. Adams. – 1996.



## ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ АРОМАМАРКЕТИНГУ

*Анотация. Визначено сутність аромамаркетингу, розглянуто його основні завдання, підходи та сфери використання. Проаналізовано переваги та недоліки використання технологій аромамаркетингу.*

*Аннотация. Определена сущность аромамаркетинга, рассмотрены его основные задачи, подходы и сферы использования. Проанализированы преимущества и недостатки использования технологий аромамаркетинга.*

*Annotation. The essence of aromamarketing is defined, its main objectives, approaches and areas of use are considered. The advantages and disadvantages of using aromamarketing technology are analyzed.*

*Ключові слова: споживач, мультисенсорний маркетинг, сезонний, асоціативний та корпоративний запах.*

У сучасних умовах жорсткої конкурентної боротьби компанії намагаються використовувати найефективніші засоби привернення та утримання уваги клієнтів. Світ сучасних маркетингових та рекламних технологій дуже яскравий та різноманітний. Крім традиційних візуальних засобів маркетингових комунікацій, все частіше фірми шукають нові та оригінальні прийоми для удосконалення та підвищення ефективності своєї політики просування.

Результатом тривалих пошуків та досліджень особливостей різних груп споживачів стало впровадження маркетологами прийомів мультисенсорного маркетингу, який ґрунтується на застосуванні органів чуття людини: зору, нюху, слуху, смаку, кінестетики. Саме здатність сприймати запахи взято в основу аромамаркетингу.

Серед вчених, які займалися вивченням аромамаркетингу, слід виділити таких, як: І. Гаврилова, І. Данченко, Л. Табарова, Л. Тітєвська. Однак цей вид маркетингу залишається недостатньо вивченим у зв'язку з постійним удосконаленням технологій аромамаркетингу, що і обумовило актуальність дослідження.

Метою роботи є визначення ефективності використання компаніями технологій аромамаркетингу. Для досягнення цієї мети необхідно вирішити такі завдання: визначити сутність та цілі аромамаркетингу, сфери та підходи для його використання, проаналізувати переваги та недоліки застосування технологій аромамаркетингу.

Вперше, як елемент маркетингу, запах почав використовуватися в середині 90-х в Австралії. В Україну він прийшов вже на початку XXI століття. Дослідження, проведені у Дрезденському університеті, підтвердили значний вплив ароматів на зростання часу, проведеного в магазині (16 %), тенденції купувати (15 %), продажів (6 %) [1].

Аромамаркетинг – це напрям маркетингу, заснований на використанні різних запахів та ароматів з метою стимулювання продажів, збуту товару на ринку та позитивного впливу на поведінку покупця [2].

Одже, аромамаркетинг – це комплекс заходів щодо використання ароматів з метою впливу на поведінку людини, створення певних емоцій і стимулювання його для купівлі товарів чи замовлення послуг.

Аромамаркетинг обирають: магазини, бутики; салони краси, SPA-салони, студії засмаги; розважальні клуби; туристичні агенції; готелі, ресторани, клуби, казино; автосалони; медичні центри і стоматологічні кабінети; організатори урочистих подій [2].

Компанії використовують технології аромамаркетингу для досягнення таких цілей:

підкреслити стиль, тематику і статус закладу;

збільшити обсяг продажів до 15 %;

створити для покупців святкову і приємну атмосферу;

виділити певний сегмент товарів;

стимулювати повторне відвідання торгових точок;

вирішити проблему неприємних запахів [1].

Існує три підходи для використання аромамаркетингу:

1. STS – seasonal time shifting (сезонне різноманіття запахів). Згідно із цим підходом кожному із сезонів підходить певна гама ароматів. Взимку оптимальним є використання "теплих" запахів (цитрусові, медяні тощо), тоді як улітку більш актуальні освіжаючі аромати. Запахам властива сезонність не тільки в масштабах року, але й у межах одного дня: для ранкової пори використовуються аромати, що бадьорять, а для вечірньої – що розслабляють.

2. PFL – point flow (асоціації). Метою даного підходу є формування у споживачів асоціації з тим або іншим продуктом за допомогою аромату.

3. CSM – corporate smell (корпоративний запах). Прибічники цього підходу піднімають запахи з простого інструменту продажів до рівня складової брэнда [3].



Таким чином, аромамаркетинг використовується, перш за все, для того, щоб викликати у клієнта гарні емоції та асоціації, створити атмосферу добробуту і комфорту. Результатом буде те, що покупець на свідомому чи підсвідомому рівні пам'ятатиме, де зустрів цей запах, і у нього виникне потреба знов повернутися до магазину. Крім того, аромамаркетинг застосовується не лише в магазинах, сервісні центри теж все частіше визнають переваги цієї форми впливу на клієнтів.

Необхідною умовою для ефективного використання компаніями технологій аромамаркетингу є врахування основних переваг та недоліків його застосування (таблиця).

Таблиця

**Переваги та недоліки використання технологій аромамаркетингу**

Переваги	Недоліки
створення особливої атмосфери в точках продажу; затримка клієнтів у місцях продажів; підвищення лояльності клієнтів і бажання відвідати місце повторно; стимулювання імпульсного придбання клієнтами товарів чи послуг; непряма реклама бренда ароматизованими товарами чи послугами; підтримання сезонних та святкових рекламних кампаній з метою залучення максимальної уваги; заманювання додаткової клієнтури на точку продажу ("шлейфом аромату"); додатковий PR	перенасиченість повітря ароматом; негативні асоціації у випадку занадто високої інтенсивності запаху; дискомфорт у зв'язку з відсутністю джерела запаху

Таким чином, аромамаркетинг є засобом підвищення конкурентоспроможності підприємств поруч з ціною, якістю й популярністю торгової марки, оскільки його використання надає компанії більшу кількість переваг, ніж недоліків.

Аромамаркетинг покликаний покращити настрій покупця й привернути до себе увагу, зробити так, щоб покупцю було комфортно, й безпосередньо пов'язати це відчуття з компанією. Оскільки запахи здатні впливати на людей багатьма засобами, яких вони не усвідомлюють, за допомогою цих інструментів відбувається посилення мотиваційної складової впливу реклами.

Таким чином, подальше вивчення аромамаркетингу необхідне для розробки та впровадження нових технологій з метою впливу на споживачів.

*Наук. керівн. Овєнко С. О.*

**Література:** 1. Гаврилова И. Новые технологии: аромамаркетинг / И. Гаврилова // Маркетинг газета. – 2008. – № 10. – С. 7. 2. Данченко И. Аромамаркетинг: запахи, повышающие не только ваш статус, но и прибыль / И. Данченко // Маркетинг и реклама. – 2007. – № 10 (134). – С. 59–61. 3. Тітєвська Л. Аромамаркетинг або Чому булочки пахнуть цілодобово? / Л. Тітєвська // Продукти та торгівля. – 2008. – № 3 (14). – С. 26–28. 4. Данченко Л. А. Основы маркетинга / Л. А. Данченко. – М. : Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права, 2003. – 239 с.

**Імаєва С. Е.**

УДК 656.073:658.78

Студент 5 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **ОСНОВНІ ПЕРЕВАГИ СКЛАДІВ ТИМЧАСОВОГО ЗБЕРІГАННЯ ПРИ ТРАНСПОРТУВАННІ ВЕЛИКОГАБАРИТНИХ ВАНТАЖІВ**

*Анотація. Подано комплексний розгляд ролі складів тимчасового зберігання при транспортуванні продукції на далекі відстані. Розглянуто послідовність технологічного процесу і наведено основні пункти організації роботи складу.*

*Анотация. Представлено комплексное рассмотрение роли складов временного хранения при транспортировке продукции на дальние расстояния. Рассмотрена последовательность технологического процесса и представлены основные пункты организации работы склада.*

© Імаєва С. Е., 2010

*Annotation. The comprehensive review of the role of temporary storage when transporting products over long distances is suggested. A sequence of technological process is considered and main points of warehouse organization are presented.*

*Ключові слова: транспортування вантажів, додатковий сервіс, склад тимчасового зберігання, технологічний процес складування, організація роботи складу тимчасового зберігання.*

Транспортування є однією з ключових логістичних функцій, що пов'язана з переміщенням продукції транспортним засобом за певною технологією в ланцюзі постачань і складається з логістичних операцій і функцій, включаючи експедирування, вантажопереробку, упакування, передачу прав і власності на вантаж, страхування ризиків, митні процедури та ін.

Функціонуючи в умовах ринкової економіки, транспортні підприємства повинні бути націлені на отримання єдиного економічного результату в логістичному ланцюгу. Цьому сприяє безліч таких факторів, як сформований ринок транспортних послуг, конкуренція між підприємствами та різними видами транспорту, посилення вимог до тарифів і якості транспортних послуг з боку споживачів та ін. [1].

На сьогоднішній день актуальні завдання збільшення обсягів перевезень, підвищення економічної ефективності діяльності численних вітчизняних вантажних перевізників і експедиторів. Як свідчить зарубіжний досвід, якісного "стрибка" у транспортній сфері можна досягти лише за рахунок використання нових технологій забезпечення процесів перевезень, що відповідають сучасним вимогам і високим міжнародним стандартам, зокрема, за рахунок розширення освоєння логістичного мислення та принципів логістики.

Функціонуючи в умовах ринкової економіки, транспортні підприємства повинні бути націлені на отримання єдиного економічного результату в логістичному ланцюзі. Цьому сприяє безліч чинників, серед яких можна відзначити такі: ринок транспортних послуг, що сформувався, конкуренція між підприємствами і різними видами транспорту, посилення вимог до тарифів і якості транспортних послуг з боку споживачів та ін.

Сьогодні свої послуги у сфері вантажних перевезень пропонує безліч транспортно-експедиторських компаній. До області обслуговування цих підприємств входить зазвичай не тільки переміщення вантажів з місця відправлення до місця приймання, але й надання додаткового сервісу. У перелік супутніх перевезенню вантажів робіт багатьох фірм, що працюють у даній сфері, входить складання схем і креслень навантаження вантажів, здійснення вантажно-розвантажувальних дій з використанням спеціалізованої техніки, оформлення перевізних документів, відстеження вантажу на всьому шляху проходження, страхування вантажів та ін.

Підприємству, що займається перевезенням великогабаритних вантажів, для того щоб залишатися конкурентоспроможним, слід постійно оновлювати спектр послуг, які надаються. Дані послуги повинні стосуватися як власне переміщення вантажу, так і організації супутніх зручностей для роботи клієнта.

На цій підставі виникає необхідність детального розгляду можливостей транспортного комплексу з забезпечення надійного економічного функціонування процесів товароруку в сучасних умовах. Однією з таких можливостей є тимчасове зберігання вантажу в процесі перевезення.

Склади транспортних організацій, як правило, призначені для тимчасового складування пов'язаних з експедицією матеріальних цінностей. За характером виконуваних операцій вантажопереробки вони відносяться до транзитно-перевантажних. Термін зберігання вантажів зведений до мінімуму, оскільки метою існування такого складу є ефективне і своєчасне обслуговування клієнтів за допомогою перевантаження з одного транспортного засобу на інший. Вантажі поступають і відправляються великими партіями, вантажна одиниця (піддон або контейнер), що при цьому поступає, не розформовується. На даних складах необхідне застосування високого рівня механізації [2].

Відкриті склади є простим видом складських споруд, які мають вигляд бетонованих, асфальтованих майданчиків, що мають ухил і водостоки для відведення поверхневих вод.

Відкриті майданчики, призначені для використання як склад тимчасового зберігання, повинні бути обладнані так, щоб:

забезпечити збереження товарів;

виключити доступ до них сторонніх осіб.

Технологічний процес на СТЗ складається з такої послідовності операцій:

розвантаження транспорту;

розміщення на зберігання (укладання товарів);

відбір товарів з місць зберігання;

вантаження;

внутрішньоскладське переміщення вантажів [3].

Найбільш тісний логістичний контакт складу з клієнтами виникає при здійсненні операцій з вхідним і вихідним матеріальними потоками, тобто при виконанні розвантажувальних і вантажних робіт. Саме тут гостро відчувається необхідність в сумісних технічних і технологічних рішеннях та плануванні. Операції розвантаження і вантаження визначаються таким чином:

Розвантаження – операція, що полягає у звільненні транспортного засобу від вантажу.

Вантаження – операція, що полягає в подачі, орієнтуванні й укладанні вантажу в транспортний засіб.

Технологія виконання навантажувально-розвантажувальних робіт на СТЗ залежить від характеру вантажу, від типу транспортного засобу, а так само від виду використовуваних засобів механізації.



Різні варіанти виконання навантажувально-розвантажувальних робіт на складі залежать від характеру вантажу, від типу використовуваних засобів механізації. Організація роботи СТЗ включає рішення таких питань:

- облаштування майданчиків для маневру і паркування, що прибувають під розвантаження;
- облаштування і устаткування розвантажувальних майданчиків;
- організація робіт розвантажувальних майданчиків;
- визначення чисельності технічних засобів для виконання робіт з розвантаження товарів;
- координація робіт з розвантаження [4].

Для клієнта оренда складу має на увазі оплату вартості певної складської площі. Компанія, що потребує зберігання вантажу, орендує складське приміщення і вносить за нього орендну плату, яка є прямо пропорційною залежністю від його площі. При використанні складу тимчасового зберігання вантажів оплата оренди вноситься не за приміщення, а за об'єм продукції, яка зберігається, що є дуже вигідним для клієнтів.

Перевагою складів тимчасового зберігання є можливість зберігання абсолютно будь-якої кількості вантажів. Якщо, орендуючи приміщення складу, у разі зростання об'єму продажів або закупівель перед компанією встає питання про необхідність у більш місткому складському приміщенні, що припускає, як мінімум, його пошуки – а це, як відомо, означає згаяний час, що достатньо часто зовсім незручно. У СТЗ завжди є можливість для розширення, цей процес займає мінімальну кількість часу.

Таким чином, можна зробити висновок, що склади тимчасового зберігання на сьогоднішній день є однією з найбільш затребуваних послуг при транспортуванні великогабаритних вантажів на далекі відстані. Підприємства, що надають таку послугу, повинні враховувати усі побажання клієнтів та пропонувати найбільш комфортні умови для зберігання товарів. Зважаючи на те, що експедиція вантажу супроводжується низкою додаткових дій, додаткові зручності при перевезенні допоможуть залучити нових клієнтів і надати більш комфортні умови співпраці вже існуючим.

*Наук. керівн. Голофасва І. П.*

**Література:** 1. Гаджинский А. М. Современный склад : учебник / А. М. Гаджинский. – 11-е изд., перераб. и доп. – М. : "Дашков и К", 2005. – 432 с. 2. Киршина М. В. Коммерческая логистика / М. В. Киршина. – М. : Центр экономики и маркетинга, 2007. 3. Радионов А. Р. Логистика: Нормирование сбытовых запасов и оборотных средств предприятия : учебн. пособ. / А. Р. Радионов, Р. А. Радионов. – М. : Дело, 2002. 4. Радионов А. Р. Логистика: Нормирование сбытовых запасов и оборотных средств предприятия : учебн. пособ. / А. Р. Радионов. – М. : Дело, 2002.

**Момоток О. М.**

УДК 668.6 / 8

Студент 5 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **РЕОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ ТРАНСПОРТНО-ЕКСПЕДИТОРСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

*Анотація. Розглянуто реорганізацію системи транспортно-експедиторського обслуговування машинобудівного підприємства. Теоретично обґрунтовано сутність понять: "транспортна логістика", "транспортування", "експедиторська компанія", "транспортно-експедиторське обслуговування". Визначено проблеми реорганізації системи транспортно-експедиторського обслуговування підприємства, розроблено критерії підвищення якості.*

*Аннотация. Рассмотрена реорганизация системы транспортно-экспедиторского обслуживания машиностроительного предприятия. Теоретически обоснована сущность понятий: "транспортная логистика", "транспортировка", "экспедиторская компания", "транспортно-экспедиторское обслуживание". Определены проблемы реорганизации системы транспортно-экспедиторского обслуживания предприятия, разработаны критерии повышения качества.*

© Момоток О. М., 2010

*Annotation. The reorganization of freight forwarding service system of machine-building company is studied. The essence of following words "transport logistics", "transporting", "freight forwarding company", "freight forwarding service" are theoretically grounded. The problems of freight forwarding system of the company reorganization and the criteria of quality improvement are determined.*

*Ключові слова: транспортна логістика, транспортування, транспортно-експедиторське обслуговування, експедиторська компанія, логістичний ланцюг постачань.*

Сучасний етап розвитку ринкових відносин характеризується інтенсифікацією міжнародних зв'язків і зростанням вантажопотоків. Курс України на інтеграцію у світове господарство обумовлює зростання уваги до неї як до транзитної держави. Одним з факторів, який впливає на збільшення потоку транзитних вантажів, є рівень розвитку національного ринку транспортно-експедиторського обслуговування. За даними Міжнародної федерації експедиторів (FIATA) більше 80 % всіх вантажів у світі перевозяться за участю експедиторів. Що стосується транспортно-експедиторських перевезень для машинобудівних підприємств, то тут важливо вміло розробляти оптимальні схеми доставки вантажів, адже від цього напряму залежить прибуток транспортно-експедиторських компаній. Підприємства в Україні, на жаль, невміло і нерационально розробляють маршрути перевезень, зазвичай покладаючись на свою інтуїцію чи досвід, і це стає запорукою зниження прибутку. Отже, на сучасному етапі одним з найважливіших завдань підприємств, що надають транспортно-експедиторські послуги, стає реорганізація системи надання таких послуг за рахунок розробки раціональних схем доставки вантажів.

Аналіз літературних джерел щодо дослідження реорганізації системи транспортно-експедиторського обслуговування машинобудівного підприємства свідчить про актуальність вирішення їх сутності. Серед вітчизняних вчених з вирішення цього питання можна виділити роботи: Багієва Р. Е., Зав'ялової Я. Д., Гурч Л. М., Гужевської Л. А., Бловатної Л. О., Жданова П. С., Савченко Л. В., Семесько В. М., Співаковського С. В., Плужникова К. І., Нагорного Є. В., Міротіна Л. Б., Кальченко А. Г. та ін.

Мета статті полягає у формуванні науково-методичних підходів до реорганізації системи транспортно-експедиторського обслуговування машинобудівного підприємства.

Для досягнення мети у статті вирішено такі завдання:

визначено сучасний стан транспортно-експедиторського обслуговування машинобудівного підприємства;

зроблено порівняльні характеристики ефективності транспортно-експедиторських послуг для машинобудівних підприємств;

розкрито проблеми в системі транспортно-експедиторського обслуговування машинобудівного підприємства, що потребують реорганізації системи в цілому.

На початку роботи розглянемо сутність важливих понять для дослідження.

Поняття "транспортна логістика" – це система з організації доставки, транспортування будь-яких предметів з одного місця в інше за найбільш вигідним маршрутом. Це поняття сьогодні найчастіше ототожнюється саме з експедиторською діяльністю [1, с. 194].

Транспортування є ключовою логістичною функцією, яка пов'язана з переміщенням продукції транспортним засобом чи засобами за визначеною технологією в ланцюзі постачань і складається з логістичних операцій і функцій, включаючи експедирування, вантажопереробку, упакування, передачу прав власності на вантаж, страхування ризиків, митні процедури та ін. [2, с. 92].

Транспортно-експедиторське обслуговування – це комплекс посередницьких послуг з переміщення товару від виробника до споживача.

Експедиторська компанія – зовнішній перевізник, який надає послуги, не маючи власного рухомого складу і працюючи як посередник між замовником і перевізником.

Відносини, які виникають при транспортно-експедиторському обслуговуванні всіма видами транспорту, окрім трубопровідного, регулюються Законом України № 1955-IV "Про транспортно-експедиторську діяльність", прийнятим 1 липня 2004 року [3, с. 12].

При визначенні сучасного стану транспортно-експедиторського обслуговування машинобудівного підприємства з'ясувалося, що у світовому вантажообігу близько 80 % відправлень усіх видів вантажів здійснюються транспортно-експедиторськими компаніями. В Україні зараз спостерігається тенденція бурхливого розвитку ринку транспортних послуг. Для удосконалювання діяльності експедиторів з обслуговування вантажовласників була створена Міжнародна федерація асоціацій експедиторів (FIATA).

Популярність компаній-експедиторів пов'язана з тим, що транспортно-експедиторське обслуговування становить цілий комплекс послуг, які порівняно з транспортним обслуговуванням мають такі переваги: гнучкість, універсальність, географія і масштабність сервісу.

Крім послуг стандартного перевезення, комплекс звичайно містить у собі оформлення грузопровідних документів, рішення митних питань, допомога в одержанні необхідних сертифікатів і дозволів, перевалку, складування, збереження, упакування і маркування вантажів.

Для того щоб реорганізувати систему транспортно-експедиторського обслуговування, необхідно чітко розуміти проблеми, з якими стикаються транспортно-експедиторські фірми, які обслуговують машинобудівні підприємства. При детальному аналізі були виявлені найбільш поширені проблеми, що виникають у системі транспортно-експедиторського обслуговування машинобудівного підприємства та потребують реорганізації системи з метою підвищення рівня діяльності і прибутковості компаній. До цих проблем відносяться:

зношеність рухомого складу;

погана інформаційна підтримка перевезень;

зниження конкурентоспроможності українських перевізників;

складності в побудові маршрутів перевезення;

недовантаження рухомого складу;

страхування вантажів і транспортних засобів;





складності організації взаємодії декількох видів транспорту;  
недолік інформації про програмні продукти у сфері транспортної логістики.

Для вирішення проблеми реорганізації системи транспортно-експедиторського обслуговування підприємства розглянемо специфіку і тенденції розвитку цих проблемних ділянок більш докладно.

Зношеність рухомого складу передбачає не тільки проблему визначення оптимального терміну служби транспортних засобів, зайнятих у перевезенні вантажів, але і на необхідність адекватного розрахунку їхньої амортизації.

Погана інформаційна підтримка процесу перевезень. Потік інформації, що супроводжує процес транспортування, є недосконалим. Це стосується і зв'язку з водієм (особливо при його перебуванні в іншій державі), і моніторингу вантажу протягом перевезення, і контролю стану транспортного засобу, його місцезнаходження.

Зниження конкурентоспроможності українських перевізників. Поліпшення транспортного законодавства, а також "стирання" кордонів із країнами ЄС зробило сферу перевезень у Польщі досить привабливою, ніж в Україні. Це призвело до збільшення транспортних операторів, що, у свою чергу, стало причиною підвищення внутрішньої конкуренції та падіння тарифів.

Складності в побудові маршрутів перевезень. Багато компаній готові вкладати кошти у програмне забезпечення, здатне автоматизувати процес пошуку найбільш раціонального маршруту проходження. Але на практиці існують ефективні методи складання оптимальних маршрутів руху, за допомогою яких можна одержати оптимальний результат і легко проаналізувати, до чого приведе його деяка зміна.

Недовантаження рухомого складу. Проблема недостатнього використання вантажопідйомності транспортного засобу прямо пов'язана з частим небажанням чи невмінням комплектувати відправлення від різних відправників вантажу. Але перевезення збірного вантажу приносить великий прибуток перевізнику, оскільки для кожного з власників частини такого вантажу вартість перевезення зменшується.

Страховання вантажу і транспортних засобів. Зараз усе більше відправників вантажу і вантажодержувачів намагаються застрахувати своє перевезення. Так, у більшості випадків страховка оформляється як відсоток від вартості вантажу (звичайно – 0,15 – 0,25 %), і при настанні страхового випадку виробляється страхова виплата в тому обсязі, у якому нанесений збиток вантажу.

Складності організації взаємодії декількох видів транспорту привели до того, що в нашій країні найбільш використовуваним є автомобільний транспорт, незважаючи на те, що залізничний транспорт стає суттєво економічніше.

Недолік інформації про програмні продукти у сфері транспортної логістики є проблемою, адже дуже складно орієнтуватися в тій програмній масі, що заповнює ринок.

Для того щоб оцінити якість транспортно-експедиторських послуг, необхідно виділити певну систему критеріїв [4, с. 12], яка є невід'ємним елементом транспортно-експедиторської діяльності:

- доступність інформації щодо компанії, що надає послуги, а відповідно і доступність цін на послуги;
- комунікативність співробітників;
- надійність компанії;
- компетентність у своїй справі;

- автоматизація процесів, спрямованих на залучення й утримання найбільш вигідних клієнтів, персоналізація взаємин із клієнтами, що дозволяє мінімізувати операційні, адміністративні й інші витрати, а також інформаційний супровід, який робить компанію більш конкурентоспроможною.

- здійснення ефективної взаємодії з клієнтами компанії дає можливість вчасно реагувати на зміни їхніх вимог і формувати відповідний комплекс пропонованих послуг. Комунікації забезпечують інформаційний обмін із зовнішнім середовищем, що сприяє адаптації компанії до ринкових умов, що змінюються.

Основні напрями розвитку транспортно-експедиторської діяльності:

- інформатизація процесу доставки продукції, використання сучасних комп'ютерних технологій і програм, що дозволяють здійснювати моніторинг і контроль руху вантажів у режимі постійного доступу;
- формування і зміцнення комунікативних зв'язків між учасниками процесу транспортування і створення транспортних мереж;

- удосконалювання рівня логістичного сервісу;

- розвиток ролі мультимодальних перевезень за допомогою інтегрування і кооперування різних видів транспорту.

Як свідчать дослідження, переваги споживачів поступово показують зміну критеріїв, за якими проводиться вибір обслуговування. Поза сумнівом, низька ціна і висока якість товару, як і раніше, є найважливішими критеріями, проте сьогодні споживачі все частіше звертають увагу на додаткові критерії, такі, як: терміни доставки, можливість здобуття замовленого товару в чітко обумовлений час, а також якісний інформаційний супровід процесу виконання замовлення.

*Наук. керієн. Таньков К. М.*

**Література:** 1. Закон України від 1 липня 2004 р. № 1955-ІУ "Про транспортно-експедиторську діяльність" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua). 2. Кришко О. Г. Вдосконалення системи транспортного обслуговування зовнішньоекономічної діяльності підприємств : дис. канд. екон. наук : 08.06.01 / О. Г. Кришко ; Київський національний торговельно-економічний ун-т. – К., 2005. – 24 с. 3. Гаджинский А. М. Логистика : учебник для высших и средних специальных заведений / А. М. Гаджинский. – 7-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2003. – 408 с. 4. Семесько В. М. Оцінка конкурентоздатності транспортно-експедиторських підприємств та інструменти її підвищення : дис. канд. наук : 08.00.04 / В. М. Семесько. – К., 2007. – 123 с.



Студент 5 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## УПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ GPS-МОНІТОРИНГУ ДЛЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ТРАНСПОРТНИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

*Анотація. Розглянуто основні проблеми, пов'язані з упровадженням систем моніторингу в транспортну систему підприємства. Система моніторингу дозволяє істотно скоротити транспортні витрати підприємств.*

*Аннотация. Рассмотрены основные проблемы, связанные с внедрением систем мониторинга в транспортную систему предприятия. Система мониторинга позволяет существенно сократить транспортные затраты предприятий.*

*Annotation. The basic problems connected with introduction of systems of monitoring in transport system of the enterprise are considered. The monitoring system allows to reduce transport expenses of the enterprises essentially.*

*Ключові слова: системи GPS (Global Positioning System), GPS-моніторинг, GPS-трекер, упровадження системи.*

Проблема ефективного управління транспортними потоками та її оптимізація є актуальною в сучасній Україні, тому що в умовах економічної кризи підприємства повинні шукати резерви зниження витрат у всіх сферах своєї діяльності.

Метою даної статті є впровадження системи моніторингу в діяльність промислового підприємства для ефективного управління транспортними потоками.

Дослідженню проблем управління потоками готової продукції присвячені роботи таких учених: Данько І. М. [1], Лукинський В. С. [2], Курганов В. М. [3].

Багато логістичних і транспортних компаній терплять збитки унаслідок погано налагодженої системи GPS-стеження або повної її відсутності. GPS-трекери, встановлені на автомобілі компанії, зможуть вирішити всі проблеми. GPS-трекер – це прилад прийому і передачі даних для здійснення контролю над об'єктом, в якого він знаходиться, стеження за пересуванням об'єкта, зв'язку з ним. GPS-трекер використовує Global Positioning System, або скорочено GPS, для коректного визначення місцезнаходження контрольованого об'єкта.

GPS-трекер також називають GPS-локатор, GSM-трекер або GPRS-трекер. Організації, які володіють транспортом, використовують GPS-трекери для отримання даних про маршрути, контроль їх швидкісного режиму, витрати палива, зв'язку з водієм, також у разі викрадення GPS-трекер допоможе відшукати авто. GPS-трекер використовується для здобуття координат місцезнаходження транспорту, людей, вантажів, тварин і інших об'єктів, за якими необхідний контроль пересування. Прилад зберігає отримані дані про об'єкт через заданий інтервал часу, після чого передає їх через GPRS- або GSM-канал на сервер підтримки. З сервера дані поступають на комп'ютер користувача, на якому встановлене програмне забезпечення обробки інформації, воно формує звітність і графіки пересування об'єкта.

GPS-моніторинг дозволить оптимізувати пересування автомобілів за маршрутами. Оптимізація маршруту виробляється прямо з комп'ютера, на якому встановлений термінал управління системою GPS-стеження.

Таким чином, за допомогою GPS-моніторингу можна побачити ускладнені ділянки маршрутів і перенаправити автомобіль за маршрутами, які автоматично запропонує GPS-навігація як альтернативні варіанти [1, с. 24]. Отже, GPS-моніторинг здатний вирішити безліч проблем і істотно підвищити ефективність переміщення автомобілів. Окрім іншого, трекер працює в режимі постійної передачі сигналу, що унеможливує загублення автомобіля – GPS-стеження дозволить зафіксувати кожне відхилення від маршруту і повідомить про це диспетчера.

GPS-моніторинг – комфортна ефективна навігація і безліч корисних доповнень. GPS-трекер дозволяє здійснити стеження за автомобілем у будь-якій точці земної кулі в режимі реального часу. Оптимізована за допомогою трекера GPS-навігація дозволить заощадити значні кошти, здійснювати контроль витрати палива, стежити за станом працездатності машини за допомогою датчиків. GPS-стеження – багатофункціональна система, вона не обмежується моніторингом, трекер здійснює також функції безпеки – супутникова сигналізація [1, с. 28].

Таким чином, система GPS-моніторингу дозволить істотно заощадити кошти, не втрачаючи в якості. Високоякісний GPS-контроль – застава успішного функціонування компанії, зручна GPS-навігація автомобіля і просте управління з видаленого доступу.

Термін "ефект" має значення результату, наслідку зміни стану певного об'єкта, зумовленої дією зовнішнього або внутрішнього факторів. Якщо провести математичну аналогію, то ефект – це



дельта, приріст деякої змінної або різниця її попереднього і наступного значень. Значення цієї дельти може бути як додатним, так і від'ємним, або взагалі нульовим. Подібно до цього й ефект може бути як позитивним, коли зміни є корисними, так і негативним, коли зміни деструктивні, або нульовим, коли змін немає. Утім, останній випадок, а саме коли результат нульовий, можна в конкретних умовах вважати або позитивним, або негативним ефектом і окремо не розглядати.

Визначення ефективності є комплексною проблемою, тому для її вирішення слід застосовувати комплексний, системний підхід, ретельно досліджуючи всі підрозділи, служби підприємства та ті процеси, які в них відбуваються. Тільки на основі системного аналізу можна отримати справді адекватну оцінку стану справ на підприємстві та розробити ефективні заходи щодо його поліпшення [2, с. 121].

Упровадження системи на підприємство дозволить істотно скоротити витрати на паливно-мастильні матеріали, оплату праці, обслуговування рухомого складу, витрати від простоїв, а також підвищити продуктивність праці всього підприємства в цілому. Таким чином, система повністю інтегрується із завданнями логістики та відповідає обраній стратегії, а саме мінімізує витрати підприємств на ведення своєї діяльності.

Завершальною фазою є створення системи. Вона складається з трьох етапів [3, с. 45]:

Вибір відповідного моменту введення системи на підприємстві. Наступає він залежно від ступеня й фази розвитку підприємства. Тобто для спрощення ведення бухгалтерського та іншого обліку та статистики рекомендується впроваджувати обрані заходи з початку нового фінансового року.

Вибір способу і сфери введення системи. На цьому етапі потрібно розв'язати проблеми розвитку і введення логістичної системи одноразово, або у вигляді чергових кроків.

При впровадженні обраної системи, що реалізує стратегію, треба дотримуватися чіткого плану впровадження, тобто:

- аналіз існуючого в Україні ринку GPS-технологій, що є достатньо розвинутих;
- вибір найбільш оптимальної для підприємства системи (за технічними та фінансовими показниками);
- розрахунок економічної доцільності впровадження системи;
- укладення договору на обслуговування;
- придбання та встановлення абонентського устаткування;
- безпосереднє впровадження;
- контроль за функціонуванням упровадженої системи моніторингу.

У цілому впровадження обраної системи є одноразовим, бо становить купівлю бортового комплексу, що складається з трьох основних елементів (системний блок, в якому міститься плата обробки інформації, антени GPS і GSM).

Компонування логістики в організаційну структуру підприємства займає термін близько одного місяця, окупається на другий місяць після впровадження, та цілком відповідає обраній стратегії, а саме мінімізує транспортні витрати підприємства у складі загальних логістичних витрат.

*Наук. керівн. Ов'яненко С. О.*

**Література:** 1. Економіка міжнародних транспортних перевезень : підручник / М. І. Данько, В. Л. Дикань, О. Г. Дейнека, Л. О. Позднякова та ін. – Харків : Олант, 2004. – 351 с. 2. Лукинский В. С. Логистика автомобильного транспорта: концепция, методы модели / В. С. Лукинский. – М., 2006. – 280 с. 3. Курганов В. М. Логистические транспортные потоки / В. М. Курганов. – М. : ИТК "Дашков и К", 2003. – 334 с. 4. Пономарьова Ю. В. Логістика : навч. посібн. для студ. вищ. навч. закладів / Ю. В. Пономарьова ; Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 326 с. 5. Сич Є. Особливості функціонування транспортної системи / Є. Сич // Економіка України. – 2004. – № 3. – С. 33–38.

**Братишко Г. В.**

УДК 005.21

Студент 5 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ДЛЯ РАЦІОНАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА**

*Анотація. Наведено теоретичне обґрунтування економічної сутності та змісту формування ресурсного забезпечення й розвитку підприємства, а також розроблено підходи та практичні рекомендації до формування його ресурсної стратегії.*

*Анотация. Дано теоретическое обоснование экономической сущности и содержания формирования ресурсного обеспечения и развития предприятия, а также разработаны подходы и практические рекомендации к формированию его ресурсной стратегии.*

© Братишко Г. В., 2010

*Annotation. The economic essence and the content of forming the resource supply and enterprise development are theoretically grounded and also the approaches and theoretical recommendations to forming its resource strategy are worked out.*

*Ключові слова: стратегічне управління, ресурси забезпечення, логістичний процес.*

Важливим напрямом розвитку теорії і практики сучасного менеджменту є формування комплексного підходу до управління вітчизняною діяльністю підприємства. Він проявляється, наприклад, у маркетинговому підході, однак найбільш яскраво та повно інтеграція постачальницько-виробничо-розподільних систем виражена у логістичному підході до управління рухом ресурсних потоків у просторі й у часі від їх первинного джерела до кінцевого споживача.

Одна з головних цілей стратегічного управління на підприємстві – це забезпечення раціонального та ефективного розподілу ресурсів між напрямками діяльності та їх ефективного використання для досягнення поставлених стратегічних цілей.

Ресурсне забезпечення стратегічної діяльності підприємства має здійснюватись у відповідній формі на основі розробки ресурсних стратегій, які сприяють розв'язанню таких завдань:

визначення перспективних потреб підприємства в ресурсах всіх необхідних видів;

розрахунок припустимих ресурсних обмежень і формування прогресивних норм витрат ресурсів різних типів;

визначення "зон стратегічних ресурсів", можливостей їх використання балансуванням обсягів і складу, термінів постачання з динамікою використання;

розробка заходів щодо раціонального транспортування, зберігання та використання;

використання підходів з позиції логістики щодо системи реалізації ресурсних стратегій [1].

Для досягнення цілей у майбутньому стратегічні цілі вже сьогодні потребують рішень щодо витрат ресурсів. Становище, в якому знаходиться наша країна, є невизначеним, тому витрати ресурсів завжди супроводжуватимуться тим чи іншим рівнем ризику. Позбутися ризику зовсім неможливо; зведення ризику до мінімуму, як правило, потребує додаткових витрат і може бути не економічним. Розробляючи ресурсні стратегії, треба обґрунтовувати можливий та допустимі рівні ризику, що бере на себе керівництво з використання ресурсів.

Особливість сучасних підходів до організації та управління ресурсами виробничо-господарської діяльності, насамперед, полягає у досягненні взаємозв'язку й інтеграції численних функціональних сфер роботи підприємства (постачання, виробництво, транспортування, роботи складського господарства, збуту) в єдину наскрізну керуючу управлінську систему.

Серед зарубіжних учених, які зробили внесок у справу розробки наукових засад управління ресурсами виробництва, варто виділити таких авторів, як: І. Ансоффа, Бауерсокс Д. Д., Клосс Д. Д., Окландер М. А., Г. Павеллек, Саввіді І. І., Ж. Шевальє та ін. Серед вітчизняних: Кальченко А. Г., Кіндій М. В., Клебанова Т. С., Костоглодов Д. Д., Крикавський Є. В., Миротин Л. Б., Сергєєв В. І., Стаханов В. Н., В. Пономаренко, О. Пушкар, О. Тридід та ін. На думку автора, важливі питання стратегічного планування ресурсного забезпечення діяльності підприємства, зокрема – методичні засади стратегічних потреб у ресурсному забезпеченні господарської діяльності, формування ресурсної стратегії, відбір джерел постачання ресурсів та обґрунтування вибору форм ефективної взаємодії підприємства з постачальниками (у тому числі на партнерських засадах), оптимізація розподілу ресурсів, вимагають уточнення.

Новизна логістичного підходу до ресурсного забезпечення виробництва полягає у взаємозв'язку систем ресурсопостачання. Мета логістичного підходу – оптимізація наскрізного управління сукупністю ресурсних потоків, що складають таку систему. Використання цього підходу дозволяє підприємствам знизити витрати на управління потоками і поліпшити рівень обслуговування споживачів.

Таким чином, для ефективного функціонування підприємства, що разом з його зв'язками із зовнішнім середовищем розглядається як виробничо-економічна система, безпосередньо потрібно дослідити стратегічні аспекти управління логістичним процесом ресурсного забезпечення. Це дозволить організувати інтереси учасників процесу й оптимізувати характеристики сукупності потоків з використанням сучасних методів стратегічного управління [2].

Метою даної статті є подальший розвиток теоретичного обґрунтування економічної сутності та змісту формування ресурсного забезпечення та розвитку підприємства, а також розроблення підходів та практичних рекомендацій до формування його ресурсної стратегії.

Для досягнення поставленої мети були вирішені такі завдання:

узагальнити теоретичні основи планування потреб у ресурсному забезпеченні підприємства та розробки підходу до обґрунтування вибору його ресурсної стратегії;

провести аналіз сучасного стану ефективності використання виробничих ресурсів й удосконалення обсягів споживання та витрат виробничих ресурсів підприємства;

обґрунтувати послідовність та зміст етапів формування ресурсної стратегії підприємства.

Об'єкт дослідження – процес стратегічного планування ресурсного забезпечення функціонування та розвитку підприємства в умовах ринкових відносин.

Предмет дослідження – теоретичні та науково-практичні питання, пов'язані з формуванням та реалізацією ресурсної стратегії підприємства в процесі стратегічного планування ресурсного забезпечення виробничо-господарської діяльності.

Теоретичною і методичною основою роботи є фундаментальні положення фінансового аналізу, дослідження вітчизняних і зарубіжних учених із проблем ресурсного забезпечення.

Наукові результати роботи, що мають прикладний характер, знайшли практичне застосування у роботі підприємства ВАТ "Тандем плюс".



Необхідною умовою ресурсного забезпечення розвитку підприємства є формування спеціальної стратегії залучення та використання ресурсів – ресурсної стратегії. Ресурсна стратегія є набором принципових положень, що дозволяють ефективно розподілити ресурси та на цій основі вибрати найкращих постачальників виробничих ресурсів [3]. Мета ресурсної стратегії полягає в тому, щоб забезпечити підприємство сировиною, паливом, запчастинами, устаткуванням, трудовими, фінансовими й інформаційними ресурсами.

*Наук. керівн. Овєнко С. О.*

**Література:** 1. Кунявский М. Е. Управление маркетингом промышленного предприятия / М. Е. Кунявский, И. М. Кублин, К. О. Распоров. – М. : Междунар. отношения, 2004. – 376 с. 2. Шатт Джеффри Г. Управление товарным потоком: Руководство по оптимизации логистических цепочек / Джеффри Г. Шатт. – Мн. : Гревцов Паблишер, 2007. – 352 с. 3. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / под общей и научной редакцией профессора В. И. Сергеева. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 976 с. 4. Тридід О. М. Система обслуговування споживача: теорія і практика : монографія / О. М. Тридід, К. М. Таньков, Г. Я. Дутка. – К. : УБС НБУ, 2008. – 184 с. 5. Современная логистика / Джонсон Дж., Вуд Дн. и др. ; пер. с англ. – 7-е изд. – М. : Изд. "Вильямс", 2002. – 624 с. 6. Князевська О. В. Логістичний підхід до формування маркетингової політики та стратегічних цілей підприємства / О. В. Князевська // Проблеми економіки та управління. Вісник державного університету "Львівська політехніка". – 1998. – № 353. – С. 51–54.

**Юрченко Г. П.**

УДК 668.6 / 8

Студент 5 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ДОПОМОГОЮ ЛОГІСТИЧНИХ ТЕХНОЛОГІЙ**

*Анотація. Розглянуто питання розробки стратегії логістичної інтенсифікації промислового підприємства. Показано, що ці питання можна вирішувати шляхом оптимізації сукупних економічних відносин організаційно-економічних структур на підставі системної інтеграції та адаптації їх внутрішніх і зовнішніх поточкових процесів до змін зовнішнього середовища, орієнтованих на створення та пропозицію споживачому ринку конкурентоспроможного товару, інтегрованого за системою продукт-сервіс.*

*Аннотация. Рассмотрены вопросы разработки стратегии логистической интенсификации промышленного предприятия. Показано, что эти вопросы можно решать путем оптимизации совокупных экономических отношений организационно-экономических структур на основании системной интеграции и адаптации их внутренних и внешних поточковых процессов к изменениям внешней среды, ориентированных на создание и предложение потребителю конкурентоспособного товара, интегрированного с системой продукт-сервис.*

*Annotation. The logistics strategy of intensification of industrial enterprises is studied. It is shown that these issues can be resolved by optimizing the total economic relations of organizational and economic structures based on system integration and adaptation of their internal and external process stream to external changes aimed at creating consumer market and offer competitive products, integrated with system for product-service.*

*Ключові слова: потік, процес, поточковий процес, логістика, логістико-орієнтоване управління.*

Актуальність реформування вітчизняної промисловості підвищується у зв'язку зі зміною орієнтирів її розвитку – підприємства зосереджені на пошуку та реалізації ефективних технологій менеджменту, які забезпечували б їм економічну стійкість та прогресуючий розвиток в умовах конкурентного середовища.

Найбільшою мірою такі властивості характеризують логістику, концепцію якої за загального підходу до проблеми її застосування можна визначити як систему оптимізації діяльності підприємства шляхом раціональної організації й управління внутрішніми та зовнішніми поточковими процесами.

Застосування логістичних технологій у сфері промислового виробництва найдоцільніше за умов формування на цих принципах конкурентних логістично інтегрованих виробничих систем. Причому привертає до себе увагу сучасна глобальна тенденція переходу від традиційної системи вигото-

© Юрченко Г. П., 2010

влення та збуту продукції із відповідним сервісним супроводом (додатковими послугами та вигодами) до єдиної системи продукт-сервіс.

Аналіз літературних джерел показав, що даний напрям практично не досліджений. За визначенням В. Пурліка сучасна економіка ґрунтується на послугах, що дає змогу говорити про сервісну економіку як альтернативу індустріальній економіці [1]. Це означає, що логістичний сервіс набуває стратегічного значення, забезпечуючи формування ефективної системи інтегрованих зв'язків між постачальниками, виробниками, посередниками та кінцевими споживачами.

Д. Уотерс підкреслює, що кожний продукт – це комплекс товарних та сервісних складових [2]. Отже, концептуально логістику спрямовано на інтенсифікацію обслуговування виробничих процесів з метою формування нових умов ринкової адаптації підприємства, підвищення його економічної стійкості на конкурентному ринку.

Постає необхідність подальшого розвитку відомих теоретичних засад логістичної інтенсифікації промислового підприємства. Це і визначає вибір теми даної роботи та її основну мету – розвиток теорії промислової логістики у напрямі формування науково-методологічних підходів до управління логістично інтегрованою виробничою системою на підприємстві, що забезпечує йому стратегічні переваги в умовах конкурентного середовища.

Для досягнення поставленої мети сформульовано та вирішено такі завдання:

визначення основних логістичних підходів до вдосконалення виробничої діяльності промислового підприємства в умовах "сервісної" економіки;

формулювання основних положень концепції створення та реалізації кінцевого продукту промислового підприємства, що функціонує в умовах логістичної інтеграції виробничої системи.

Універсальність оптимізаційних властивостей логістики визначається її здатністю забезпечувати високий рівень адаптаційності й інтеграційності матеріальних, фінансових, інформаційних та інших ресурсів у часових і просторових параметрах середовища, що обумовлює отримання найбільш досконалих систем життєдіяльності промислових утворень у конкурентному середовищі. При цьому підприємства повинні перелаштовуватися на сприйняття та реалізацію логістичних інновацій, що застосовуються в ринкових умовах господарювання. Насамперед, це стосується відображення процесів, центрального в осмисленні сутності формування логістичних систем промислових підприємств, як таких, що мають найбільший потенціал з точки зору забезпечення конкурентних переваг [3].

Сервіс як практичне втілення логістичної послуги на користь споживчого ринку стає стратегічно важливим за умови, що він супроводжує виріб на всіх етапах його життєвого циклу: розробки, виробництва та експлуатації [4]. За схожих основних виробничо-споживчих характеристик кінцевої продукції принциповою ознакою стає можливість пропозиції ринку конкурентоспроможного інтегрованого товару (ІТ) за системою продукт-сервіс.

Це відбувається завдяки оптимізації відносин організаційно-економічних структур на засадах системної інтеграції та адаптації внутрішніх і зовнішніх потокових процесів шляхом формування виробничо-сервісної системи (ВСС). Її суть автори розглядають беручи до уваги загальні теоретичні принципи формування промислової логістики, сформульовані В. Нагловським.

Він зазначає, що тільки у відносинах учасників спільної організаційно-економічної діяльності між собою й їх сукупним навколишнім середовищем формуються реалізуються матеріальні і сполучені з ними потокові процеси. Причому відносини – первинні, а матеріальні й інші потокові процеси – вторинні, тобто матеріальні і сполучені потоки стають інтегрованим результатом сукупних відносин їх учасників і тільки у такій категорії можуть бути найповніше та коректно досліджуваними, оптимально сформованими та реалізованими [5].

За цих умов поняття ВСС можна сформулювати таким чином: ВСС – це комплекс науково-технічних, виробничих, сервісних та інших видів діяльності, що формується у відповідних часових, просторових та організаційно-управлінських параметрах сукупністю економічних відносин такої діяльності як між собою, так і з сукупним навколишнім середовищем, на всіх етапах життєвого циклу певного ІТ на засадах інтеграції та адаптації функціональних потокових процесів до змін зовнішнього середовища, логістичних елементів і ресурсів з метою забезпечення найвищого рівня конкурентоспроможності та прогресуючого розвитку системи в цілому.

З урахуванням викладеного потрібно уточнити суть середовища формування виробничо-сервісної діяльності як інтегрованого результату відносин її учасників. Це набуває особливого теоретичного та практичного значення, оскільки від цього значною мірою залежить розуміння суті та змісту ІТ.

Підприємства функціонують у виробничо-сервісному середовищі (ВС-середовище), яке автори розглядають як доцільну у часових, просторових, організаційно-управлінських параметрах сукупність суб'єктів, умов та інших чинників, здатних впливати на формування та розвиток економічних відносин і відповідних видів діяльності на засадах інтеграції та адаптації внутрішніх і зовнішніх потокових процесів до змін зовнішнього середовища на всіх етапах життєвого циклу ІТ. За цих умов підприємства слід позиціонувати в системі вимог до виробленого ними ІТ. Згідно з наведеною на рисунку моделлю позиціонування ІТ можна сформулювати найважливіші рекомендації.

1. Рядові ІТ – це "традиційні" продукти, характеризовані невисокими виробничо-сервісними показниками. Такі ІТ орієнтовані на задоволення поточних потреб ринку. Виробництво перших не потребує залучення значних ресурсів на всіх етапах виробництва та введення ІТ у ринок. Підприємства виходять із максимальної сукупності сировини та матеріалів за прийнятними цінами, відсутності підприємницького ризику. Визначальним є недиференційований маркетинг. Логістичному сервісу відведено другорядну роль. Як правило, чітких стратегій маркетингу та логістики на підприємстві немає, чи їх реалізують вельми повільно. Підприємства працюють в умовах жорсткого конкурентного ринку.





ІТ цієї групи – це окремі види запасних частин та комплектації, що їх, як правило, поставляють за загальним замовленням для вже відомих (постійних) споживачів.

2. Базові ІТ – це "стандартизовані" продукти, характеризовані помірним підприємницьким ризиком, їх виробництво та введення у ринок передбачає наявний рівень стандартизації сервісу. Причому відбувається координація логістики у ВС-середовищі для скорочення витрат на окремих операціях в основних функціональних сферах логістики (закупівель, складування, пакування тощо). Можна також реалізувати функціональні логістичні стратегії: збільшення обсягів продажу, оптимізація складського господарства та ін.

До таких ІТ можна віднести гофровану картонну тару, електротехнічну комплектацію, окремі види будівельної та хімічної продукції загального призначення та ін.

3. Досконалі ІТ – це "персоналізовані" продукти з високим рівнем адаптації до специфічних запитів окремих споживачів або їх груп. Оскільки такі ІТ мають достатнє технологічне забезпечення і вже на етапах створення продукції відпрацьовані принципові елементи сервісного обслуговування (системи тестування найважливіших вузлів та агрегатів устаткування, присутність споживача на окремих стадіях їх виготовлення тощо), логістика набуває важливого значення.

Насамперед, вона спрямована на формування стратегічного партнерства із постачальниками та споживачами. Причому велику увагу приділяють логістичним інноваціям (новим технологіям та методам, які забезпечують очікувану якість сировини та матеріалів, дотримання умов поставок за будь-яких умов тощо).

До цієї групи ІТ відносять такі, що потребують від кінцевого споживача певних професійних навичок (електронні прилади та системи, окремі групи будівельних матеріалів, комп'ютери та комп'ютерні системи, адаптовані до запитів конкретного споживача тощо).

4. Проривні ІТ – це група "унікальних" продуктів, які виготовляють за високими технологіями і призначені для вирішення оригінальних потреб споживачів. У даному випадку передбачено поглиблене відпрацювання логістичної стратегії чи задіяння кількох стратегій на окремих етапах формування ІТ. Вони виходять із формування ВСС за принципами корпоративності, де в певних часових та організаційно-структурних параметрах формуються стратегічні альянси з постачальниками у розробці найважливіших видів сировини та матеріалів і споживачами – з їх залучення до розробки ІТ, розподілення ризиків та отриманих доходів.

Важливу роль у розробці ІТ цієї групи відведено можливості забезпечення інформаційної прозорості, створенню та реалізації найефективнішого логістичного управління. До них можна віднести різні системи авіакосмічних та машинобудівних комплексів тощо.

Залежно від того, які ІТ розглянуто як об'єкти логістичного управління, формують незалежні структури, визначені організаційно-юридично, функціонально та територіально. За умов доцільних та цілеспрямованих відносин вони спрямовують свою діяльність на отримання ринковозумовленого кінцевого результату – синергічної переваги всієї ВСС та її прогресуючого розвитку. Тільки за цих умов кожен із учасників системи отримуватиме імпульси інтенсивного розвитку та набуває економічної стійкості в конкурентному середовищі.

Поряд із підвищенням ефективності традиційних технологій управління потоковими процесами необхідно застосовувати комплексний виробничо-логістичний підхід до організації виробництва продукту на всіх етапах його життєвого циклу, що забезпечує швидке отримання кінцевого результату, а продукту – кращого, ніж у конкурентів.

Принциповим чинником стає можливість підприємства створити та запропонувати споживачу ринкові конкурентоспроможні ІТ, конкурентність якого на ринку визначається тим, наскільки він відповідає інтересам усіх учасників виробничо-економічних відносин.

Це радикально змінює характер функціонування промислового підприємства, визначаючи важливість та пріоритетність "сервізації" виробленої продукції. Необхідно чітко уявляти природу ІТ, прогнозувати вплив контрольованих та неконтрольованих факторів ВС-середовища на процеси створення та комерціалізації ІТ, ретельно аналізувати всі можливі варіанти його розвитку за етапами його життєвого циклу.

*Наук. керівн. Таньков К. М.*

**Література:** 1. Пурлик В. М. Рынок инвестиционных товаров и логистика : монография / В. М. Пурлик. – М. : Международный университет бизнеса и управления, 2001. – 192 с. 2. Уотерс Д. Логистика. Управление цепью поставок / Д. Уотерс ; пер. с англ. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 503 с. 3. Хэндфилд Р. Реорганизация цепей поставок. Создание интегрированных систем формирования ценности / Р. Хэндфилд, Николмс мл. ; пер. с англ. – М. : Изд. Дом "Вильямс", 2003. – 416 с. 4. Таньков К. М. Виробнича логістика : навч. посібн. / К. М. Таньков, О. М. Тридід, Т. О. Колодизева. – Харків : Видавничий дім "ІНЖЕК", 2004. – 352 с. 5. Нагловский С. Н. Логистика проектирования и менеджмента производственно-коммерческих систем / С. Н. Нагловский. – Калуга : Манускрипт, 2002. – 336 с. 6. Нагловский С. Н. Логистика проектирования и менеджмента производственно-коммерческих систем / С. Н. Нагловский. – Калуга : Манускрипт, 2002. – 336 с. 7. Семенов А. И. Логистика. Основы теории / А. И. Семенов, В. И. Сергеев. – СПб. : Союз, 2003. – 544 с. 8. Фролова Л. В. Логістичне управління підприємством: теоретико-методологічні аспекти : монографія / Л. В. Фролова. – Донецьк : ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2004. – 261 с.



## УПРАВЛІННЯ ЗАКУПІВЕЛЬНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

*Анотація. Розглянуто значення діяльності з організації та управління закупівлями; цілі та завдання відділу закупівель; термінологію, що використовується для опису цього виду діяльності; цілі закупівельної логістики та діяльності відділу (служби) закупівель підприємства у сфері організації та управління закупівлями.*

*Аннотация. Рассмотрены значение деятельности по организации и управлению закупками; цели и задачи отдела закупок; терминология, используемая для описания этого вида деятельности; цели закупочной логистики и деятельности отдела (службы) закупок предприятия в области организации и управления закупками.*

*Annotation. The importance of organization and management of procurement; tasks and objectives of procurement; terminology used to describe this activity; procurement logistics goals and objectives of the department (service) enterprises in the procurement organization and procurement management are studied.*

*Ключові слова: логістика, закупівля, постачання, управління закупівлями, мета закупівельної діяльності.*

Діяльність з організації та управління закупівлями спрямована на те, щоб компанія отримала необхідні за якістю та кількістю сировину, матеріали, товари та послуги в потрібний час, у потрібному місці, від надійного постачальника, який своєчасно виконує свої зобов'язання, з хорошим сервісом (як до здійснення продажу, так і після неї) і за вигідною ціною. Здійснення закупівель (постачання) – одна з найважливіших функцій у кожній фірмі.

Закупівельна діяльність на підприємствах на сьогоднішній день полягає в основному з угод купівлі-продажу сировини, матеріалів і послуг без орієнтації на довгострокову співпрацю з метою отримання позитивного економічного ефекту для всіх учасників логістичного ланцюжка.

Активізація закупівельної діяльності на підприємстві неможлива без створення адекватної теоретичної бази, але науковий фундамент логістичного підходу до управління діяльністю підприємства не розроблено в науці достатньою мірою, що ускладнює можливість ефективного управління закупівельною діяльністю.

Завданням дослідження є розробка теоретичних і методичних положень, відповідних практичних рекомендацій з логістизації закупівельної діяльності підприємства для забезпечення стійкого і конкурентоспроможного стану. Визначити цілі закупівельної логістики та діяльності відділу закупівель підприємства у сфері організації та управління закупівлями.

Знайомлячись з термінологією у цій галузі, необхідно враховувати особливості і традиції, що склалися в різних галузях економіки, а також національні особливості ведення господарства. За кордоном сфера діяльності з забезпечення фірми-виробника або торгової компанії необхідними видами матеріальних ресурсів або готової продукції традиційно називається Purchasing/Procurement – закупівлі/управління закупівлями (постачанням). Ця ж сфера виробничої діяльності у вітчизняній практиці до цих пір називається "матеріально-технічним постачанням" ("забезпеченням"). На підприємствах оптової торгівлі у вітчизняній плановій економіці довго застосовувався термін "товаропостачання". Однак в останні роки зростаюче число російських вчених і фахівців з логістики (що вишли в основному зі сфери "постачання") стали визначати цю галузь як "закупівельну логістику".

Такі терміни, як "закупівля", "поставка", "постачання", "забезпечення сировиною і матеріалами" і так далі, є практично взаємозамінними. Єдиного визначення кожного терміна не існує. У деяких джерелах "закупівля" означає разову операцію, спрямовану на придбання необхідних у даний момент сировини і матеріалів. У такому випадку цей термін характеризує тактичну діяльність відділу закупівель фірми. А термін "постачання" описується як цілісний процес закупівельної діяльності: виявлення необхідності в матеріалах, сировині та послугах, пошук, аналіз і вибір постачальників, розвиток відносин з ними, переговори щодо ціни, якості та інших умов, контроль якості продукції, що поставляється і т. д. Цю діяльність скоріше можна віднести до стратегічної діяльності відділу закупівель.

У ряді випадків можна зустріти поняття "управління закупівлями", під яким розуміється планування і контроль над всім матеріальним потоком (матеріальними ресурсами і готовою продукцією), що надходить у компанію. Сюди відносять такі види діяльності:

планування надходжень матеріальних ресурсів і (або) готової продукції і контроль на цьому етапі;

власне закупівлі;  
доставка;



приймання та контроль якості;  
зберігання і відпускання на виробництво;  
розпорядження незатребуваними або неякісними залишками;  
утилізація відходів виробництва.

Управління закупівлями – сфера діяльності, в результаті якої фірма купує необхідні товари і послуги. Процес закупівлі становить організоване придбання продукції для подальшої переробки або для перепродажу.

Придбана для промислових підприємств продукція в основному – це матеріальні ресурси, необхідні для виробництва, а для торгових компаній – готова продукція для наступного продажу.

Сфера діяльності, пов'язана з закупівлями, має на увазі всі функції, виконання яких необхідне для безперервного забезпечення фірми щодня і в довгостроковому періоді. Тому діяльність логістичного менеджера (менеджера із закупівель) включає такі завдання:

визначення потреби в матеріальних ресурсах;  
пошук потенційного постачальника;  
оцінка можливості закупівлі в декількох альтернативних джерелах;  
вибір методу закупівлі;  
встановлення прийнятної ціни та умов поставки;  
моніторинг товару до моменту його доставки;  
оцінка продукції постачальника і послуг.

Якщо ж функції закупівлі розширити, то до них будуть мати відношення і інвентарний контроль, транспортування, приймання закупаюваної продукції і контроль на всіх цих етапах.

Метою закупівельної логістики є задоволення потреб організації торгівлі в товарах з максимально можливою економічною ефективністю. Ця мета може бути досягнута при дотриманні таких умов:

- 1) витримування установлених термінів закупівлі товарів і матеріалів;
- 2) забезпечення точної відповідності між кількістю поставок і потребами в них;
- 3) дотримання вимог виробництва і торгівлі за якістю матеріалів і товарів.

Для кращого розуміння закупівельних функцій необхідно визначити їх цілі. Метою закупівель (частково співпадаючих з логістичним міксом) є придбання товарів потрібної якості в потрібній кількості за встановленою заздалегідь ціною в конкретному місці і в потрібний час. Такий спрощений підхід виправданий при прийнятті ключових рішень: що купити, які ціна і якість прийнятні, де краще всього придбати необхідний товар, а також у який саме момент це слід робити.

Цілі відділу (служби) закупівель будь-якої виробничої фірми:

придбавати товар за найбільш вигідною ціною;  
підтримувати високу оборотність товарних запасів;  
гарантувати доставку товарів на фірму;  
придбавати товар найкращої якості;  
взаємодіяти тільки з надійними постачальниками;  
підтримувати доброзичливі партнерські відносини з надійними постачальниками;  
отримувати максимальну вигоду для фірми (наприклад, за рахунок знижок);  
співпрацювати з іншими підрозділами фірми;  
вносити свій внесок у досягнення корпоративних цілей і підтримання логістичної стратегії;  
знижувати частку витрат на закупівлі в загальних логістичних витратах;  
вести ефективний автоматизований облік товарів та підтримувати інші інформаційні системи компанії;  
розвивати і стимулювати діяльність і підвищувати кваліфікацію менеджерів, зайнятих у постачанні та закупівлі.

Пріоритети досягнення кожної мети визначаються самою компанією залежно від її економічного становища. Наприклад, фірма, що стоїть на межі банкрутства, швидше зосередиться на досягненні першої мети з наведеного вище списку, ніж стане піклуватися про навчання персоналу. У моменти товарного дефіциту фірми, в першу чергу, будуть піклуватися про те, щоб гарантувати постачання, а в періоди насичення товарного ринку особливо важливим стає підтримка товарообігу компанії на достатньому рівні при мінімізації вкладень у товарні запаси.

Сьогодні все більше зростає зацікавленість у процесі ефективного та раціонального управління закупівлями. Планування в потребі сировини, системі своєчасності виробництва, новий акцент на якість та продуктивність потребують переглядання багатьох традиційних концепцій закупівель.

Ефективне управління закупівлями може істотно вплинути на успіх більшості сучасних підприємств. Придбання сировини, матеріалів, товарів і послуг кращої якості, у необхідній кількості, за найкращою ціною, в необхідний час і на основі довгострокового співробітництва давно привертає увагу багатьох менеджерів як державного, так і інших секторів економіки.

*Наук. керівн. Сисоєв В. В.*

**Література:** 1. Крикавській Є. В. Логістичне управління : підручник / Є. В. Крикавській. – Львів : Вид. Національного університету "Львівська політехніка", 2005. – 684 с. 2. Лайсонс К. Управління закупівельною діяльністю і ланцюгом поставок / К. Лайсонс, М. Джиллінгем ; пер. з 6-го англ. вид. – М. : ИНФРА-М, 2005. 3. Логістика : навч. посібн. / Б. А. Анікін та ін. ; за ред. Б. А. Анікіна, Т. А. Родкіна. – М. : ТК Велбі, УЗД-під Проспект, 2008. – 408 с. 4. Недоспасова О. П. Сучасна практика управління закупівельною логістикою / О. П. Недоспасова // Известия Томского политехнического университета. – 2007. – Т. 311. – № 6. – С. 92–95. 5. Сергеев В. І. Логістика в бізнесі : підручник / В. І. Сергеев. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 608 с.

Студент 5 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## ОЦІНКА ЯКОСТІ ТРАНСПОРТНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ З ВИКОРИСТАННЯМ МЕТОДУ БАГАТОКРИТЕРІАЛЬНОГО ВИБОРУ АЛЬТЕРНАТИВ

*Анотація. Розглянуто параметри, що визначають якість доставки вантажів та оптимального перевізника за допомогою методу нечітких множин.*

*Аннотация. Рассмотрены параметры, которые определяют качество доставки грузов и оптимального перевозчика с помощью метода нечетких множеств.*

*Annotation. Parameters which determine quality of delivery of loads and of optimum translator by the method of fuzzy sets are examined.*

*Ключові слова: якість доставки вантажів, вантажоперевезення, транспортний процес, система доставки вантажів, метод нечітких множин, ціна, своєчасність доставки, забезпеченість збереження вантажу, зручність доставки, імідж перевізника.*

Метою транспортної логістики є зниження транспортних витрат і обумовленого транспортом збитку для навколишнього середовища при доставці вантажів точно у строк і максимальне задоволення всіх вимог одержувача вантажу.

Необхідно відзначити, що якість транспортного обслуговування характеризується не тільки економічністю доставки (видатки на доставку), тому що ефективність функціонування споживачів транспортних послуг залежить не тільки від величини тарифу на доставку, але й від багатьох інших аспектів якості доставки, таких, як своєчасність, схоронність та ін. На практиці при виборі варіанта доставки відправники вантажу й вантажоодержувачі часто враховують лише основну частину видатків, пов'язаних з доставкою – транспортні витрати. Інші видатки, обумовлені недостатнім рівнем якості доставки, ураховуються звичайно як витрати основного виробництва. Таким чином, фактичний вплив транспорту на ефективність основного виробництва значно більше, ніж це треба із суми транспортних витрат.

Серед вітчизняних вчених з вирішення цього питання можна виділити роботи: Сологуба Д. М., Домніна С. В., Назаренко В. М., Лукінського В. С. та ін. Серед зарубіжних вчених можна виділити роботи: Міротіна Л. Б., С. Ленглі, Д. Бауерсокса, Д. Клосса та ін.

Теорія транспортного процесу автомобільних перевезень представляє прикладну комплексну наукову дисципліну, що вивчає питання узгодження роботи засобів виробництва у транспортному процесі і безпосередньо використовувану для вирішення практичних завдань організації автомобільних перевезень [1].

Кількісні методи теорії транспортного процесу будуються на основі: математичного програмування, теорії масового обслуговування, управління запасами, математичної статистики та інших наук.

Транспортний процес автомобільних перевезень, як і всі виробничі процеси, проектується, організовується, існує і розвивається в просторі та в часі.

В удосконалюванні рівня якості організації системи доставки вантажів зацікавлені не тільки споживачі транспортних послуг, у яких велика частка транспортних видатків у вартості їхньої продукції, але й ті, у яких ця частка невелика, але через недостатньо високий рівень якості доставки витрати на їх виробництво значні (неможливість застосування ефективних виробничих технологій, необхідність зберігання більших запасів і т. д.).

Для того, щоб вибрати систему доставки вантажів, що забезпечує високий рівень наданого обслуговування, потрібно виявити: які саме вимоги у клієнта, пропоновані до системи доставки, й за допомогою яких параметрів споживач оцінює ступінь задоволення цих вимог? Безсумнівно згодом міняються вимоги споживачів, відповідно міняється й необхідний ступінь їх задоволення. Однак для забезпечення повноти вирішення завдання вибору необхідно виявити всі можливі вимоги споживачів.

Міротін Л. Б. пропонує такий набір параметрів, що визначають якість доставки вантажів (рис. 1) [2].

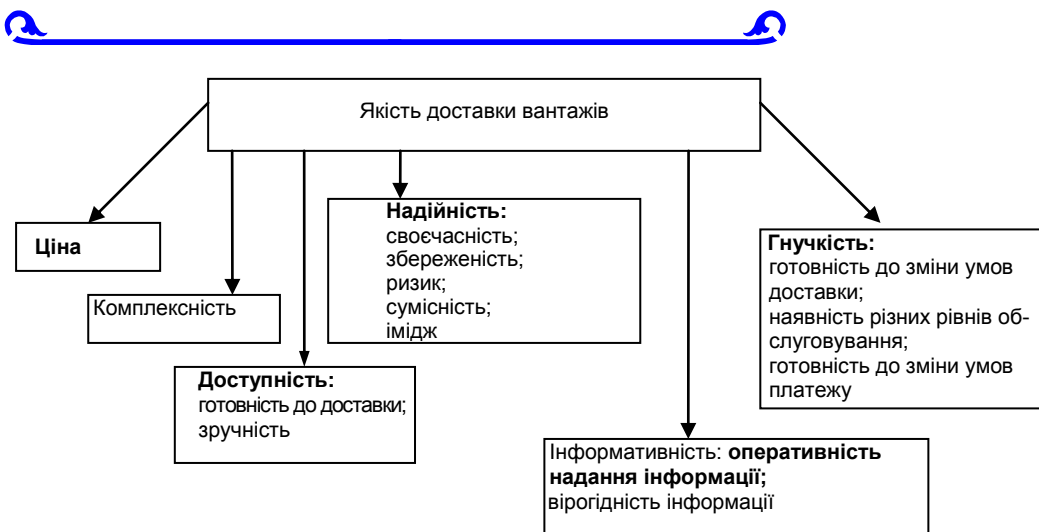


Рис. 1. Параметри системи якості доставки вантажів

Показники, за якими визначаються параметри якості транспортного обслуговування, наведені в табл. 1.

Таблиця 1

**Параметри оцінки якості доставки товарів**

Параметри якості	Показники	Джерело інформації
Ціна	Вартість послуги	Прейскурант
Своєчасність	Строк доставки	Статистичні дані
Схоронність	Відсоток загублених вантажів	
Гнучкість	Кредит, знижки	Договори, прейскурант
Імідж	Репутація фірми (кількість скарг за рік)	Засоби масової інформації, інформація від клієнтів

При змісті одержуваної експертної інформації про переваги на безлічі критеріїв і про наслідки альтернатив та при типі якісної інформації про переваги і кількісної про наслідки застосовується метод теорії нечітких множин [3].

Розглянемо основні елементи теорії нечітких множин.

Нехай  $U$  – повна множина, що охоплює всі об'єкти деякого класу. Нечітка підмножина  $F$  множини  $U$ , що надалі будемо називати нечіткою множиною, визначається через функцію приналежності:

$$\mu_F(u), u \in U.$$

Ця функція відображає елементи  $u_i$  множини  $U$  на множину речовинних чисел відрізка  $[0;1]$ , які вказують на ступінь приналежності кожного елемента нечіткій множини  $F$ .

Якщо повна множина  $U$  складається з кінцевого числа елементів  $u_i, i = 1, 2, \dots, n$ , то нечітку множину  $F$  можна представити в такому вигляді:

$$F = \mu_F(u_1)/u_1 + \mu_F(u_2)/u_2 + \dots + \mu_F(u_n)/u_n,$$

де  $+$  означає не додавання, а скоріше об'єднання: символ  $/$  показує, що значення  $\mu_i$  ставиться до елемента, що впливає на нього (а не означає розподіл на  $u_i$ ).

У випадку якщо множина  $U$  є безперервною,  $F$  можна записати як інтеграл:

$$F = \int_U \mu_F(u)/u.$$

Нечіткі множини широко застосовуються для формалізації лінгвістичних знань [3].

Розглянемо метод багатокритеріального вибору альтернатив на основі композиційного правила агрегування описів альтернатив з інформацією про переваги особи, яка приймає рішення, що задані у виді нечітких суджень [4].

Застосуємо метод нечітких множин до оцінки якості доставки:

$$ЯД = f(Ц, Сч, Сх, Г, І),$$

де ЯД – якість доставки;

Ц – ціни;

Сч – своєчасність доставки;

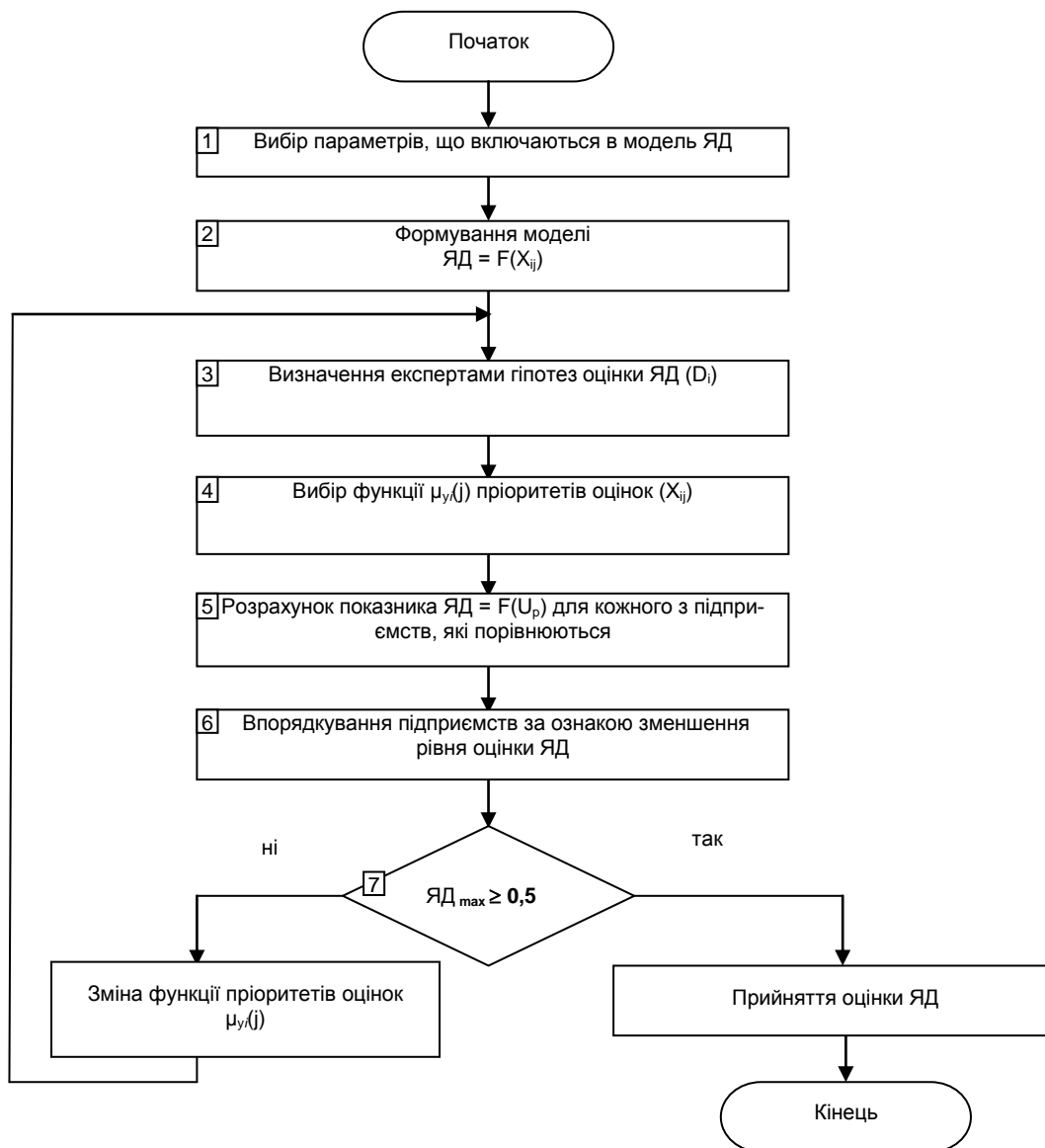
Сх – забезпеченість збереження вантажу;

Г – гнучкість доставки;

І – показник іміджу перевізника.

Розрахунок даної моделі пропонується проводити за допомогою методу нечітких безлічей. Для рішення поставленої задачі, тобто визначення якості доставки вантажів (ЯД), привласнимо підприємствам альтернативи; "PROGRYZ" – альтернативу 1 ( $u_1$ ), "Газель Дует" – 2 ( $u_2$ ), "Авто Люкс" – 3 ( $u_3$ ), СПД "Демиденко" – 4 ( $u_4$ ), "Альф-Рент" – 5 ( $u_5$ ), використовуючи показники ціни (Ц), своєчасність доставки вантажів (Сч), забезпеченість збереження вантажу (Сх), гнучкість доставки (Г), показник іміджу перевізника (І) та вище описаний метод.

Алгоритм оцінки якості доставки вантажів за допомогою нечітких множин наведений на рис. 2.



ЯД – оцінка якості доставки; ЯД<sub>max</sub> – найбільше значення ЯД; U<sub>p</sub> – конкретні значення характеристик X<sub>ij</sub>, p-го підприємства; i – характеристики-параметри, які визначають якість доставки; j – перелік варіантів оцінок характеристик-параметрів; X<sub>ij</sub> – j-та оцінка i-ї характеристики параметра якості доставки; n – перелік якісних оцінок ступеня задоволеності якістю доставки (бездоганий, більш ніж задовільний, дуже задовільний, задовільний, незадовільний); Y<sub>n</sub> – лінгвістична змінна (комплексна оцінка) певного сполучення лінгвістичних змінних X<sub>ij</sub>, яка визначає ступінь задоволеності рівня якості доставки; D<sub>i</sub> – гіпотеза, за якою визначається співвідношення оцінок X<sub>ij</sub> лінгвістичної змінної Y<sub>n</sub>; μ<sub>v</sub>(j) – множина експертних оцінок пріоритетів X<sub>ij</sub>.

Рис. 2. Алгоритм розрахунку узагальнюючого показника якості доставки з використанням механізму нечітких множин

Результати розрахунку наведені в табл. 2.



## Результати обчислення показника якості доставки вантажів

Показники	Альтернативи				
	$u_1$	$u_2$	$u_3$	$u_4$	$u_5$
Ціна	0,258	0,338	0,165	0,448	0,329
Своєчасність	0,007	0,103	0,645	0,156	0,419
Збереженість	0,091	0,098	0,129	0,415	1
Гнучкість	0,027	0,317	0,224	0,31	0,353
Імідж	0,068	0,068	0,068	0,068	0,068
Якість доставки	0,197	0,389	0,47	0,028	0,558

Кращою вибираємо альтернативу, що має найбільшу точкову оцінку. У нашому випадку це альтернатива  $u_5$  (підприємство "Альф-Рент"), отже, вона і буде кращою. Друге місце займає альтернатива  $u_3$  (підприємство "Авто Люкс"); третє –  $u_2$  (підприємство "Газель Дуєт"); четверте –  $u_1$  (підприємство "PROGRYZ"); а найгіршою з альтернатив є  $u_4$  (підприємство СПД "Демиденко") (рис. 3).



Рис. 3. Графічні результати обчислення показника якості доставки вантажів

Таким чином, метод нечітких множин дозволяє здійснювати аналіз факторів, що впливають, визначити якість доставки вантажів, порівняти їх оцінки і виявити показники, що мають найбільш сильний вплив на якість доставки, а також вибрати найбільш привабливого перевізника. Цей метод, у свою чергу, дозволяє виявити напрями підвищення якості доставки вантажів та розробити заходи, направлені на досягнення поставленої цілі.

Наук. керівн. Голофаєва І. П.

**Література:** 1. Бережной В. И. Методы и модели логистического подхода к управлению автотранспортным предприятием / В. И. Бережной. – Ставрополь : Интеллект-сервис, 2007. – 206 с. 2. Миротин Л. Б. Системный анализ в логистике : учебн. для вузов / Л. Б. Миротин, Э. Ташбаев. – М. : Экзамен, 2004. – 479 с. 3. Не-четкие множества в моделях управления и искусственного интеллекта / под ред. Д. А. Поспелова. – М. : Наука, 1986. – 312 с. 4. Голофаєва І. П. Соціально-економічні аспекти маркетингової діяльності промислових підприємств : автореф. на здобуття наук. ступеня к.е.н. І. П. Голофаєва. – Харків : ХНЕУ, 2005. – 19 с.

**Козарь К. П.**

УДК 658.71

Студент 4 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## ЗНАЧЕННЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМИ КОНТРОЛЮ В ЗАКУПІВЕЛЬНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*Анотація. Розглянуто один із важливих аспектів процесу управління матеріально-технічними ресурсами в закупівельній логістиці – систему контролю. Обґрунтовано доцільність, вимоги та методи проведення контролю на підприємстві.*

*Анотация. Рассмотрен один из важных аспектов процесса управления материально-техническими ресурсами в закупочной логистике – система контроля. Обоснованы целесообразность, требования и методы проведения контроля на предприятии.*

© Козарь К. П., 2010

*Annotation. Checking system – one of important aspects of process of management material and technical resources in purchase logistic – is examined. Expediency, requirements and methods of realization of control on an enterprise are grounded.*

*Ключові слова: закупівельна логістика, контроль, матеріально-технічні ресурси (МТР), аналіз, організація, постачання.*

Вирішення завдання придбання сировини, обладнання, послуг кращої якості в потрібній кількості та асортименті, за оптимальною ціною, в потрібний час та на основі довготривалого співробітництва на сьогоднішній день привертає увагу спеціалістів різного рівня.

Активізація закупівельної діяльності підприємства неможлива без створення адекватної теоретичної бази. Науковий фундамент логістичного підходу до управління діяльністю підприємства не розроблений в науці достатньою мірою, що ускладнює можливість ефективного управління закупівельною діяльністю.

Ефективна або нефективна робота відділу закупівель здійснює вплив на всю діяльність: на продажі, на ефективне використання обігових коштів, на задоволеність споживача цінами й асортиментом, на наповненість складів і ефективність логістичного ланцюга, на витрати робочого часу співробітників практично всіх відділів – від продавців до вантажників. І система контролю при цьому відіграє значну роль.

Саме тому існує невідкладна потреба у всесторонньому розгляді такої актуальної проблеми, як організація контролю за закупівлею матеріально-технічних ресурсів, адже на сьогоднішній день не існує чітко визначеної системи контролю в закупівельній діяльності, через що підприємство може зазнавати значних збитків.

Мета статті – обґрунтувати необхідність контролю процесу закупівель, визначити, які сторони діяльності підприємства необхідно контролювати, вказати вимоги, яких необхідно дотримуватись при виконанні даного процесу, а також розглянути методи, за допомогою яких здійснюється контроль.

Вивченням даної проблеми раніше займалися такі автори, як: Тридід О. М. [1], Миротин Л. Б. [2], Неруш Ю. М. [3], Крикавський Є. В. [4], Анікін Б. А. [5].

Закупівельна логістика передбачає управління матеріальними потоками у процесі забезпечення підприємства матеріальними ресурсами.

Процес управління матеріально-технічними ресурсами в закупівельній логістиці складається з двох частин:

управління диспозицією матеріально-технічних ресурсів, тобто управління запасами;  
регулярний аналіз, вибір і організація постачань матеріально-технічних ресурсів на підприємстві, тобто управління постачаннями [1].

У даній статті розглядається саме другий етап вищезгаданого процесу.

Згідно з метою логістики, закупівля – це отримання товарів потрібної якості в потрібній кількості з потрібного джерела за потрібною ціною, що доставляються в потрібне місце і в потрібні терміни.

Для виконання всіх цих умов й існує одна з основних функцій менеджменту – контроль. Без надійної системи контролю в даний час не може успішно функціонувати жодна фірма.

А для правильного здійснення контролю необхідно враховувати і дотримуватись певних правил. Перш за все, контроль повинен бути всеосяжним, тримати в полі зору всі основні сфери діяльності фірми, зовнішню ситуацію і внутрішні процеси, що протікають в ній. Мова не йде про фіксації будь-яких подій – це дорого і практично неможливо, і веде до втрати самостійності людей, звільняє їх від відповідальності, – а про розумний, науково обґрунтований підхід, що дозволяє отримати достатньо повну й об'єктивну картину того, що відбувається.

Контроль повинен бути своєчасним – "у потрібному місці і в потрібну годину", з тим, щоб виявити відхилення і усунути їх, поки не пізно. Зручний момент для ревізії самого процесу виконання плану визначається не спонтанно, а залежно від стадії його виконання, швидкості протікання відповідних технічних, технологічних і господарських процесів.

Система контролю повинна бути економічною, щоб вигоди, принесені ним, перевищували витрати на його проведення. Тому необхідно мінімізувати всі пов'язані з контролем витрати на технічні засоби, збір, переробку і зберігання інформації.

Контроль і аналіз логістичної функції (процесу) закупівель компанії повинні здійснюватися відповідно до поставлених цілей і завдань з управління закупівлями в аспекті загальної логістичної системи фірми.

Традиційно такий аналіз включає:

аналіз умов закупівель;

контроль за вибором постачальника;

контроль бюджету закупівель;

аналіз фінансової діяльності;

контроль за правильним документальним оформленням заказу;

контроль і аналіз якості продукції, яка закуповується;

контроль і аналіз процедур доставки матеріальних ресурсів і готової продукції;

аналіз системи прогнозування потреби і т. д. [2].

За станом ринку постачальників більшості основних видів матеріальних ресурсів регулярно спостерігають, що забезпечує фірму інформацією про можливості закупівлі необхідних товарів і дає можливість ухвалювати оптимальні рішення залежно від коливань ринкових цін. Вірогідний дефіцит



основних видів матеріальних ресурсів може призвести до збоїв виробничого процесу, зростання витрат і зниження прибутку. Проте завчасна інформація про можливі перебої в постачаннях матеріальних ресурсів дозволяє підготуватися до них заздалегідь і не допустити відхилень від графіка виробництва. Так, у разі можливого зростання цін покупець може заздалегідь купити велику кількість необхідної сировини, отримавши при цьому значні знижки [3].

Питання вибору постачальника є актуальним для кожного підприємства. Існують різні критерії, якими орієнтується підприємство під час прийняття рішення щодо постачальника. Найважливішими серед них вважаються вартість продукції чи послуги, що надається та якість обслуговування (надійність). До інших, другорядних критеріїв (хоча кожне підприємство має право ранжувати їх самостійно), відносять: віддаленість постачальників від споживачів; наявність у постачальника резервних потужностей, репутація та імідж, наявність додаткових послуг і т. д.

Під час вибору постачальника необхідно проконтролювати, чи дійсно він відповідає критеріям. А для цього робітники підприємства повинні зібрати певну інформацію за допомогою різноманітних джерел інформації. Серед них можуть бути такі: власні розслідування; місцеві джерела, такі, як діючі на даній території юридичні особи чи представники офіційних органів; банки та фінансові інститути; конкуренти потенційного постачальника; торгові асоціації; інформаційні агентства; державні джерела. І при цьому необхідно пам'ятати, що одним джерелом не потрібно обмежуватися, і, як мінімум, один із них має бути незалежним.

Аналіз динаміки обігових коштів, які використовуються у процесі закупівлі, допомагає виявити тенденцію, що визначає політику фірми відносно їх поповнення, а також змінити у разі потреби логістичну стратегію закупівель. Оскільки, наприклад, високі ставки банківського відсотка можуть змусити підвищити увагу до ефективності вкладень у товарні запаси і управління ними, що може привести в результаті до широкого впровадження логістичної концепції і загального скорочення рівня вкладень у товарні запаси [2].

Фінансовий аналіз дозволяє проводити порівняльну оцінку фактичних витрат на закупівельну діяльність з об'ємом засобів, передбачених для цієї мети бюджетом. Також ведеться облік отриманих вигод. У результаті основна увага приділяється довгостроковим угодам про постачання матеріальних ресурсів, а також враховується період часу, на який фірма забезпечена постачаннями відповідно до цих угод. Знання об'ємів постачань за довгостроковими угодами дозволяє фінансовому відділу заздалегідь виділяти необхідні кошти на закупівлі і планувати грошові потоки [3].

Для правильного ведення документації щодо закупівель на кожному підприємстві повинні бути стандартні бланки, які мають відповідати сучасним вимогам. І щоб уникнути помилок у процесі оформлення документів, наприклад, із постачальниками, можна використати такий метод контролю, який використовують закордонні фірми.

Чотири екземпляри заказу фарбуються в різні кольори. Перший (білий) – відправляється постачальнику; другий (рожевий) – у фінансовий відділ, який підтверджує передачу заказу і є основою для оплати рахунку; третій (голубий) – у відділ МТР, згідно з яким відділ встановлює відповідність кількості та якості товару, вказаних у бланку заказу і транспортній накладній, та повідомлює відділ закупівель та фінансовий відділ про дану поставку; четвертий (зелений) – відправляється для контролю та використовується за необхідністю розв'язання конфліктних ситуацій з постачальниками [5].

Після того, як відділ МТР підтвердив отримання товарів, зелений екземпляр здається в архів.

Якість товарів, що поставляються, повинна відповідати певним вимогам. Якість передбачає сукупність характеристик об'єкта, що відносяться до його здатності задовольнити встановлені або передбачувані потреби.

Відсутність належного контролю якості закупок може привести до значних витрат, а саме: додаткові витрати, понесені з поверненням бракованих та недоброякісних товарів; зупинка виробництва в разі, наприклад, коли вся партія продукції виявилася недоброякісною та має бути поверненою; судові позови; втрата довіри споживачів до своєї продукції через постачання недоброякісних матеріалів.

При розгляді можливостей постачальника на перше місце висуваються такі вимоги:

наявність устаткування для виробництва продукції необхідної якості;

можливість проводити випробування якості за заданою програмою і за допомогою необхідних приладів;

контроль і атестація вхідних матеріалів і сировини і т. д. [4].

Контроль якості, включаючи новизну, технічний рівень, відсутність дефектів при виконанні, надійність в експлуатації, є одним з найважливіших засобів конкурентної боротьби, завоювання та утримання позицій на ринку.

Враховуючи вищезгадані принципи виконання контролю, на практиці застосовуються певні заходи з забезпечення якості товарів, що приймаються. Ці заходи класифіковані таким чином: методи приймання партії продукції (суцільний контроль, вибіркового контролю – приймальний вибіркового контролю партії за якісними ознаками, безперервний вибіркового контролю за якісними ознаками, приймальний вибіркового контролю за якісними ознаками з пропуском партій, приймальний вибіркового контролю за якісними ознаками, ревізійний вибіркового контролю), методи приймального контролю (апробація встановленої постачальником системи методів і операцій із забезпечення якості; апробація використовуваної постачальником методики контролю якості товарів, що купуються; облік і визначення поліпшення показників якості продукції даного постачальника; порівняльна оцінка якості продукції різних постачальників) [1].

У країнах з ринковою економікою основною метою закупівельної логістики є задоволення потреб виробництва в матеріалах з максимально можливо економічною ефективністю. Але її досягнення залежить від рішення цілого ряду завдань: витримка об'єктованих термінів закупівлі сировини і ком-



плектуючих виробів, забезпечення точної відповідності між кількістю поставок і потребами в них, дотримання вимог виробництва за якістю сировини і комплектуючих виробів і т. д.

Для ефективнішого результату діяльності відділу закупівель поряд з виконанням поставлених перед ним завдань в обов'язковому порядку повинна виконуватися одна з основних функцій менеджменту – контроль за постачаннями. Найчастіше він передбачає вхідний контроль якості матеріальних ресурсів (ця процедура для надійних постачальників відсутня). Ефективність управління закупівлями оцінюється завдяки постійному контролю й аудиту виконання умов договорів за термінами, цінами, параметрами постачань, якістю матеріальних ресурсів і сервісу. При цьому сам процес контролю виконується відповідно до певних принципів і за допомогою певних методів.

Наук. керівн. Колодізєва Т. О.

**Література:** 1. Тридід О. М. Функціональна логістика : конспект лекцій / О. М. Тридід – Харків : ХНЕУ, 2007. – 271 с. 2. Миротин Л. Б. Сервіс в логістиці / Л. Б. Миротин, Е. Ташбаєв, А. Г. Касенов. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 188 с. 3. Неруш Ю. М. Логістика : учебник для вузов / Ю. М. Неруш. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 388 с. 4. Крикавський С. В. Логістика: Основи теорії : підручник / С. В. Крикавський. – Львів : Національний університет "Львівська політехніка", "Інтелект-Захід", 2004. – 416 с. 5. Логістика : учебное пособие / под ред. Б. А. Аникина. – М. : "ИНФРА-М", 1997. – 346 с.

УДК 668.6 / 8

**Лимешко Т. О.**

Студент 5 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **ПРОБЛЕМИ ОПТИМІЗАЦІЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КАНАЛАМИ ДИСТРИБУЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ М'ЯСО-МОЛОЧНОЇ ГАЛУЗІ**

*Анотація. Розглянуто канали збуту як об'єкт логістичного управління підприємством. Теоретично обґрунтовано сутність поняття "канал дистрибуції", досліджено канал дистрибуції та його особливості, надано рекомендації щодо його системи управління.*

*Аннотация. Рассмотрены каналы сбыта как объект логистического управления предприятием. Теоретически обоснована сущность понятия "канал дистрибуции", исследованы канал дистрибуции и его особенности, представлены рекомендации относительно его системы управления.*

*Annotation. The sales channels as an object of logistics management are studied. The notion "distribution channel" is theoretically grounded, "distribution channel" and its features are researched, and recommendations concerning its management are given.*

*Ключові слова: управління, система, канал, дистрибуція, канали дистрибуції, система дистрибуції продукції.*

Сучасна парадигма управління в ринковій економіці визначається інтеграцією процесів управління на різних рівнях економіки. Посилення інтеграції підприємств м'ясо-молочної галузі з комерційними організаціями та споживачами забезпечує надійний рух готової продукції від "точки виробництва" до "точки споживання" і підвищує рівень якості обслуговування споживачів. Ці функції, насамперед, покладаються на дистрибуційні канали, які складаються з власних комерційних служб підприємства і філій, торговельних представництв, розподільчих центрів, афільованих і незалежних торговельних підприємств. При цьому процес реалізації продукції та послуги, що підтримують та супроводжують цей процес, все частіше розглядаються споживачами у вигляді єдиного комплексного продукту, що формує нову сутність розподільчої діяльності й ускладнює взаємодію суб'єктів у каналах дистрибуції. Тому ефективність розподільчої діяльності підприємства значною мірою визначається якістю управління дистрибуцією продукції, зокрема, функціональністю дистрибутивних каналів, оптимальністю структури логістичних схем постачань, прибутковістю дистрибутивних каналів, адекватністю стратегії розвитку системи дистрибуції, здатністю створення споживчої цінності у процесах забезпечення продукцією й обслуговування клієнтів.

Метою даної статті є виявлення проблем оптимізації системи управління каналами дистрибуції м'ясо-молочної галузі.

© Лимешко Т. О., 2010



Для досягнення поставленої мети були поставлені та вирішені такі завдання: розглянути сутність поняття "канали дистрибуції"; дослідити питання формування каналів дистрибуції у сфері просування м'ясо-молочної галузі продукції та їх особливості.

Аналіз літературних джерел щодо дослідження каналів дистрибуції свідчить про актуальність та полемічність вирішення проблем оптимізації управління каналів дистрибуції. Серед вітчизняних вчених з вирішення цього питання можна виділити роботи: Дороніної М. С., Фролової Л. В., Ларіна Р. Р., Крикавський Є. В., Міротіна Л. Б., Сергєєва В. І., Балабанова Л. В. та ін.

Більшість виробників пропонують свої товари ринку через посередників. Кожен з них намагається сформувати власну структуру руху товарів. В англо-американській літературі з логістики як умовні синоніми трапляються такі терміни: "логістичний ланцюжок" (logistical chain), "логістичний канал" (logistical channel), "канал розподілу" (distribution channel) та ін. У Німеччині дуже поширеним терміном є "логістичний ланцюжок" (die logistische Kette), що відображено в одному з національних стандартів. Щодо українських джерел, то вони пропонують ще й такі варіанти термінів: "канал товароруху", "канал збуту", "канал дистрибуції" тощо.

Логістичний ланцюжок (logistical chain) – це лінійно упорядкована чисельність фізичних чи юридичних осіб (виробників, посередників, складів тощо), які виконують логістичні операції, спрямовані на доведення зовнішнього матеріального потоку від однієї логістичної системи до іншої чи до кінцевого споживача. Здебільшого логістичний ланцюжок об'єднує виробника та споживача, хоч нерідко він має досить складну структуру.

Канал дистрибуції – це сукупність юридичних і фізичних осіб, які виконують посередницькі функції і приймають на себе або допомагають передати будь-кому іншому право власності на товар або послуги на шляху від виробника до споживача.

Тобто канал дистрибуції становить сукупність взаємозалежних організацій, що роблять товар або послугу доступною для використання або споживання. Роль каналу дистрибуції полягає в переміщенні товарів від виробника до споживача [1].

Підприємство залежно від збутової політики встановлює довжину каналу дистрибуції, його ширину, інтенсивність товароруху та систему управління каналами розподілу. Вибір останніх здійснюється на основі даних маркетингу за такими критеріями: здатність торговця брати участь у досягненні стратегічних комерційних цілей постачальника; позиція та частка торговця на цільових ринках; здатність торговельного персоналу презентувати конкурентні переваги товару постачальника; репутація торговця на ринку (наявні зриви поставок, демпінг, порушення контрактних зобов'язань); умотивованість посередника на підтримку тривалих і плідних відносин, його залежність від конкурентів, наявність у нього планів після придбання відповідного досвіду вступити в гру в якості вже конкурента, а не партнера; можливість впливати на взаємини з посередником, можливість контролю над ним.

При визначенні довжини і ширини каналу збуту потрібно урахувати такі фактори, як: споживачі (їх кількість, концентрацію, частоту здійснення покупок, розмір середньої покупки); товар (його вартість, технічну складність, термін зберігання); конкуренти (їх кількість, асортимент товарів, методи збуту продукції); цілі і ресурси компанії (престижні ціни, пов'язані з ексклюзивним розподілом і вузьким каналом) [2, с. 48].

Мережа дистрибуції може бути визначена як структура, сформована партнерами, які беруть участь у процесі ринкового обміну, з метою надання товарів і послуг у розпорядження індивідуальних споживачів або індустріальних користувачів [3, с. 46]. Цими партнерами є виробники, посередники й кінцеві користувачі.

Будь-який канал дистрибуції виконує певний набір функцій, необхідних для здійснення обміну. Функції торговельного підприємства щодо каналів дистрибуції переважно такі: вивчення результатів сегментації ринку й планування реклами; укладення договорів зі споживачами або посередниками; облік і контроль виконання договорів; розробка плану відвантаження товарів клієнтам; визначення каналів дистрибуції; організація прийому, зберігання, упакування, сортування й відвантаження товарів клієнтам; інформаційне, ресурсне й технічне забезпечення дистрибуції товарів; стимулювання дистрибуції; установлення зворотного зв'язку зі споживачами та його регулювання. Виконання розглянутих функцій веде до виникнення комерційних потоків розподілу між учасниками процесу обміну, спрямованих у взаємнопротилежних напрямках, це – потік прав власності, замовлень, інформації, фактичний та фінансовий потоки.

Серед питань організації дистрибуції є аналіз збутових витрат, визначення торговельних націнок, розробка заходів щодо підвищення рентабельності робіт із дистрибуції товарів і діяльності фірми в цілому. При аналізі дистрибуції приймаються до уваги витрати на: транспорт, формування асортименту, зберігання, ділові контакти, маркетингову інформацію, управління продажами та ін.

Перш ніж організувати управління каналами дистрибуції, необхідно провести аудит існуючої системи каналів й визначити, наскільки використовується стратегія розподілу адекватна цільовій аудиторії й категорії актуального товару (товари широкого вжитку, предмети розкоші, товари для промисловості й т. д.). Аудит системи каналів розподілу містить у собі три етапи: оцінку стратегії розподілу, визначення оптимальної довжини каналів; оцінку типу системи каналів розподілу; оцінку безпосередніх учасників каналу.

Останнім часом системи розподілу найактивніше розвиваються у двох напрямках. По-перше, це організація вертикальних маркетингових систем (ВМС); по-друге, це розвиток прямого маркетингу.

Вертикальні маркетингові системи становлять інтегровані мережі виробників і посередників, професійне керування якими спрямовано на досягнення максимальної ефективності каналу в цілому. Чим більше зрілий ринок, тим характерніше для нього ВМС. Діяльність учасників каналу узгоджена й інтегрована в єдину систему, конфлікти досить рідкі. За рахунок виключення дублювання функцій знижуються збитки каналу в цілому, а досвід і компетенції кожного з учасників каналу вико-



ристовуються максимально. Діяльністю каналу звичайно управляє один з його учасників – великий виробник, оптовик або мережа роздрібних магазинів.

Прямий маркетинг – продаж продукції без залучення посередників. Продаж без залучення торговельного персоналу – це телемаркетинг, замовлення за каталогами, поштові замовлення, Інтернет-продаж, ТВ-магазин. Цей тип характерний для товарів широкого вжитку. Тут посередники відсутні. Персоналу, що безпосередньо займається продажами товару немає. Доставка здійснюється поштою або за допомогою кур'єрських служб.

У процесі мотивації каналів дистрибуції використовуються два види факторів: стимулюючі (знижки й бонуси) і партнерські. Останні спрямовані на формування довгострокових взаємовигідних відносин: спільне планування діяльності каналу, спеціальні умови співробітництва, маркетингову підтримку, навчання торговельного персоналу й т. д. На погляд автора, крім спільного планування діяльності каналу, для торговельного бізнесу найбільш ефективні науково-практичні конференції і з'їзди з навчання торговців, а також надання методичних рекомендацій з розміщення і викладення продукції в магазинах.

Злагоджена робота каналу багато в чому залежить від відносин між його учасниками. Найбільш часто зустрічається вертикальний конфлікт – це конфлікт між учасниками різного рівня. Торговці можуть бути не задоволені умовами, запропонованими постачальником. Горизонтальний конфлікт – це конфлікт, що виникає між компаніями одного рівня. Одні торговці вважають, що інші користуються в постачальника незаслуженими преференціями. Багатоканальний конфлікт, як правило, виникає, якщо постачальник працює з оптом і роздробом за однаковими цінами, що відрізняються незначно.

Найбільш діючі такі механізми врегулювання конфліктів: спільна розробка й затвердження членами каналу списку завдань, пріоритетних для всіх членів каналу (наприклад, зниження витрат при переміщенні товару усередині каналу, збільшення швидкості доставки, домовленість про фіксовану роздрібну ціну й т. д.); обмін співробітниками між учасниками каналу для підвищення взаєморозуміння; спільне членство в торговельних і інших асоціаціях.

Оцінка роботи торговців, як правило, прямо пов'язана з їхнім мотивуванням. Особливо добре це видно на прикладі бонусної системи: за результатами оцінки діяльності посередника йому нараховується винагорода. Крім того, за підсумками оцінки можуть коректуватися й умови договору в одну або іншу сторону.

Очевидно, що робота з організації управління каналами дистрибуції – процес досить складний, однак систематичний підхід до неї дозволяє значно покращити становище компанії на ринку, поліпшити розповсюдження товару на цільових ринках, забезпечити належне позиціонування, досягти багатьох інших успіхів.

Ефективність каналу дистрибуції здебільшого залежить від взаємодії виробника та торговельного підприємства (посередника). Оскільки торговельне підприємство контактує з покупцями цільового ринку, то, об'єднавши зусилля з метою отримання переваг над конкурентами, виробник і посередник мають можливість досягти синергії стратегій торговця й постачальника та налагодити найефективніший збутовий канал. З метою визначення ефективності каналів дистрибуції рекомендовано здійснювати аналіз їх діяльності за такими показниками: здатність оперативно розподіляти товар; коефіцієнт виконання замовлень; підтримка товарних запасів; особливості асортименту продукції посередника; методи реалізації товару; кваліфікація торгового персоналу; кредитоспроможність [3].

Таким чином, будь-який канал дистрибуції виконує певний набір функцій, необхідних для здійснення обміну: вивчення результатів сегментації ринку та планування реклами; укладання договорів зі споживачами чи посередниками; облік та контроль виконання договорів; розробка плану відвантаження товарів клієнтам; визначення каналів дистрибуції; організація прийому, зберігання, пакування, сортування та відвантаження товарів клієнтам; інформаційне, ресурсне та технічне забезпечення збуту товарів; стимулювання збуту; встановлення зворотного зв'язку зі споживачами та фінансування витрат з функціонування каналів товароруку, збутових операцій. Таким чином, наявність каналу дистрибуції підприємства м'ясо-молочної галузі передбачає розподіл функцій та потоків між учасниками обміну.

Високий рівень витрат постійно спонукає підприємства до пошуку більш досконалих методів дистрибуції. При цьому очевидно, що функції дистрибуції можна передати, проте їх не можна виключити. З точки зору торговельного підприємства, передача вказаних функцій каналам збуту виправдана такою мірою, в якій ці канали завдяки своїй спеціалізації здатні виконувати їх ефективно та з меншими витратами, ніж самостійно підприємством.

Питання організації каналів дистрибуції підприємства м'ясо-молочної галузі й досі потребує уваги вчених.

*Наук. керівн. Таньков К. М.*

**Література:** 1. Котлер Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии: как создать, завоевать и удержать рынок / Ф. Котлер. – И. : ООО "Издательство АСТ", 2000. – 272 с. 2. Андреева О. Д. Технология бизнеса: Маркетинг : учебн. пособ. / О. Д. Андреева. – М. : Дело, 2000. – 224 с. 3. Гавриленко М. И. Основы маркетинга : учебн. пособ. / М. И. Гавриленко. – Тула : Инфра, 2006. 4. Бауэрсокс Д. Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок / Доналд Дж. Бауэрсокс, Клосс. Д. Дж. ; пер. с англ. – М. : Олимп-Бизнес, 2001. – 640 с. 5. Дороніна М. С. Управління економічними та соціальними процесами підприємства : монографія / М. С. Дороніна. – Харків : ХДЕУ, 2002. – 432 с. 6. Маслова Т. Д. Маркетинг / Т. Д. Маслова, С. Г. Божук, Л. Н. Ковалик. – СПб. : Питер, 2002. 7. Крикавський Є. В. Маркетингова політика розподілу : навч. посібн. / Є. В. Крикавський, Н. С. Косар, А. Чубала. – Львів : Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2009. – 232 с. 8. Ларіна Р. Р. Формування та забезпечення надійності регіональних логістичних систем : монографія / Р. Р. Ларіна. – Донецьк : Норд-Прес, 2005. – 284 с. 9. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / под общ. и научн. редакцией проф. В. И. Сергеева. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 976 с.

Студент 5 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## УПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ "JUST IN TIME" У ПРОЦЕС УПРАВЛІННЯ ПОТОКАМИ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ НА СКЛАДІ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

*Анотація. Присвячено проблемі накопичення запасів готових лікарських засобів на складі фармацевтичного підприємства. Система "точно у строк" дозволить уникнути зайвих витрат на виробництво і зберігання лікарських препаратів, що не були замовлені.*

*Анотация. Посвящена проблеме накопления запасов готовых лекарственных средств на складе фармацевтического предприятия. Система "точно в срок" позволит избежать лишних затрат на производство и хранение лекарственных препаратов, которые не были заказаны.*

*Annotation. The problem of accumulation of stocks of finished pharmaceutical products in a warehouse of the pharmaceutical enterprise is devoted. System "just in time" will allow to avoid superfluous expenses for manufacture and storage of medical products which have not been ordered.*

*Ключові слова: логістична концепція "just in time", управління потоками, готова продукція, склад, фармацевтичне підприємство.*

Проблема ефективного використання складських потужностей є актуальною в сучасній Україні, тому що в умовах економічної кризи підприємства повинні шукати резерви зниження витрат у всіх сферах своєї діяльності.

Метою даної статті є розгляд особливостей упровадження системи "точно у строк" в діяльність фармацевтичного підприємства для ефективного управління потоками готової продукції.

Дослідженню проблем управління потоками готової продукції присвячені роботи таких учених: Громовик Б. П. [1], М. Василевський [2], А. Дарський [3].

Однією з найбільш широко поширених у світі логістичних концепцій і технологій є концепція "just in time" – JIT ("точно у строк"). Появу цієї концепції відносять до кінця 1950-х років. Логістична концепція "точно у строк" характеризується такими рисами: мінімальними (нульовими) запасами матеріальних ресурсів, незавершеного виробництва, готової продукції; короткими виробничими (логістичними) циклами; невеликими обсягами виробництва готової продукції і поповнення запасів (постачань); взаєминами із закупівлі матеріальних ресурсів з невеликою кількістю надійних постачальників і перевізників; ефективною інформаційною підтримкою; високою якістю готової продукції і логістичного сервісу [2].

Слід виділити й охарактеризувати принципову ідею методу, яка базується на трьох передумовах (їх правильність була багато разів підтверджена емпіричною дорогою):

по-перше, передбачається, що заявкам споживачів готової продукції повинні відповідати не її заздалегідь накопичені запаси, а виробничі потужності, готові переробляти сировину і матеріали, що поступають майже "з коліс", внаслідок чого об'єм виробничих запасів, що кваліфікується як заморожені потужності, мінімізується;

по-друге, в умовах мінімальних запасів необхідна безперервна раціоналізація в організації і управлінні виробництвом, бо високий об'єм запасів нівелює, у відомому сенсі маскує помилки і недоліки в цій області, вузькі місця виробництва, несинхронізовані операції, невживані виробничі потужності, ненадійну роботу постачальників і посередників;

по-третє, для оцінки ефективності виробничого процесу, окрім рівня витрат і продуктивності фондів, слід враховувати термін реалізації заявки, так звану тривалість повного виробничого циклу (короткі терміни реалізації заявок полегшують управління підприємством і сприяють зростанню конкурентоспроможності завдяки можливості оперативного і гнучкого реагування на зміни зовнішніх умов) [4].

У протилежність традиційним методам управління, відповідно до яких центральна ланка планування виробництва видає виробничі завдання всім відділам і виробничим підрозділам, за методом "точно у строк" централізоване планування стосується лише останньої ланки логістичного ланцюга, тобто складу готової продукції. Усі інші виробничі і постачальницькі одиниці отримують розпорядження безпосередньо від чергового, такого, що знаходиться ближче до кінця ланки логістичного ланцюга. Наприклад, склад готових виробів дав заявку (що рівнозначно видачі виробничого завдання) на певне число готових препаратів до основного цеху, останній видає розпорядження про виготовлення напівфабрикатів цехам обробки і т. д. [2].

Тим самим матеріалопотік від "джерела" до "споживача" передує потоком інформації у зворотному напрямі, тобто виробництву "точно у строк" передує інформація "точно у строк".



Основною метою логістичної концепції JIT є максимальна інтеграція всіх логістичних функцій фірми для мінімізації рівня запасів в інтегрованій логістичній системі, забезпечення високої надійності та рівня якості продукції і сервісу для максимального задоволення запитів споживачів. Системи, засновані на ідеології JIT, використовують гнучкі виробничі технології випуску невеликих об'ємів готової продукції групового асортименту на базі раннього передбачення купівельного попиту [3].

Знаючи, як у фармацевтичному бізнесі важливо отримати продукцію у призначений час і як часто терміни виконання замовлення украй обмежені, треба організувати виробництво за системою "just in time", що дозволить також зменшити собівартість продукції, а отже, і ціни для клієнтів. Основою політики можна вважати лояльність до замовника і довгострокову співпрацю [5].

У центрі уваги системи "just in time" знаходяться клієнти підприємства, а не його бізнес-процеси. При цьому в роботі з малою кількістю клієнтів (до тридцяти) використовують принципи клієнтингу, тобто системи тривалих взаємозв'язків, при яких між виробником і фірмами-посередниками виникають як економічні стосунки, так і соціальні, такі, що базуються на партнерських, дружніх зв'язках, а інколи і особовій прихильності. Клієнт повинен залучатися до фірми за допомогою різних програм лояльності, при чому кожному клієнтові дають відчуття його цінності для підприємства. Конкуренція переходить з політики цін на товари до політики якості послуг, що надаються. Грунтуючись на вказаних принципах, концепція "just in time" є шляхом змін у стратегії, бізнес-процесах, організації і технічній інфраструктурі з метою поліпшення управління підприємством з акцентом на поведінці клієнта [1]. Фактично використання вказаної концепції дозволяє надати клієнтові більше товарів і послуг, базуючись на знаннях того, чого він хоче насправді. При чому клієнт може не усвідомлювати своїх потреб до того моменту, поки йому не буде надана можливість їх задоволення.

Інформаційна підтримка повинна дозволити оперативно обмінюватися інформацією і синхронізувати всі процеси постачання матеріального ресурсу, виробництва і збірки, постачання готової продукції [2].

Отже, упровадивши цю систему в своє виробництво, фармацевтичне підприємство матиме більше вільних коштів за рахунок скорочення запасів готової продукції. В умовах упровадження концепції JIT підприємство матиме можливість відмовитись від запасів готових лікарських препаратів, які втрачають свої властивості з часом на складі. Система "точно у строк" дозволить уникнути накопичення непотрібних запасів готової продукції і зекономити кошти на їх зберігання, що також дозволить вивільнити обігові кошти підприємства. Таким чином, JIT – це не лише спосіб мінімізації запасів, але ще й усунення відходів будь-яких видів ресурсів, поліпшення координації і підвищення ефективності діяльності.

*Наук. керівн. Колодізева Т. О.*

**Література:** 1. Громовик Б. П. Фармацевтична логістика: питання теорії / Б. П. Громовик // Фармац. журн. — 2005. — № 1. — С. 8–19. 2. Василевський М. Ключові зони інформатизації у логістиці підприємств / М. Василевський // Вісник НУ "Львівська політехніка". — 2006. — № 424. — С. 274–279. 3. Дарський А. Управление взаимоотношениями с заказчиками / А. Дарский // Корпоративные системы. — 2007. — № 3. — С. 13–17. 4. Громовик Б. П. Логістичні рішення у збутовій діяльності фармацевтичних фірм / Б. П. Громовик // Фармац. журн. — 2007. — № 5. — С. 12–23. 5. Василевський М. ERP в управлінні ланцюгами поставок / М. Василевський // Вісник НУ "Львівська політехніка". — 2009. — № 416. — С. 242–250.

УДК 658.71

**Горелов І. Ю.**

Студент 5 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **ВИКОРИСТАННЯ КОНЦЕПЦІЙ ЛОГІСТИКИ В УДОСКОНАЛЕННІ ЗАКУПІВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

*Анотація. Здійснено порівняльний аналіз концепцій логістики. Встановлено ступінь використання цих концепцій у закупівельній діяльності вітчизняних підприємств. Визначено особливості логістичного управління такою діяльністю.*

*Аннотация. Осуществлен сравнительный анализ концепций логистики. Установлена степень использования этих концепций в закупочной деятельности отечественных предприятий. Определены особенности логистического управления такой деятельностью.*

© Горелов І. Ю., 2010



*Annotation. The comparative analysis of the concepts of logistics is made. The degree of use of these concepts in the procurement of domestic enterprises is substantiated. The features of logistic management of these activities are considered.*

*Ключові слова: закупівельна діяльність, концепції логістики, логістичне управління закупівельною діяльністю.*

Актуальність теми полягає в тому, що особливого значення в сучасних умовах ринкових відносин набуває закупівля товарів, яка є основою ефективної діяльності підприємства на ринку. Проблеми ефективного управління закупівельною діяльністю на підприємстві обумовлені тим, що стан постачання впливає на конкурентоспроможність підприємства, його фінансовий стан і фінансові результати.

Мета статті – здійснити порівняльний аналіз концепцій логістики та встановити ступінь їх використання в закупівельній діяльності вітчизняних підприємств.

Дослідженню закупівельної діяльності присвячені праці таких вчених: Д. Дж. Бауэрсокс, Д. Дж. Клосс [1], Власова Н. О., Пономарьов Ю. В. [2], Коноваленко В. М. [3], Неуров І. В. [4], Х. Мирон, М. Линдерс [5], Тарасюк Г. М. [6].

Закупівельна діяльність – це діяльність, спрямована на придбання ресурсів у підприємств-постачальників для їх використання у виробництві [3].

Закупівельна діяльність – це управління матеріальними потоками у процесі забезпечення підприємства матеріальними ресурсами та товарами [7].

Логістичне управління закупівельною діяльністю – це управління матеріальними потоками у процесі забезпечення підприємства матеріальними ресурсами [8].

Особливістю логістичного управління закупівельною діяльністю є використання специфічних концепцій, які наведені в таблиці.

Таблиця

#### Концепції логістичного управління закупівельною діяльністю на підприємстві

Цілі	Переваги	Недоліки	Приклади використання
1	2	3	4
<b>MRP I – Materials requirements planning (Планування потреб у матеріалах)</b>			
1. Задоволення потреби в матеріалах, компонентах та комплектуючих для планування виробництва і доставки споживачеві. 2. Підтримка низьких рівнів запасів матеріальних ресурсів і готової продукції. 3. Планування виробничих операцій, розкладів доставки, закупівельних операцій	1. Зниження обсягу запасів. 2. Підвищення швидкості оборотності запасів. 3. Відсутність затримок, викликаних нестачею матеріалів. 4. Можливість використання даних MRP для планування інших видів діяльності як на підприємстві, так і в ланцюзі постачань	1. Нечутливість до короткострокових змін попиту. 2. Збільшення витрат на обробку замовлень і транспортування у випадку прагнення підприємства ще більше скоротити запаси матеріальних ресурсів. 3. Значний обсяг розрахунків і попередньої обробки даних. 4. Збільшення кількості відмов через велику розмірність системи та її комплексність	ВАТ "Харківський тракторний завод", Харків; ТОВ "Tesci", Київ [9]
<b>MOB – Make or buy (Зробити або купити)</b>			
1. Вирішення завдання про виробництво або закупівлю потрібних підприємству деталей. 2. Використання у виробничому процесі власних засобів виробництва. 3. Максимізація прибутку	1. Зниження залежності від коливання ринкової кон'юнктури. 2. Незростання собівартості і незниження якості продукції. 3. Власні засоби та предмети праці	1. Врахування впливу великої кількості факторів при вирішенні завдань. 2. Перехід до викруткової технології ставить підприємство у залежність від коливань кон'юнктури і призводить до втрати іміджу	ВАТ "Дніпроважмаш", Дніпропетровськ [9]

1	2	3	4
ERP I – Enterprise resource planning (Планування ресурсів підприємства)			
1. Інформаційна система для ідентифікації і планування всіх ресурсів підприємства, які необхідні для здійснення закупівель, виробництва, продажу та обліку в процесі виконання клієнтських замовлень. 2. Методологія ефективного планування та управління всіма ресурсами підприємства, які необхідні для здійснення закупівель, виробництва, продажу та обліку при виконанні замовлень клієнтів у сферах виробництва, дистрибуції і надання послуг	1. Дозволяє використовувати одну інтегровану програму замість декількох розрізнених. Єдина система може управляти обробкою, логістикою, дистрибуцією, запасами, доставкою, виставлянням рахунків-фактур та бухгалтерським обліком. 2. Розвантажує обмеження доступу до інформації в комплексі з іншими заходами інформаційної безпеки підприємства, призначена для протидії зовнішнім загрозам (промислово-му шпигунству) і внутрішнім (розкраданням). 3. Впроваджені ERP-системи націлені на максимальне задоволення потреб підприємства в засобах управління бізнесом	1. Недовіра керівників підприємств високотехнологічним рішенням призводить до слабкої підтримки проекту, що робить здійснення проекту важкореалізованим. 2. Небажання підрозділів підприємств надавати конфіденційну інформацію зменшує ефективність використання даної концепції. 3. Безліч проблем, пов'язаних з функціонуванням ERP, можуть виникати через недостатність вкладених коштів у навчання персоналу, а також у зв'язку з недосконалістю політики занесення і підтримки актуальності даних в ERP	ЗАТ "Харківський плитковий завод", Харків; ВАТ "Харківський тракторний завод", Харків [9]
ERP II – Enterprise Resource and Relationship Processing (Управління ресурсами і взаємовідносинами підприємства)			
1. Концепція спрямована на автоматизацію зовнішніх зв'язків та на створення так званого "віртуального підприємства", що відображає взаємодію підприємства, постачальників, партнерів і споживачів, що складається з автономно працюючих підприємств або об'єднання підприємств	1. Дозволяє оптимізувати процеси закупівлі і продажу. 2. Інформація про замовлення, отримана через Інтернет, інтегрується з даними складу, відділів доставки, продажів, сервісних центрів, що дозволяє створити єдиний профіль клієнта, ефективно обробляти замовлення та швидко відповідати на них, створювати і зберігати дані про всі його звернення, аналізувати їх і прогнозувати нові звернення	1. Труднощі із впровадження і використання цієї концепції. 2. Недовіра керівників підприємства до нововведень. 3. Нестача кваліфікованих кадрів	ВАТ "Криворізький турбінний завод "Констар", Кривий Ріг [9]

Як було виявлено, основними недоліками використання розглянутих концепцій у таблиці є: висока вартість їх впровадження в діяльність підприємств, нестача кваліфікованих кадрів, неприйняття керівництвом підприємства нововведень. Перевагою впровадження розглянутих концепцій є підвищення ефективності закупівельної діяльності підприємства. Для підвищення ефективності закупівельної діяльності підприємств пропонується використовувати ці концепції тому, що вони оптимізують логістичні процеси на підприємстві, підвищують рівень загальних показників на підприємстві, підвищують швидкість оборотності запасів, оптимізують процеси закупівель, відбувається швидка обробка замовлень, максимальне задоволення потреб підприємства.

Проведений аналіз показав, що ступінь використання концепцій логістики в закупівельній діяльності вітчизняних підприємств є достатнім (див. таблицю).





Таким чином, було здійснено порівняльний аналіз концепцій логістики, виявлено їх переваги і недоліки. Встановлено ступінь використання цих концепцій у закупівельній діяльності вітчизняних підприємств. Подальше дослідження необхідно спрямувати на розробку рекомендацій з управління концепцій логістики в діяльності вітчизняних торговельних підприємств.

Наук. керівн. Огієнко С. О.

**Література:** 1. Бауэрсокс Д. Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок / Д. Дж. Бауэрсокс, Д. Дж. Клосс. – [2-е изд., пер. с англ.] – М. : ЗАО "Олимп-Бизнес", 2005. – 640 с. 2. Власова Н. О. Формування ефективної закупівельної політики підприємства роздрібною торгівлі : навч. посібн. / Н. О. Власова, Ю. В. Пономарьов. – Харків : Майдан, 2003. – 144 с. 3. Коноваленко В. М. Концептуальні основи та принципи управління закупівельною діяльністю підприємства / В. М. Коноваленко // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 1. – С. 92–101. 4. Неуров І. В. Аутсорсинг закупівель: світовий досвід і вітчизняні перспективи / І. В. Неуров // Вісник національного університету "Львівська політехніка". – 2009. – № 640. – С. 155–162. 5. Фирон Х. управление снабжением и запасами. Логистика : пер. с англ. / Х. Мирон, М. Линдерс. – СПб. : Полигон, 1999. – 768 с. 6. Тарасюк Г. М. Планування комерційної діяльності / Г. М. Тарасюк. – К. : Каравела, 2005. – 400 с. 7. Кальченко А. Г. Логистика : підручник / А. Г. Кальченко. – К. : КНЕУ, 2003. – 284 с. 8. Логистика : учебник / под ред. Б. А. Аникина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 368 с. 9. <http://ukrlogistica.com.ua>.

**Гаврук В. Є.**

УДК 668.6/8

Студент 5 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## УПРАВЛІННЯ МЕРЕЖЕЮ ДИСТРИБУЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА ЛІКЕРО-ГОРІЛЧАНОЇ ГАЛУЗІ

*Анотація. Розглянуто мережу дистрибуції як об'єкт логістичного управління підприємством. Теоретично обґрунтовано сутність поняття "дистрибуція", "мережа дистрибуції" та досліджено алгоритм її побудови.*

*Аннотация. Рассмотрена сеть дистрибуции как объект логистического управления предприятием. Теоретически обоснована сущность понятия "дистрибуция", "сеть дистрибуции" и исследован алгоритм ее построения.*

*Annotation. The distribution network as an object of logistics management is studied. The essence of the concept of "distribution", "distribution network" are theoretically proved and the algorithm for its building is analyzed.*

*Ключові слова: управління, дистрибуція, мережа дистрибуції, управління мережею дистрибуції, проектування мережі дистрибуції, логістика.*

Реформування національної економіки України, розвиток ринкових відносин ставлять перед керівниками підприємств лікєро-горілчаної галузі нові, все більш складні завдання. Відмова від системи державних закупівель, самостійний вихід на ринок, стабілізація продовольчого ринку і посилення конкурентної боротьби складають об'єктивні передумови розвитку системи управління мережею дистрибуції, створення власної системи роздрібно-оптової торгівлі на підприємствах лікєро-горілчаної галузі. Це дозволяє безпосередньо, без посередників здійснювати продажі продукції лікєро-горілчаної галузі, понизити сегментні втрати, отримати торговий прибуток, вивчати і прогнозувати перспективний платоспроможний споживчий попит. Прибуток, отриманий власними оптовими складами і магазинами роздрібною торгівлі, дозволяє мати постійні надходження готівки, в рамках стратегії диверсифікації перерозподіляти грошові потоки на виробництво продукції. Досвід кращих агропромислових формувань показує, що організація збуту через власні структурні підрозділи роздрібно-оптової торгівлі дозволяє апарату управління оперативно вносити зміни до вироб

© Гаврук В. Є., 2010

ничих процесів відповідно до вимог кон'юнктури ринку і змін смаків перспективних покупців підвищити конкурентоспроможність вітчизняних виробників, проводити ефективну політику заміщення імпортних лікєро-горілчанних виробів і забезпечити продовольчу безпеку держави. Проте питання організації та управління роздрібно-оптовою торгівлею на підприємствах лікєро-горілчаної галузі, проблеми взаємодії структурних підрозділів з виробництва продукції і структурних підрозділів служби збуту, механізм квотування продажів, координації спільної діяльності підприємств даної галузі на регіональному ринку знаходяться у стадії наукових розробок. Це з'явилося підставою вибору теми даної статті.

Для того щоб управляти мережею дистрибуції, її необхідно спочатку спроектувати. Від якості спроектованого залежить і її функціонування. Метою статті є дослідження проектування якісної мережі дистрибуції в цілях підвищення ефективності функціонування збутової діяльності підприємства та підприємства у цілому.

Аналіз літературних джерел щодо дослідження системи дистрибуції свідчить про актуальність та полемічність вирішення сутності мережі дистрибуції. Серед вітчизняних вчених з вирішення цього питання можна виділити роботи: Ларіної Р. Р., Фролової Л. В., Попова Е. В., Криківського Є. В., Міротіна Л. Б., Сергєєва В. І. та ін. Серед зарубіжних вчених можна виділити роботи: Дж. Джонсон, Вуд Д. Ф., Вордлоу Д. Л., Мерфі мл. П. Р., Хендфілда Роберта Б., Р. Джексон, Р. Лембден, Хисрік та ін.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:  
розглянути сутність поняття "дистрибуція" та "мережа дистрибуції";  
дослідити алгоритм побудови мережі дистрибуції.

Дистрибуція є істотною ланкою у загальному ланцюжку поставок компанії, яка охоплює потоки готової продукції від виробничих майданчиків або складів постачальників до кінцевих споживачів. Дистрибуція – це насправді ключовий фактор в отриманні прибутку, оскільки саме на цьому етапі формується компроміс між логістичними витратами і рівнем обслуговування споживачів [1]. Сучасні форми організації виробництва і продажів вимагають скоординованості і синхронізації всіх матеріальних потоків. На жаль, у багатьох компаніях системні дистрибуції не відповідають зростаючим запитам клієнтів. Як же побудувати ефективну мережу дистрибуції?

Оптимальна система дистрибуції прагне ефективно реалізувати маркетингову стратегію організації, спрямовану на досягнення певного рівня обслуговування кінцевого споживача. Одні компанії накопичують запаси на складах у безпосередній близькості від споживачів для оперативної прямої доставки товару споживачеві, інші роблять ставку на тривалу доставку товару на підставі розміщеного споживачем замовлення безпосередньо з виробництва. Проектування мережі дистрибуції дозволяє розрахувати оптимальну схему дистрибуції для конкретних категорій товару в конкретних ринкових умовах на конкретних географічних територіях з урахуванням конкретної маркетингової стратегії компанії [2].

Ефективність мережі дистрибуції компанії визначає оптимальне співвідношення досяжного рівня обслуговування клієнтів (Customer service level) і величини логістичних витрат (Logistics costs). Рівень обслуговування клієнтів – це швидкість реагування, широта товарного асортименту, наявність товару у продажу, досвідченість клієнта (простота розміщення замовлення), відстеження проходження замовлення, можливість і простота оформлення повернення товару [3]. Витрати мережі дистрибуції – це витрати на зберігання і складську обробку, транспортування, управління запасами, ІТ-забезпечення керування дистрибуцією [4].

Мета стратегічного проектування мережі дистрибуції полягає у розробці моделі, яка забезпечить найбільш економічно доцільний спосіб розподілу товару при стабільних або зростаючих потребах клієнта [5]. При цьому необхідно розуміти, що при побудові мережі дистрибуції визначальними чинниками є типи товарів, асортимент, географія розподілу, необхідний рівень сервісу, кількість і характеристики каналів збуту. Збільшення кількості центрів (складів) дистрибуції призводить до того, що витрати на транспортування знизуються, а витрати на зберігання і складську обробку збільшуються, і навпаки [2]. Питання, на які необхідно відповісти при проектуванні мережі дистрибуції, розглянемо далі. При проектуванні мережі дистрибуції виникає ряд завдань, які необхідно вирішити.

Комплекс завдань з побудови ефективних ланцюгів поставок має три рівні:

стратегічний: розробка корпоративної моделі ланцюга постачань, позиціонування логістики у структурі управління компанії, проектування мережі дистрибуції, інформаційне забезпечення керування дистрибуцією. Класичну схему стратегічного планування відобразимо пізніше;

тактичний: розробка типової моделі регіональної підмережі дистрибуції, розробка процедур і документообігу, визначення системи планування, транспортних стратегій, а також стратегій управління запасами (Inventory policies), динамічна модернізація розподільної мережі (Dynamic distribution network re-design), логістичне проектування складу (центру дистрибуції);

операційний: проектування, будівництво або модернізація складів, запровадження сучасних процедур та документообігу, впровадження систем управління з ключовими показниками (KPI), управління складом (WMS), управління перевезеннями (TMS) і т. д. [1].

Перед тим, як побудувати мережу дистрибуції, її необхідно спланувати. Існує велика різноманітність алгоритмів планування, розглянемо один із них.

Класичний алгоритм стратегічного планування включає чотири етапи:

1. Збір та аналіз даних, прийняття припущень. На цьому етапі описується існуюча мережа дистрибуції ("як є"), в тому числі схема розподілу, обсяг продажу, рівень запасів, структура поточ-



них витрат. На цьому ж етапі визначаються плани компанії, включаючи передбачувані обсяги продажів з урахуванням освоєння нових територій і ринків, очікувані вимоги клієнтів (за рівнем сервісу та ціною), аналізується стратегія розвитку конкурентів. На підставі отриманих даних формуються рекомендації з модернізації системи дистрибуції та проектування мережі дистрибуції.

2. Моделювання мережі дистрибуції. На цьому етапі розробляється кілька варіантів моделі мережі дистрибуції на підставі даних, зібраних на першому етапі, і прийнятих припущень. Завдання побудови моделі може бути вирішене як аналітичними методами, так і з застосуванням спеціального програмного забезпечення, наприклад програм для імітаційного моделювання. При моделюванні опрацьовується кілька альтернативних схем. У процесі побудови моделі необхідно враховувати не лише показники цінової ефективності того чи іншого варіанта (витрати на транспортування, зберігання, оборотний капітал, необхідний для підтримки рівня запасів тощо), але й ефективність функціонування всього ланцюга поставок. Зокрема, необхідне досягнення компромісу щодо пропонованого рівня сервісу і витрат.

3. Вибір оптимальної моделі та її впровадження. На підставі порівняння підготовлених моделей вибирається оптимальна модель мережі дистрибуції, розробляється план її впровадження. Важливо розуміти, що на цьому етапі глобальні плани компанії можуть бути скориговані. При виборі оптимальної моделі необхідно враховувати і зовнішні фактори, які важко закласти в аналітичну або імітаційну модель. Так, важливими аспектами є наявність трудових ресурсів, зовнішньої транспортної та складської інфраструктури, особливості регіонального законодавства та ін. У процесі впровадження ведеться постійний моніторинг, оцінюються кожен етап впровадження і його ефективність.

4. Динамічна модернізація мережі. Стратегія мережі дистрибуції підприємства повинна повністю відповідати ринковій ситуації, глобальним стратегічним планам компанії і т. д. Для підтримки мережі в робочому стані необхідний регулярний моніторинг і аналіз логістичних параметрів мережі. Система KPI допоможе оцінити ефективність функціонування мережі. Вже на стадії проектування системи необхідно мати можливі плани модернізації з урахуванням тих чи інших змін як всередині компанії, так і поза нею [1].

Сьогодні багато компаній розуміють, що дистрибуція є тією прикордонною областю, в рамках якої, з одного боку, повинні бути максимально задоволені потреби клієнтів, а з іншого боку, враховуючи, що на цьому етапі формується додана вартість, постійно вести роботу зі зниження витрат. Правильно спроектована і впроваджена модель мережі дистрибуції за рахунок повноти та своєчасності виконання замовлень зазвичай дає істотне скорочення логістичного бюджету і підвищення рівня клієнтського сервісу.

Проектування мережі дистрибуції дозволяє отримати відповідь на головне запитання: як максимізувати прибуток і поліпшити якість сервісу. Для цього необхідно дати відповідь на більш конкретні запитання:

- які кількість, географічне положення, роль і обсяг складів;
- для обслуговування яких клієнтів призначений кожен склад;
- яким чином будуть розміщуватись замовлення і здійснюватися доставка;
- яким чином будуть формуватися і розподілятися замовлення на поповнення запасів;
- які типи і способи транспортування будуть відповідати необхідному рівню обслуговування клієнтів [1].

Таких фінансових показників можна досягти тільки при правильному проектуванні мережі дистрибуції.

Таким чином, результати проведеного дослідження щодо сутності мережі дистрибуції підприємства лікеро-горілчаної галузі дозволяють конкретизувати умови та принципи побудови ефективної мережі дистрибуції.

Тільки гнучка, здатна до постійної модернізації система може максимально повно задовольнити швидко мінливі потреби ринку. Це особливо актуально для України, як для країни з гігантськими відстанями та високим споживчим потенціалом. Питання щодо управління мережею дистрибуції підприємства лікеро-горілчаної галузі все ще потребує більш детального та глибокого дослідження.

*Наук. керівн. Таньков К. М.*

**Література:** 1. Фалина Д. Первый этап построения дистрибьюторской сети [Электронный ресурс] / Д. Фалина. – Режим доступа : <http://www.archive-online.ru/read/Logistpro/279>. 2. Хэндфилд Роберт Б. Реорганизация цепей поставок. Создание интегрированных систем формирования ценности / Роберт Б. Хэндфилд. – М., 2003. – 406 с. 3. Фролова Л. В. Логістичне управління підприємством: теоретико-методологічні аспекти : монографія / Л. В. Фролова. – Донецьк : ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2004. – 261 с. 4. Миротин Л. Б. Системний аналіз в логістике : учебн. для вузов / Л. Б. Миротин, Ы. Э. Ташбаев. – М. : Экзамен, 2004. – 479 с. 5. Шиков В. Управление распределением. Ч. 1 [Электронный ресурс] / В. Шиков. – Режим доступа : [http://www.iteam.ru/publications/logistics/section\\_80/article\\_3384/](http://www.iteam.ru/publications/logistics/section_80/article_3384/).

Студент 5 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## ІНФОРМАЦІЙНА СКЛАДОВА ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

*Анотація. Розглянуто інформаційну складову як засіб забезпечення ефективності впровадження логістики на підприємстві. Обрано системою впровадження MFG/PRO, що є інтегрованою, автоматизованою системою управління виробничо-господарською діяльністю підприємства. Розглянуто основні модульні блоки даної інформаційної системи. Підраховано можливий економічний ефект від впровадження такої системи на промисловому підприємстві ВАТ "Електромашина".*

*Аннотация. Рассмотрена информационная составляющая как средство обеспечения эффективности внедрения логистики на предприятии. Выбрана системой внедрения MFG/PRO, которая является интегрированной автоматизированной системой управления производственно-хозяйственной деятельностью предприятия. Рассмотрены основные модульные блоки данной информационной системы. Подсчитан возможный экономический эффект от внедрения такой системы на промышленном предприятии ОАО "Электромашина".*

*Annotation. The information component as means of ensuring effective adoption of logistics at the company is studied. A system of adoption MFG / PRO, which is an integrated automated control system of production and economic activities of the company, is selected. Basic modular units of the information system are described. Potential economic result of introducing such system at the industrial enterprise "Elektromashina" is calculated.*

*Ключові слова: оптимізація матеріальних потоків, інформаційна система, система MFG/PRO, економічний ефект від впровадження.*

Для оптимізації матеріальних потоків на підприємстві недостатньо лише мати відділ логістики. У спеціалістів повинен бути певний інструментарій для реалізації своїх функцій. У даному випадку інструментарієм виступає інформаційна система підприємства.

Питаннями оптимізації управління матеріальними потоками займалися як закордонні автори, серед яких значне місце мають роботи: Д. Бауерсокса, Д. Клосса, Дж. С. Джонсона, А. Харрісона, так і російські та українські науковці: Анікін Б. А., Крикавський Є. В. та ін. [1 – 3]. На жаль, недостатньо уваги приділяється впровадженню інформаційних систем на підприємствах, адже це досить капіталоемні вкладення, тому в Україні вони не досить поширені, хоча й є актуальними питаннями.

Об'єктом даної статті виступає процес управління матеріальними потоками на підприємстві.

Предметом дослідження є можливі шляхи оптимізації управління матеріальними потоками за рахунок впровадження інформаційної системи та можливий ефект від цих заходів.

Упровадження інформаційної системи, як будь-яка новація, не всіма приймається із захватом. Більш того, групі, що займається впровадженням, слід передбачати наявність деякого опору й з боку вищого керівництва, але на користь проекту цей опір має бути здоланий.

Важливу роль у правильному впровадженні будь-якої інформаційної системи відіграє людський чинник. Відбір персоналу для реалізації проекту має бути санкціонований на рівні керівного комітету, таким чином, гарантуючи, що будуть задіяні найкращі й найбільш здатні працівники організації. Участь у цьому різновиді проектів зазвичай розширює горизонти і здібності практично кожного члена групи. Персонал групи впровадження набуває розширене і глибоке розуміння багатьох бізнес-процесів підприємства. Тому побічним ефектом автоматизації підприємства буде той факт, що участь у проекті значно збільшить цінність цієї групи як працівників компанії.

Інший важливий аспект – прогнозування результатів реорганізації. Багато компаній не в змозі розглядати довготривалі наслідки впровадження інформаційних систем до тих пір, поки не закінчений проект, що зрештою значно погіршує результати впровадження системи. Якщо заздалегідь розглядати наслідки впровадження, це може прояснити ситуацію для проектної групи, тим самим збільшивши переваги впровадження системи. Організаціям слід розглянути, яким чином у довгостроковій перспективі вони збираються підтримувати нову систему [1, с. 261].



Окремо розглянемо систему MFG/PRO, що лідирує зі співвідношення "ціна/якість" згідно з даними компанії Data Research DPU [3, с. 172]. Дана система є інтегрованою, автоматизованою системою управління виробничо-господарською діяльністю підприємства, що підтримує ідеологію універсально гнучких ланцюгів процесу виробництва. Система MFG/PRO, використовуючи свої інтегровані застосування, оптимізує основні бізнес-процеси підприємства, надає інформацію стратегічного управління на всіх рівнях компанії, відповідає новим вимогам ситуації, що постійно змінюється на ринку.

Система підтримує такі напрями господарської діяльності підприємства, як виробництво, фінансові операції, збут, матеріально-технічне постачання, складське господарство, транспорт, управління проектом, технічне й сервісне обслуговування.

Система MFG/PRO має більше 5 100 впроваджень з підтримкою 26 мов на підприємствах автомобільної, електронної, медичної, фармацевтичної, харчової й легкої промисловостей у 83 країнах світу. Дана система призначена для автоматизації процесу управління виробничо-господарською діяльністю великих промислових підприємств, забезпечуючи повний логістичний цикл виробництва (маркетинг, постачання, обробка, збут) у вибраних галузях індустрії: машинобудування; хімічна і фармацевтична; харчова; виробництво товарів народного вжитку; виробництво електроніки, електротехніки, приладів; промислове виробництво.

Основними функціями MFG/PRO є не лише підтримка оптимального функціонування виробничих процесів на підприємстві, але й оптимізація інформаційних потоків між споживачами, компанією і постачальниками.

Будучи повністю інтегрованим програмним пакетом, MFG/PRO має модульну структуру. Система підтримує весь спектр типів складальних виробництв: масове, серійне, конвеєрне, штучне, "за замовленням".

Окремо розглянемо найбільш важливі модулі даної системи, що дозволяють повністю автоматизувати діяльність підприємства.

Блок "Планування" дозволяє ефективно управляти й контролювати рух матеріальних та відповідних їм інформаційних потоків від постачальника до споживача. Технологія "Управління глобальними ланцюгами постачань" (SCM) дає індустріальним підприємствам можливість представляти свою діяльність у вигляді ефективних ланцюгів логістики: від постачальників сировини і комплектуючих до продажу готових виробів кінцевому споживачеві.

Використання даного блоку дозволяє підприємству будувати свою політику на ринку, враховуючи всі зміни, що відбуваються на ринку, гнучко переналагоджувати виробництво, й тим самим забезпечувати високу конкурентоспроможність вироблених виробів. Ланцюги логістики розглядаються для кожного виробництва окремо.

Даний блок складається з таких модулів: фінансове планування/планування ресурсів підприємства; головний план виробництва; планування потреби у сировині, матеріалах й комплектуючих; планування завантаження виробничих потужностей;

Блок "Виробництво" використовується для управління виробничою діяльністю підприємства відповідно до різних типів виробничих процесів і складається з модулів: склад/специфікації/рецептури; операції/центри виробництва робіт; формула/технологічний процес; ведення наряд-замовлень на виробництво; післяопераційний контроль робочого часу; потокове виробництво; глобальне управління якістю.

Блок "Розподіл" використовується для контролю за станом товарно-сировинних запасів на складах (залишки на складі) й управління закупівлями та збутом продукції. Даний блок складається з таких модулів: управління запасами; облік на фізичному складі; замовлення на постачання; постачання/закупівля точно за графіком (технологія JIT); квотування продажів; замовлення на продаж; відвантаження/продажі згідно з графіком (технологія JIT); конфігурація виробів; аналіз продажів.

Блок "Фінанси" повністю інтегрований з блоками "Розподіл", "Планування" і "Виробництво", дозволяє оперативнo отримувати інформацію про фінансовий стан компанії й тим самим знаходити правильні рішення з фінансово-економічних питань. Складається з модулів: головна бухгалтерська книга; валютні операції; розрахунки зі споживачами/замовниками; розрахунки з постачальниками; ціноутворення та управління собівартістю; банківські і касові операції; облік основних засобів.

За даними незалежних інформаційних агентств, при правильному, ретельно спланованому впровадженні ERP-системи, підприємства можуть досягти дійсно значних результатів, а саме:

- зниження операційних і управлінських витрат на 15 %;
- економія обігових коштів на – 2 %;
- зменшення циклу реалізації на 25 %;
- зниження комерційних витрат на 35 %;
- зниження страхового рівня складських запасів на 20 %;
- зменшення дебіторської заборгованості на 12 %;
- збільшення оборотності матеріальних запасів на 30 %;
- поліпшення утилізації основних фондів на 30 % [6].

Розрахуємо можливий економічний ефект при впровадженні інформаційної системи MFG/PRO на ВАТ "Електромашина", виходячи з даних балансу та фінансового звіту (таблиця).



**Розрахунок економічного ефекту від упровадження системи MFG/PRO  
на ВАТ "Електромашина"**

Найменування показника	Первинне значення (тис. грн)	Ефект		Остаточне значення (тис. грн)
		%	тис. грн	
Операційні та управлінські витрати	28 113,1	15	4217	23 896,1
Обігові кошти	12 123,4	2	242,5	11 880,9
Складські запаси	2 003,6	20	400,72	1 602,88
Дебіторська заборгованість	3 154,1	12	378,49	2 775,6
Загалом	45 394,2	x	5 238,7	40 155,5

Таким чином, загальний ефект від упровадження інформаційної системи може досягати 5 238,7 тис. грн. Звичайно більш глибокий аналіз показників дасть ще кращий результат. Але треба завжди пам'ятати, що впровадження інформаційної системи потребує значних витрат, що мають немалий строк окупності. Саме тому тільки підприємство, що успішно розвивається, має довгострокові перспективи у розвитку та достатньо коштів для оптимізації своєї роботи, має шанс впровадити інформаційну систему, яка не тільки стане новою ступінню розвитку, але й дозволить зекономити величезні кошти у довгостроковій перспективі. Саме за таких умов підприємство матиме шанс на конкурентні переваги на ринку, і, як наслідок, прибуток та імідж сучасного підприємства.

*Наук. керівн. Колодізева Т. О.*

**Література:** 1. Бауэрсокс Доналд Дж. Логистика: Интегрированная цепь поставок : пер. с англ. / Доналд Дж. Бауэрсокс, Дейвид Дж. Клосс. – М. : ЗАО "Олимп-Бизнес", 2001. – 640 с. 2. Крикавський С. В. Логістика. Основи теорії : підручник / С. В. Крикавський. – Львів : Національний університет "Львівська політехніка", 2004. – 416 с. 3. Харрісон А. Управління логістикою: Розробка стратегій логістичних операцій / А. Харрісон, Ван Хоук Ремко ; пер. з англ. ; за наук. ред. О. С. Міхейцева. – Дніпропетровськ : Баланс Бізнес Букс, 2007. – 368 с. 4. Чуприна О. О. Інформаційні логістичні системи в забезпеченні ефективного управління складськими операціями / О. О. Чуприна // Університетські наукові записки. – 2007. – № 3. – С. 284–288. 6. <http://www.citforum.ru/consulting/ERP.shtml>.

УДК 658.62

**Стойкова М. О.**

Студент 4 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## ІНТЕГРОВАНІЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ СУКУПНОЇ КОРИСНОСТІ ТОВАРУ

*Анотація. Розглянуто поняття сукупної корисності та її складових елементів. Виявлено співвідношення параметрів логістичних бізнес-процесів підприємства та відображено загальну структуру формування сукупної корисності товару для споживачів, націленої на підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.*

*Аннотация. Рассмотрено понятие совокупной полезности и ее составляющих элементов. Выведены соотношения параметров логистических бизнес-процессов предприятия и отображена общая структура формирования совокупной полезности товара для потребителей, нацеленная на повышение конкурентоспособности отечественных предприятий.*

*Annotation. The notion of the total utility and its components are considered. The preference of the business-processes ratio on the enterprise are explored and the get-up in forming the commodity's total utility for the consumers for the purpose of higher domestic enterprise's competitive ability is represented.*

*Ключові слова: основна та домінуюча корисність товару, кількісний та якісний рівень корисності, корисність додаткового обслуговування, інформації, місця, часу та володіння, бізнес-процеси, інтеграція.*

Ринкова трансформація економіки України актуалізує проблему радикального підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Концептуально цього можна досягти за рахунок зниження витрат та підвищення рівня обслуговування клієнта. На вибір клієнта впливають водночас безліч чинників, починаючи від високої якості товару та обслуговування і закінчуючи репутацією фірми.

© Стойкова М. О., 2010

Оскільки сьогодні існує тенденція до заповнення вітчизняних ринків масовою продукцією, виникає потреба позиціонувати товар на ринку за допомогою інших елементів, які додають корисності. Виявлення таких елементів і, як наслідок, задоволення конкретних потреб споживачів реалізується одночасно через ефективне управління ланцюгом поставок та створення додаткової корисності товару. Завдяки інтеграції процесів, по-перше, можна усвідомити ступінь важливості кожної ланки такого ланцюга, по-друге, спрогнозувати можливі винагороди, по-третє, виявити та вилучити неефективні бізнес-процеси.

Висвітлення даного питання зараз можна знайти не лише у працях іноземних фахівців з логістики, таких, як: М. Портер [1], А. Томпсон [2], Роберт Б. Хендфілд, Ернест Л. Ніколс-мл. [3], а і серед російських та українських вчених, таких, як: Кобиліох О. Я., Хтей Н. І [4], Гірна О. Б. [4; 5], Є. Крикавський [6], Рєпін В. В. [7], Чухрай Н. І [5], Калда К. О. [8], Костюк О. С. [9] та ін.

Метою статті є вироблення концептуальних засад щодо формування корисностей товару на основі інтегрованого управління ланцюгом поставок, з урахуванням потреб споживачів.

Реалізація мети обумовила необхідність виконання таких завдань:

розмежувати поняття основної та домінуючої корисності товару;

виявити співвідношення параметрів логістичних бізнес-процесів, що дозволить удосконалити підхід до розподілу сукупної винагороди за створену корисність продукту між учасниками ланцюга для підтримання його ефективного функціонування;

відобразити загальну структуру формування корисності товару, яка враховує домінуючу корисність та націлена на підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Головною метою постачальника для покращення фінансової стійкості та конкурентоспроможності підприємства виступає задоволення диференційованих потреб споживачів та створення потенційної корисності, яка є результатом інтеграції спільних зусиль усіх учасників ланцюга поставок.

У сукупній корисності товару для споживача виділяють основну (формальну) та додаткову (домінуючу) корисність. Основна корисність товару містить два рівні корисності товару: кількісний та якісний. Кількісний рівень залежить від технічних показників, характеристик властивостей певного товару. Якісний рівень – це задоволення конкретних потреб споживачів згідно з наявними вимогами. Додаткова корисність виступає в якості конкурентної переваги постачальника, яка і охоплює швидкість обробки замовлення клієнта, отримання права власності, надійність, якість та еластичність обслуговування, а також час та місце отримання бажаного товару. Адже кінцеві користувачі без вагання купують субституційний продукт іншого виробника, якщо попередньо вибраного виробу немає в наявності, якщо час, за який підприємство здатне виконати певне замовлення, не задовольняє їх або рівень обслуговування знаходиться на доволі низькому рівні (рис. 1).



Рис. 1. Структура формування корисності товару для споживачів (власне опрацювання автора на підставі [6, с. 55–56])

Таким чином, створення сукупної корисності полягає в умінні постачальника не лише формально задовольняти потреби споживачів, а зосереджувати їх увагу на корисності додаткового обслуговування, корисності інформації, місця, часу та володіння, забезпечуючи тим самим конкурентні переваги для власного підприємства [6]. Досягти цього можна лише завдяки чіткій направленості управлінських процесів у середині ланцюга сукупної корисності товару, який є комплексом дій та процесів з боку управлінського персоналу та співробітників підприємства щодо створення такого товару, який має найбільшу цінність для певного споживача з метою максимального задоволення його потреб (рис. 2).

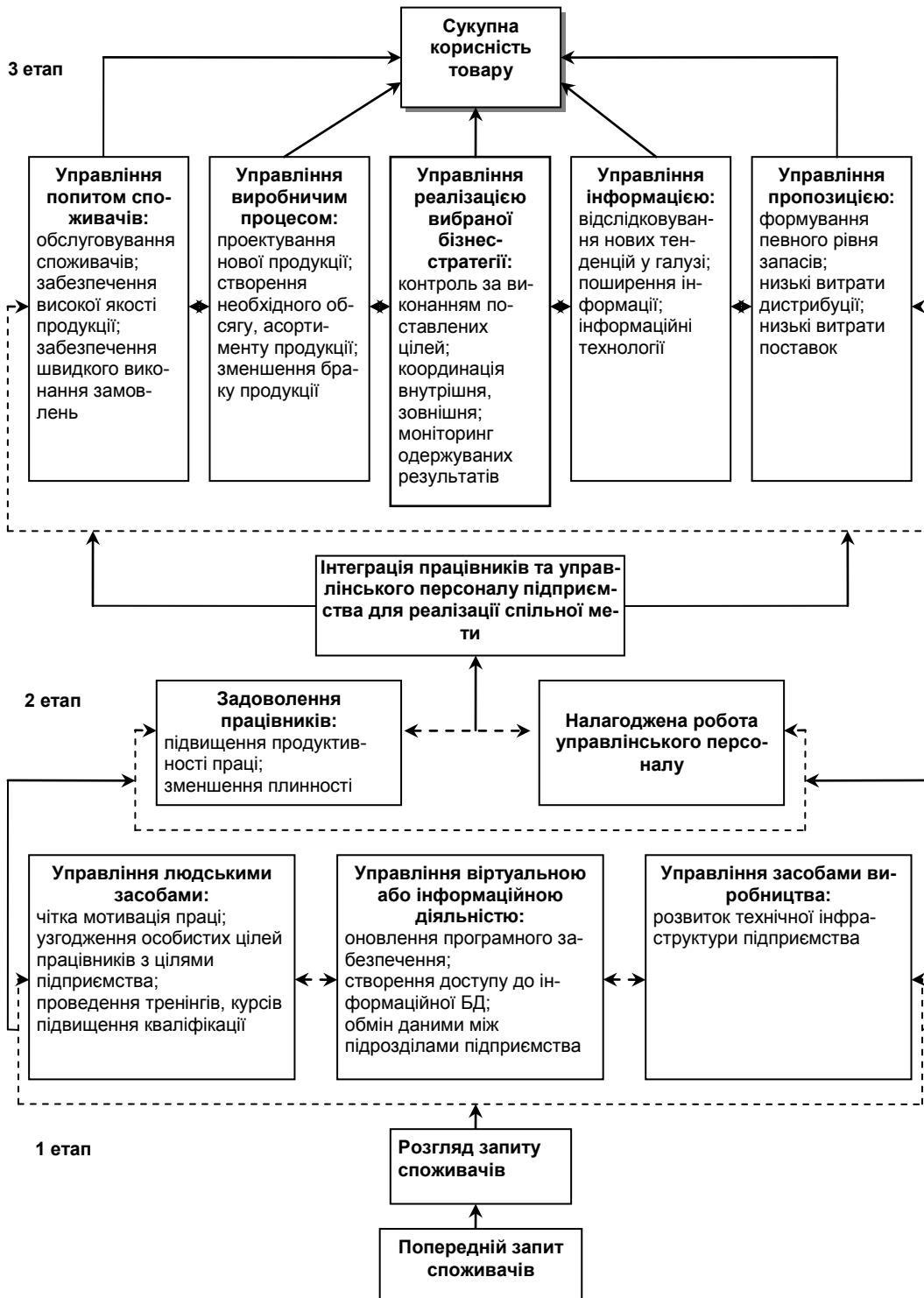


Рис. 2. Поетапна структура формування сукупної корисності товару (власне опрацювання автора на підставі [5,6,8 – 10])



Першим етапом створення сукупної корисності товару є отримання та розгляд попереднього запиту клієнта. З метою ідентифікації індивідуальних побажань клієнта, необхідно, по-перше, визначити його приналежність до певного сегменту споживачів та провести детальний аналіз того, який саме товар і з якою мірою корисності він бажає одержати на виході.

Після цього починається безпосередній процес створення сукупної корисності товару, який вимагає добре організованого процесу управління в усіх аспектах діяльності підприємства.

На другому етапі детальна увага повинна спрямовуватись не тільки на розвиток технічної інфраструктури підприємства, а також на управління інформаційними та ресурсними потоками, мотивацію виробничого та управлінського персоналу, що, у свою чергу, призведе до інтеграції внутрішніх підрозділів підприємства, дозволить удосконалити процес обробки даних та прискорить безпосереднє виконання замовлення.

На третьому етапі формування сукупної корисності товару необхідно водночас враховувати безліч різноманітних бізнес-процесів, виконання яких залежить від сумлінності як виробничого, так і управлінського персоналу. До таких бізнес-процесів належить: забезпечення високої якості товару, зменшення браку та швидке виконання замовлення, забезпечення необхідного обсягу реалізації, формування оптимального рівня запасів та зменшення витрат дистрибуції, відслідковування нових тенденцій у галузі та проектування нового товару, злагоджене виконання яких відбувається завдяки зовнішній та внутрішній координації, а також безперервному контролю та моніторингу.

Вітчизняним підприємствам для швидкої адаптації до змін ринкового середовища необхідно спрямувати свою діяльність на постійну оптимізацію та інтеграцію існуючих відокремлених один від одного бізнес-процесів, навчитися ефективно використовувати існуючі інформаційні ресурси, своєчасно реагувати на потреби клієнта, а також знаходити шляхи скорочення часу виконання замовлення.

У кожному конкретному випадку споживач повинен становити центр уваги підприємства, тому для ефективного управління ланцюгом поставок, направленою на створення товару з певною мірою корисності для кожного зі споживачів, необхідно створити такий механізм функціонування підприємства, який би уможливував швидку реакцію на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища, враховуючи при цьому диференційовані потреби кожного учасника даного ланцюга поставок.

Перед початком проектування процесів у ланцюзі поставок необхідно визначити спільні для усіх ланок цілі, якими переважно є низькі витрати та рентабельність усіх виконуваних операцій (для власника підприємства), покращені умови праці та узгодження індивідуальних цілей з цілями підприємства (для виробничого та управлінського персоналу) або надійність та якість обслуговування, терміновість виконання замовлення, гнучкість та швидкість реакції на зміни вимог та попиту (для кінцевих споживачів). Їх ідентифікація і пізніша реалізація будуть можливі, якщо: менеджери підприємств змінять ставлення до ідеї партнерства у ланцюгу поставок; при виборі партнера менеджери підприємств будуть брати до уваги критерії зі сфери організаційної і стратегічної культури підприємств, а ними є: почуття довіри, підхід і плани керівних кадрів, які стосуються майбутнього розвитку підприємства, стратегічне пристосування – узгодженість стратегічних напрямів розвитку підприємств, а також узгодженість стосовно їх взаємної ролі в досягненні стратегічних цілей [9].

Створення сукупної корисності для споживачів та постачальників можливе лише завдяки їх плідній співпраці. Налагодивши довготривалі партнерські відносини, кожна з сторін отримує власну вигоду. Для споживача в якості цієї вигоди виступає товар з оптимальною мірою корисності, для постачальника це: приріст попиту, що ґрунтується на задоволенні споживача, отримання прибутку та підвищення фінансової стійкості, конкурентоспроможності підприємства. Проблеми створення сукупної корисності через налагодження партнерських відносин постачальника та споживача будуть присвячені наступні публікації.

*Наук. керівн. Колодізева Т. О.*

**Література:** 1. Портер М. Стратегія конкуренції. Методика аналізу галузей діяльності конкурентів / М. Портер ; пер. з англ. А. Олійника, Р. Скільського. – К. : Основи, 1998. – 390 с. 2. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : учебник для вузов / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд ; пер. с англ. ; под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с. 3. Хэндфилд Р. Б. Реорганизация цепей поставок. Создание интегрированных систем формирования ценности / Р. Б. Хэндфилд, Э. Л. Николс мл. ; пер. с англ. – М. : Издательский дом "Вильямс", 2003. – 416 с. 4. Гірна О. Б. Формування корисностей у ланцюгу поставок на основі ринкової пропозиції / О. Б. Гірна, О. Я. Кобилух, Н. І. Хтей // Вісник Національного університету "Львівська політехніка" "Логістика". – 2006. – № 552. – С. 17–23. 5. Чухрай Н. Формування ланцюга поставок: питання теорії та практики : монографія / Н. Чухрай, О. Гірна. – Львів : "Інтелект-Захід", 2007. – 232 с. 6. Крикавський Є. Логістика. Для економістів : підручник / Є. Крикавський. – Львів : Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2004. – 448 с. 7. Репин В. В. Описание и анализ бизнес-процессов: цепочки ценности и Work Flow [Электронный ресурс] / В. В. Репин. – Режим доступа : [www.finexpert.ru](http://www.finexpert.ru). 8. Калда К. О. Логістичний підхід до формування ланцюгів створення цінності та вартості авіатранспортної продукції [Електронний ресурс] / К. О. Калда. – Режим доступу : [www.nbu.gov.ua](http://www.nbu.gov.ua). 9. Костюк О. С. Стратегічне планування в системі інжинірингу логістичних проєктів [Електронний ресурс] / О. С. Костюк. – Режим доступу : [www.nbu.gov.ua](http://www.nbu.gov.ua). 10. <http://www.management-com.ua/strategy/str165.html>.

## ОСОБЛИВОСТІ ОПЕРАЦІЙ З ЦІННИМИ ПАПЕРАМИ

*Анотация. Розглянуто особливості проведення операцій з цінними паперами. Вивчено основні проблеми, пов'язані з діяльністю українських банків на ринку цінних паперів.*

*Аннотация. Рассмотрены особенности проведения операций с ценными бумагами. Изучены основные проблемы, связанные с деятельностью украинских банков на рынке ценных бумаг.*

*Annotattion. The features of carrying out the operations with securities are considered. The basic problems connected with activity of the Ukrainian banks on a securities market are studied.*

*Ключові слова: ринок цінних паперів, цінні папери, операції з цінними паперами.*

Ринок цінних паперів є багатоаспектною соціально-економічною системою, на основі якої функціонує ринкова економіка в цілому. Він сприяє акумулюванню капіталу для інвестицій у виробничу та соціальну сфери, структурній перебудові економіки, позитивній динаміці соціальної структури суспільства, підвищенню достатку кожної людини шляхом володіння і вільного розпорядження цінними паперами, психологічній готовності населення до ринкових відносин.

На сучасному етапі ринкових перетворень в Україні операції банків з цінними паперами, порівняно зі світовою практикою, здійснюються на недостатньому рівні.

Дослідженню механізмів функціонування ринку цінних паперів та діяльності банків на цьому ринку присвячено ряд наукових праць, зокрема, фундаментальних досліджень таких вчених, як: Румянцев С., Назарчук М. та ін. [1; 2].

Актуальність теми пояснюється необхідністю вивчення операцій банків з цінними паперами в контексті їх розвитку з метою повноцінної інтеграції банківської системи України в міжнародний ринок капіталу.

Метою даної статті є визначення проблем, пов'язаних з діяльністю українських банків на ринку цінних паперів.

Основними проблемами, які стоять перед банками, є [3; 4]: відставання існуючої законодавчої та нормативно-правової бази функціонування фондового ринку від розвитку реальних процесів; недостатність державного регулювання національного ринку цінних паперів; недовіра населення і його психологічна невідповідність до операцій на фондовому ринку; відсутність необхідного захисту інтересів дрібних інвесторів з боку держави.

В Україні триває становлення змішаної моделі фондового ринку, що передбачає можливість проведення операцій з цінними паперами як банками, так і парабанківськими інститутами. Банківські установи можуть здійснювати будь-який вид діяльності з цінними паперами – емісійну, комерційну, комісійну, депозитарну, а також виступати в ролі інвесторів (при формуванні портфеля цінних паперів).

Для більш повного розуміння суті банківських операцій з цінними паперами Національний банк України та інші державні установи в своїх нормативних актах повинні усунути наявні протиріччя між вкладенням коштів у цінні папери та інвестиційною діяльністю. На погляд автора статті, вкладення банками грошових ресурсів у цінні папери є фінансовими інвестиціями незалежно від терміну придбання. Крім того, банкам притаманні специфічні риси, що відрізняють їх від решти фінансових інститутів (універсальність діяльності, спектр операцій з цінними паперами та ін.). Саме це сприяє становленню банківських установ, як провідних учасників на вітчизняному ринку цінних паперів.

Отже, банківські операції з цінними паперами мають значні перспективи для свого подальшого розвитку в Україні як діяльність, яка на міжнародних ринках капіталу є найбільш прибутковою. Завдяки розвитку операцій з цінними паперами банківські установи зможуть значно розширити спектр власних послуг, збільшити величину прибутків та оптимізувати технології ризик-менеджменту банківської діяльності. Крім того, розвиток операцій з цінними паперами може стати одним з провідних елементів забезпечення інтеграції банківської системи України у світовий економічний простір.

*Наук. керівн. Жукова О. К.*

**Література:** 1. Назарчук М. І. Про деякі особливості розвитку організованого ринку цінних паперів в Україні / М. І. Назарчук, Л. Карпенко // Економіка України. – 2008. – № 3. – С. 40–41. 2. Мороз А. М. Банківські операції / А. М. Мороз. – К. : Знання, 2009. – 384 с. 3. Васюренко О. В. Банківські операції / О. В. Васюренко. – К. : Знання, 2006. – 243 с. 4. Румянцев С. Тенденції розвитку фондового ринку / С. Румянцев // Цінні папери України. – 2009. – № 40. – С. 9–14.



Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКІВ УКРАЇНИ

*Анотація. Розглянуто основні недоліки законодавчої бази з регулювання лізингової діяльності, наведено причини, що гальмують розвиток лізингу, та запропоновано подальші напрями вдосконалення лізингових операцій.*

*Анотация. Рассмотрены основные недостатки законодательной базы по регулированию лизинговой деятельности, приведены причины, которые тормозят развитие лизинга, и предложены последующие направления совершенствования лизинговых операций.*

*Annotation. The basic lacks of legislative base from adjusting of leasing activity are considered, reasons, that brake development of leasing, are suggested and subsequent directions of perfection of leasing operations are offered.*

*Ключові слова: лізинг, фінансовий лізинг, ринок лізингових послуг.*

В усьому світі лізинг є унікальним інвестиційним механізмом оновлення основних засобів підприємств. Проте діюча в Україні державна політика зі створення умов для залучення іноземних та національних інвестицій через механізм лізингу дещо незадовільна. Існує низка проблем, що гальмують розвиток лізингових операцій, які потребують вирішення. Для всебічного розвитку економічних процесів у країні, активізацій підприємницької діяльності, розвитку малого та середнього бізнесу треба впроваджувати нові для нашої економічної системи методи фінансування реального сектору економіки, оновлення матеріально-технічної бази. Розширення лізингових операцій в Україні є одним із таких методів фінансування. Саме тому обрана тема є актуальною та потребує дослідження [1].

Лізингові операції розглядали у своїх працях такі видатні науковці, як В. Горемікіна, А. Ляхова, Н. Кочетова. Вони вивчали теоретичні питання лізингової сутності, займалися правовим аспектом та досліджували розвиток ринку міжнародного лізингу.

Активізація лізингової діяльності в умовах інтеграції України у світовий економічний простір неможлива без подальшого вдосконалення існуючої законодавчої бази, яка поки що відстає від сучасних потреб.

Однією із головних проблем, які потребують вирішення, є усунення окремих суперечливих розбіжностей та уніфікації термінології щодо лізингу в Господарському, Цивільному кодексах та в Законі України "Про фінансовий лізинг".

У Законі України "Про фінансовий лізинг" необхідно позбутися дискримінаційної норми щодо національного виробника, що дозволить розширити сферу застосування лізингових операцій та збільшити кількість учасників ринку за рахунок надання у фінансовий лізинг обладнання безпосередньо виробником [2].

Отже, для подальшого розвитку лізингового ринку України необхідно усунути протиріччя та недоліки в цивільному, податковому та бухгалтерському законодавстві в питаннях фінансового лізингу.

Більш глибокого дослідження та оцінки потребують можливості й потенціал надання вітчизняними банками лізингових послуг, систематизація проблем, що виникають, та необхідність розробки методів подальшого стимулювання розвитку лізингу в Україні.

Успішному формуванню лізингових відносин в Україні заважає низка перешкод, зокрема [3]: несформованість на загальнодержавному рівні політики щодо перспектив лізингу; різні підходи до віднесення платежів за договорами на валові доходи та різні підходи до оподаткування;

надто жорстка система оподаткування лізингових операцій;

низький попит на товари вітчизняного виробництва;

низька платоспроможність усіх категорій споживачів при імпорті споживчих товарів.

Для активного розвитку лізингу в Україні доцільно провести комплекс заходів, який передбачатиме:

зниження вартості кредитних ресурсів до рівня, який би не перевищував 20 % річних, для забезпечення ефективності лізингових операцій;

зниження вартості нотаріальних послуг з оформлення договорів лізингу з метою послаблення фінансового навантаження на учасників лізингової угоди;  
надання податкових пільг щодо операцій з міжнародного лізингу для ввезення на територію України високотехнологічного устаткування;  
створення лізингових центрів, які б спеціалізувалися на обслуговуванні малих підприємств;  
організацію при обласних лізингових центрах відділів з формування бази даних про попит та пропозицію на обладнання й устаткування;  
розроблення державної програми підтримки лізингу, яка б передбачала залучення банківського сектору до розвитку лізингових послуг;  
реформування податкового законодавства в частині стимулювання лізингових операцій – запровадження пришвидшеної норми амортизації для об'єктів лізингу, надання інвестиційних пільг при оподаткуванні прибутку підприємств, застосування спрощеної процедури повернення майна [4].  
Відтак запровадження таких норм принесе позитивні результати, а саме:  
прискорення розвитку лізингової галузі в результаті забезпечення більшої економічної привабливості та здешевлення лізингових послуг;  
забезпечення доступу до важливого джерела фінансування придбання обладнання для малих і середніх підприємств та сільськогосподарських підприємств, які не мають доступу до банківських кредитів, не користувались лізингом або для яких лізинг є занадто дорогим за теперішніх умов.  
Отже, у статті було розглянуто основні причини, які гальмують розвиток ринку лізингових послуг, та наведені подальші шляхи стимулювання лізингової діяльності в Україні.

Наук. керівн. Холодна Ю. Є.

**Література:** 1. Різник В. Загальні положення про укладення договорів з лізингу у сфері банківської діяльності / В. Різник // Вісник НБУ. – 2006. – № 4. – С. 28–31. 2. Недеря Л. В. Аналітичні процедури визнання фінансового лізингу / Л. В. Недеря // Аудитор України. – 2005. – № 20. – С. 14–16. 3. Онишук Я. В. Розвиток лізингу в Україні / Я. В. Онишук // Фінанси України. – 2005. – № 7. – С. 106–113. 4. Рязанова Н. Стратегія розвитку фінансового лізингу в Україні / Н. Рязанова // Фінансовий ринок України. – 2008. – № 7/8. – С. 17–18.

УДК 336.761(477)

**Цехмейстер О. А.**

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНІЧНИХ ІНДИКАТОРІВ ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ КУРСУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

*Анотація. Розглянуто можливі стратегії формування портфельів цінних паперів. Проаналізовано переваги та недоліки, які дозволять заздалегідь обирати стратегію формування портфеля цінних паперів відповідно до змін ситуації на фондовому ринку. Визначено ефективність запропонованих методів для прогнозування курсу цінних паперів.*

*Аннотация. Рассмотрены возможные стратегии формирования портфелей ценных бумаг. Проанализировано преимущества и недостатки, которые позволят заранее выбирать стратегию формирования портфеля ценных бумаг соответственно к изменениям ситуации на фондовом рынке. Определена эффективность предложенных методов для прогнозирования курса ценных бумаг.*

*Annotation. The article deals with possible strategies for portfolios of securities. The advantages and disadvantages, which will advance a strategy to choose a portfolio of securities, respectively, to change the situation on the stock market are analyzed. The effectiveness of the proposed methods for predicting the course of securities are determined.*

*Ключові слова: цінні папери, портфель цінних паперів, акція, стратегія, курс акції, індикатори.*

З розвитком фондового ринку України досить актуальною постає проблема стратегії формування портфельів цінних паперів. Діяльність з обігу цінних паперів здійснюється виключно торговцями цінних паперів, що отримали ліцензію на здійснення цієї діяльності у порядку, встановленому

© Цехмейстер О. А., 2010



законодавством [1]. Залежно від економічної ситуації, яка кореляційно пов'язана з діловою активністю фондового ринку, сучасний інвестор використовує консервативну або агресивну стратегію. Перша полягає в довготерміновому інвестуванні в цінні папери. Друга – передбачає гру на фондовій біржі з цінними паперами молодих агресивних компаній.

Для вибору тієї або іншої стратегії потрібна оцінка ділової активності фондового ринку, основним показником якої в Україні є ПФТС-індекс, а також оцінка властивостей та потенціалу, закладених у цінних паперах, що складають портфель інвестора.

Проблемі біржових індексів та індикаторів торгівельних систем як методам прогнозування курсів акцій присвячено роботи таких українських вчених: Раєвської О. В., Стрижиченко К. А. [2].

Автори вважають важливим при моделюванні поведінки інвестора на фондовому ринку прогнозувати значення індекса на майбутнє. Це дозволить заздалегідь обирати стратегію формування портфеля цінних паперів відповідно до змін ситуації на фондовому ринку.

Тому метою даної статті є розгляд використаних технічних індикаторів для прогнозування курсу цінних паперів вітчизняних підприємств.

Вчені Раєвської О. В. та Стрижиченко К. А. [2] розробили модель вибору виду портфеля акцій. Ця модель базується на залежності ділової активності ринку від таких фундаментальних факторів, як: обсяги виробництва, обсяг ВВП, курс гривня/долар, індекс інфляції або індекс споживчих цін, обсяг торгів у торгівельній системі та значення індексу ділової активності ринку за попередній період.

Сьогодні завдяки своїй легкості обчислення найпопулярнішим технічним індикатором прогнозування руху курсу акцій у світі є ковзна середня (moving average (MA)) та інші індикатори, що створені на її основі: простий осцилятор (OSC), конвергенція та дивергенція ковзних середніх (MACD), індекс відносної сили (RSI), індекс Капірі (KRI), смуга та ін. MA – це середній курс акції за обраний період часу. Період часу, на який розраховується MA, називається порядком середньої [3].

Розрахунок експоненційної ковзної середньої (EMA) – найкращий метод роботи з ковзними середніми. Суттєвою перевагою методу є неможливість отримання неправильних результатів, спричинених втратою групою обчислення історичних даних.

Обчислюється EMA таким чином (1):

$$EMA_t = p_t \cdot \alpha + EMA_{t-1}(1 - \alpha), \quad (1)$$

де  $EMA_{t-1}$  – експоненційна ковзна середня попереднього періоду;

$EMA_t$  – експоненційна ковзна середня поточного періоду;

$\alpha$  – постійна згладжування, що дорівнює  $2/(n+1)$ ;

$n$  – кількість періодів простої ковзної середньої [3].

Значення осцилятора розраховується за формулою (2):

$$OSC = SMA(n) - SMA(m), \quad (2)$$

де  $SMA(n)$ ,  $SMA(m)$  – прості середні за період  $n$  та  $m$  [3].

Метод перетину середніх (Moving average Convergence Divergence, MACD), розроблений Дж. Апелем, використовує дві ковзні середні. Перша – ковзна середня MACD line, будується за таким алгоритмом:

розрахунок експоненційної ковзної середньої (EMA) періодом  $S_1$ ;

розрахунок EMA, з періодом  $S_2$ , при чому  $S_2 > S_1$ ;

розрахунок різниці EMA з періодом EMA ( $S_2$ ) і EMA ( $S_1$ ).

Аналітичний запис даного методу має такий вигляд (3):

$$\begin{cases} MACD\_line = EMA(S_2) - EMA(S_1) \\ Signal\_line = EMA(MACD\_line, S_3) \end{cases} \quad (3)$$

Метод індексу відносної величини цін (Relative Strength Index – RSI) був розроблений У. Уалдером наприкінці 70-х років XX сторіччя. Даний метод дозволяє відділяти рух цін угору від руху цін вниз, завдяки чому інвестор може визначити моменти переоцінки або недооцінки акцій [4].

На основі наведених методів було проведено прогнозування курсу акцій цього емітента на період з 01.01.2010 року по 31.01.2010 року.

Прогноз на січень 2010 року за підсумком усіх індикаторів такий: у першій половині січня відбувалося за прогнозом стрімке зростання курсу акцій, про що свідчать індикатори EMA, похибка яких, як було наведено, склала лише близько 5 %. Такий самий прогноз давав й осциляторний метод, але за результатами методу MACD треба дійти висновку, що з другої половини січня 2010 року темпи зростання курсу акцій були б значно меншими, так показав потім аналіз скорочення темпів зростання (близько 17 %). Також скорочення темпів зростання на кінець місяця прогнозував індикатор RSI, що постійно коливався навколо значень 30 – 40, що свідчить про прагнення індексу до точки, що свідчатиме про перелом у бік зменшення вартості акцій; це ще раз доводить, що курс постійно знаходився в ситуації коливання та акції були майже постійно переоціненіми [5]. Наведена теорія про переоцінку акцій з боку інвесторів та трейдерів також пояснює прогнозоване та, як виявилось потім, й реальне зниження темпів зростання курсу акцій компанії.

Таким чином, банку слід і надалі проводити активну торговельну діяльність з акціями ВАТ "Укрнафта".

Дані, отримані на основі результатів наведеного аналізу, довели ефективність запропонованих методів для прогнозування курсу цінних паперів. Як показав аналіз, їх варто використовувати з іншими індикаторами, які враховують фундаментальні фактори економіки.

Наведена методика рекомендується для використання як інвесторам консервативних портфелів, так й агресивним трейдерам, з вказівкою на те, що період для розрахунку експоненційних середніх буде обраний відповідно до їх стратегії [6].

Наук. керівн. Холодна Ю. Є.

**Література:** 1. Закон України "Про цінні папери та фондову біржу" № 719 – XIV зі змінами від 03.06.1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua). 2. Пономаренко В. С. Моделювання поведінки інвестора на фондовому ринку : монографія / В. С. Пономаренко, О. В. Раєвнева, К. А. Стрижиченко. – Харків : ВД "Інжек", 2008. – С. 250–257. 3. Математические модели трансформационной экономики : учебное пособие / Клебанова Т. С., Раєвнева Е. В., Стрижиченко К. А. и др. – Харьков : ИД "ИНЖЭК", 2004. – С. 146–150. 4. Колби. Р. Энциклопедия технических индикаторов рынка / Р. Колби ; пер. с англ. – 2-е изд. – М. : "Альпина Бизнес Букс", 2008. – С. 119–122. 5. [www.pfts.com.ua](http://www.pfts.com.ua). 6. Швагер. Дж. Технический анализ. Полный курс / Дж. Швагер. – 2-е изд. – М. : "Альпина Бизнес Букс", 2005. – С. 400–405.

УДК 336.717.111

**Качан Б. О.**

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## ПРОГНОЗУВАННЯ ЗНАЧЕННЯ НОРМАТИВУ ПОТОЧНОЇ ЛІКВІДНОСТІ БАНКУ

*Анотация. Здійснено аналіз розрахунку і методів прогнозування нормативу поточної ліквідності банку. Розглянуто загальну структуру ліквідності банку. Визначено метод управління поточною ліквідністю банку, що забезпечить фінансову стійкість банку в процесі його розвитку.*

*Аннотация. Проведен анализ расчета и методов прогнозирования норматива текущей ликвидности банка. Рассмотрена общая структура ликвидности банка. Определен метод управления текущей ликвидностью банка, который обеспечит финансовую устойчивость банка в процессе его развития.*

*Annotation. The analysis of calculation and methods of prognostication of norm of current liquidity of bank in conducted. The general structure of liquidity of bank is considered. The method of management current liquidity of bank which will provide financial stability of bank in the process of its development is certained.*

*Ключові слова: ліквідність, ризик ліквідності, прогнозування значення нормативу поточної ліквідності.*

Найважливішою функцією банківської системи є трансформація строковості грошей, тобто залучення банками вільних фінансових ресурсів та розміщення їх на більш тривалий строк. Проблема ліквідності банків виникла одночасно з їх появою. Таким чином, природою ризику ліквідності є сама банківська діяльність.

Проблеми, пов'язані з визначенням ліквідності і методами розрахунків, досліджували в своїх роботах такі вчені: Герасимович А. М. [1], Мещеряков А. А. [2], Примостка Л. О. [3], Парасій-Вергуненко І. М. [4], проте ця проблема недостатньо розкрита і потребує доопрацювання.

Метою роботи є визначення сутності банківської ліквідності та побудова багатофакторної моделі прогнозування показника поточної ліквідності на основі методу множинної регресії та моделі, яка відносить банк до однієї з двох груп за допомогою методу дерев класифікації.

Причиною надзвичайної важливості підтримання належної ліквідності комерційного банку є сама специфіка його діяльності: він оперує великою масою чужих грошей, які в будь-який момент можуть бути вилучені їх власниками [1].

Ліквідність банку визначається збалансованістю між строками і сумами погашення активів та строками і сумами виконання зобов'язань банку, а також строками та сумами інших джерел та напрямів використання коштів, зокрема таких, як видача кредитів та здійснення витрат [2].

© Качан Б. О., 2010



Норматив поточної ліквідності встановлюється для визначення збалансованості строків і сум ліквідних активів та зобов'язань банку. Це необхідно для того, щоб продемонструвати можливість банку, розрахуватись за отриманими зобов'язаннями у встановлений строк без втрати прибутку і без використання додаткових коштів [3]. Тому для прийняття більш аргументованих управлінських рішень щодо управління ліквідністю необхідно більш детально визначити вплив окремих показників на значення нормативу ліквідності. Для цього можливо використати регресійний аналіз, який надає можливість виявити залежність ліквідності від факторів, які будуть включені в модель, виявити найвпливовіші з них [4].

Серед впливових факторів слід розглянути співвідношення активів до зобов'язань (X1), який відображає загальну ліквідність банку; співвідношення кредитів до залучених коштів (X2), який характеризує кредитний потенціал банку; співвідношення коштів в інших банках до залучених коштів (X3), тому що кошти в інших банках належать до високоліквідних активів, включення в модель показника, що відображає ступінь покриття залучених коштів коштами в інших банках, є доцільним; співвідношення власного капіталу до активів (X4) – цей показник характеризує захисну функцію капіталу.

Залежною компонентою моделі обрано поточну ліквідність (Y). Дотримання нормативу поточної ліквідності свідчить про здатність банку відповідати за своїми поточними зобов'язаннями, що для банку є непростим завданням.

Модель побудована на основі щоквартальних даних з 2006 по 2009 роки по ВАТ "Державний ощадний банк України" (таблиця).

Таблиця

#### Аналіз поточної ліквідності

	Поточна ліквідність	X1	X2	X3	X4
1	54,15	109,29	26,71	21,40	8,50
2	47,34	109,86	34,21	20,89	8,98
3	44,57	110,68	45,97	15,14	9,65
4	47,15	118,28	47,64	25,94	15,46
5	60,97	114,93	45,61	29,29	12,99
6	60,65	113,24	46,92	28,30	11,69
7	56,61	113,00	54,87	16,44	11,51
8	56,96	112,86	55,23	28,88	11,40
9	46,63	113,11	64,80	18,18	11,59
10	46,86	111,17	65,01	19,82	10,05
11	52,02	111,76	67,87	17,23	10,52
12	65,87	136,56	86,44	7,79	26,77
13	59,94	141,71	101,16	0,86	29,43
14	71,5	144,24	120,25	0,91	30,67
15	62,72	138,38	106,37	0,82	27,73

Отримана модель має вигляд:

$$Y = -698,354 + 7,475 \times X1 + 0,066 \times X2 + 0,8 \times X3 - 10,869 \times X4. \quad (1)$$

За отриманими показниками залучених коштів, активів та власного капіталу проведемо аналіз за допомогою методу дерев класифікації, які надають можливість виявити логічні умови їх впливу на поточну ліквідність. Маємо дані по 14 кварталам. Для використання цього методу необхідно формалізувати дані поточної ліквідності, тобто розбити їх на дві групи. Критерієм для віднесення до групи "0" буде значення поточної ліквідності від 40 до 50 відсотків, до групи "1" – більше 50 %. Значення 50 % вважатимемо граничним, тому що перевищення його означатиме недоотримання прибутку банком.

Було отримане дерево класифікації з чотирма кінцевими гілками. За отриманим деревом складемо логічні ланцюги класифікації:

1. Для групи "0":

якщо зобов'язання  $\leq 8576490$ ;

якщо зобов'язання  $> 8576490$  та власний капітал  $> 2241365$ , але власний капітал  $< 2528812$ .

Взагалі до групи періодів із значенням від 40 до 50 відсотків відносяться за першим та другим правилами 4 періоди.

2. Для групи "1":

1) якщо зобов'язання  $> 8576490$  та власний капітал  $> 2528812$ ;

2) якщо зобов'язання  $> 8576490$  та власний капітал  $\leq 2241365$ .

Отже, за допомогою методу дерев класифікації виявлено, що для управління ліквідністю ВАТ "Ощадний банк України" можливо використовувати для аналізу лише два показники зобов'язання та власний капітал. Були встановлені логічні взаємозв'язки між ними – правила класифі-



кації. Проте необхідно зважати і на традиційні методи оцінки ліквідності задля сбалансування ліквідності по строках, та більш детального аналізу становища банку за допомогою коефіцієнтного аналізу.

Для перевірки працездатності побудованих моделей візьмемо значення незалежних змінних на 30.04.2010 р. по ВАТ "Ощадний банк України".

За допомогою побудованої моделі дерев класифікації визначимо, до якої групи відноситься зараз показник Н5. Зобов'язання >8576490 та власний капітал >2528812, отже, Н5 відноситься до першої групи, тобто Н5 > 50 %. За допомогою побудованої моделі множинної регресії визначимо точну величину розміру показника поточної ліквідності:

$$H5 = -698,354 + 7,475 \times 140,38 + 0,066 \times 115,86 + 0,8 \times 49,29 - 10,869 \times 28,77 = 85,421 \%$$

Розрахована величина співпадає з опублікованою в кварталному звіті банку на 99,52 %, опублікована величина нормативу поточної ліквідності складає 85,84 %, тобто помилка становить 0,48 %. Проведені розрахунки підтверджують можливість використання даних моделей на практиці.

Наук. керівн. Холодна Ю. Є.

**Література:** 1. Аналіз банківської діяльності / за ред. А. М. Герасимовича. – К. : КНЕУ, 2004. – 485 с. 2. Мещеряков А. А. Організація діяльності комерційного банку : навчальний посібник / А. А. Мещеряков. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 608 с. 3. Примостка Л. О. Банківський менеджмент. Хеджування фінансових ризиків / Л. О. Примостка. – К. : КНЕУ, 1998. – 264 с. 4. Парасій-Вергуненко І. М. Аналіз банківської діяльності : навч.-метод. посібн. для самост. вивч. дисц. / І. М. Парасій-Вергуненко. – К. : КНЕУ, 2003. – 347 с.

УДК 336.748.1:339.747

**Качайло А. В.**

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ В БАНКУ

*Анотація. Розглянуто основні напрями вдосконалення управління ліквідністю банку, надано практичні рекомендації щодо підвищення ліквідності та платоспроможності банку. Побудовано інтегральний таксономічний показник для оцінки рівня ліквідності банку.*

*Аннотация. Рассмотрены основные направления усовершенствования управления ликвидностью банка, предоставлены практические рекомендации по поводу повышения ликвидности и платежеспособности банка. Построен интегральный таксономический показатель для оценки уровня ликвидности банка.*

*Annotation. The basic directions of improvement of management by liquidity of bank are considered, practical recommendations concerning the increase of liquidity and solvency of bank are given. An integral taxonomical index for the estimation of level of liquidity of bank is built.*

*Ключові слова: ліквідність, управління ліквідністю, підвищення ліквідності та платоспроможності, інтегральний показник оцінки рівня ліквідності банку.*

Ліквідність є одним з найбільш вагомих показників фінансового стану банку, яка набуває особливої уваги під час загострення фінансових криз. Ліквідність має надзвичайно велике значення для всіх банків, оскільки вона врівноважує передбачувані та непередбачені балансові коливання і забезпечує фінансування зростання активів. З огляду на ту роль, яку відіграє ліквідність банківської системи у забезпеченні її платоспроможності, фінансової стійкості, розширеного розвитку та ефективності трансмісійного механізму монетарної політики, вона є важливим об'єктом управління.

Управління банківською ліквідністю є предметом наукових робіт багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців. Зокрема дослідження факторів стану ліквідності можна зустріти в роботах таких вітчизняних вчених, як: Парасій-Вергуненко І. М., Раєвський К. М., Ширинська Е. Б., Мороз А. М., Ковальчук Г. Г. та ін.

Кожен з вчених має своє бачення щодо вдосконалення управління ліквідністю. Узагальнюючи дослідження вчених [1 – 3] можна подати такі рекомендації (табл. 1).

© Качайло А. В., 2010

## Напрями вдосконалення управління ліквідністю через управління активами

Управління активами	
Напрями дій	Конкретні пропозиції
1. Управління готівкою	необхідно планувати припливи і відпливи готівки і розробити графіки платежів
2. Часові терміни	терміни, на які банк розміщає засоби, повинні відповідати термінам залучених ресурсів
3. Підвищенні рентабельності роботи	контролювати розміщення кредитних вкладень за ступенем ризику
	аналізувати розміщення кредитів за термінами їхнього погашення
	ретельніше вивчати кредитоспроможність позичальників
	обмежити розмір кредиту, наданого одному позичальнику частиною власних засобів
	видавати кредити можливо більшому числу клієнтів при збереженні загального обсягу кредитування
	підвищити зворотність кредитів, у тому числі за рахунок більш надійного забезпечення
	вжити заходів щодо стягнення простроченої позичкової заборгованості і нарахованих відсотків за користування кредитами
4. Перегрупування активів балансу банку	застосовувати методи аналізу групи розрахункових рахунків клієнтів і інтенсивності платіжного обороту за кореспондентським рахунком банку
5. Зміна структури активів	збільшити частку ліквідних активів за рахунок достатнього погашення кредитів, розчищення балансу шляхом виділення на самостійний баланс окремих видів діяльності, збільшення власних засобів, отримання позик в інших банків
6. Зниження ризику операцій	термінові заходи, що починаються кредитними інститутами для підтримки своєї ліквідності і платоспроможності, як правило, пов'язані зі зростанням витрат банку і скороченням їхнього прибутку

В управлінні пасивами банку можна порекомендувати визначити стратегію підтримки стійкості депозитів. Частиною такої стратегії виступає маркетинг – підвищення якості обслуговування клієнтів із тим, щоб вони залишалися надійними для банку і під час кризових ситуацій. Підвищення термінових ощадних депозитів, їхньої середньої суми також пом'якшує коливання депозитів під час криз.

Що стосується управління ліквідністю через управління пасивами, можна надати рекомендації, які наведені в табл. 2 та відображають конкретні заходи щодо роботи над пасивами банку.

Таблиця 2

## Напрями вдосконалення управління ліквідністю через управління пасивами

Управління пасивами	
Напрями дій	Конкретні пропозиції
1. Аналіз розміщення пасивів	метод аналізу розміщення пасивів за їх термінами, що дозволяє керувати зобов'язаннями банку, прогнозувати і змінювати їхню структуру залежно від рівня коефіцієнтів ліквідності, проводити зважену політику в області акумуляції ресурсів
2. Політика управління капіталом і резервами	розробка нової політики управління капіталом та резервами
3. Аналіз коефіцієнтних показників	стежити за співвідношенням власного капіталу до залученого
4. Аналіз депозитної бази банку	звернути увагу на структуру депозитів: термінові й ощадні депозити більш ліквідні, ніж депозити до запитання
	визначити стратегію підтримки стійкості депозитів
	враховувати не тільки стабільність, але й джерело депозитів, тобто депозити фізичних осіб більш надійні, ніж депозити юридичних осіб, у силу різниці у розмірах внесків
	привести у відповідність облік кредитних ресурсів
	скоротити зобов'язання до запитання за допомогою перегрупування пасивів за їхніми термінами

Проведений аналіз більшості теоретичних та практичних рекомендацій щодо оцінки ефективності управління ліквідністю свідчить про доцільність побудови інтегрального показника, рівень зміни якого дає змогу вимірювати відмінність показника ліквідності певних агрегатів балансу від бази порівняння за групою показників у цілому. Значні системні відхилення значень показників оцінки ліквідності банку від еталонних (часто нормативних) свідчать про низьку ефективність управління ліквідністю, на що вказує низький рівень інтегрального показника [4].

Сучасні економіко-математичні методи дають змогу застосовувати різноманітні обчислювальні алгоритми побудови інтегрального показника. Автором пропонується розраховувати показник рівня ліквідності банку за методологією, розробленою вченим математиком Плютою В. М. [4]. Результати розрахунків інтегрального показника рівня ліквідності ПАТ "ОТП Банк" у динаміці за п'ять років наведено на рисунку.

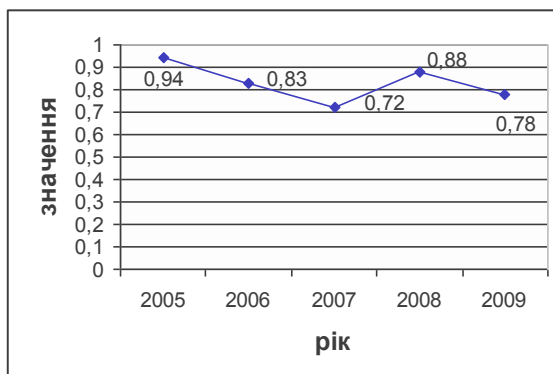


Рис. Динаміка інтегрального таксономічного показника рівня ліквідності ПАТ "ОТП Банк"

Загалом можна зробити висновок, що банк проводить ефективну політику управління ліквідністю та ризиком ліквідності, але є певні недоліки, котрі впливають на значення розрахованого показника. Отже, даний показник дозволив оцінити рівень ліквідності банку у наближенні до еталонного значення. Також є можливість порівняльного аналізу із рівнем ліквідності інших банків, у разі якщо їх рівень ліквідності було розраховано за запропонованим методом.

Слід здійснювати постійний контроль за рівнем ліквідності комерційного банку з метою відстеження сигналів про його погіршення, що дасть змогу знизити у майбутньому ризик ліквідності, а отже, зберегти фінансову стійкість банку.

Отже, запропонований методичний підхід до оцінки рівня ліквідності банку на основі побудови інтегрального показника дає змогу зробити комплексну оцінку стану ліквідності, а також надає важливу інформацію для обґрунтування пріоритетів при формуванні політики та стратегії управління ліквідністю.

Наук. керівн. Пересунько О. В.

**Література:** 1. Парасій-Вергуненко І. М. Методичні аспекти стратегічного аналізу фінансових результатів комерційного банку / І. М. Парасій-Вергуненко // Вісник НБУ. – 2008. – № 11. – С. 49–51. 2. Раєвський К. М. Методичні рекомендації щодо економічного аналізу діяльності комерційного банку / К. М. Раєвський, Т. О. Раєвська // Вісник НБУ. – 2005. – № 3. – С. 6–9. 3. Ширинская Е. Б. Финансово-аналитическая служба в банке : практическое пособие / Е. Б. Ширинская, Н. А. Пономарева, В. А. Купчинский. – М. : ФБК-Пресс, 2005. – 144 с. 4. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в эконометрическом моделировании / В. Плюта ; пер. с польск. В. В. Иванова. – М. : Финансы и статистика, 1989. — 175 с.

УДК 65.012.323

**Савчук О. О.**

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## СТРАТЕГІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ

*Анотація. Визначено сутність кадрової політики банківських установ, розкрито мету кадрової стратегії та узагальнено фактори впливу на її формування. Запропоновано модель управління кадровим потенціалом комерційного банку.*

*Аннотация. Определены сущность и специфика кадровой политики банка, раскрыты цель кадровой стратегии и факторы влияния на ее формирование. Предложена модель управления кадровым потенциалом коммерческого банка.*

© Савчук О. О., 2010



*Annotation. The essence of skilled policy of the bank institutions is shown, the aim of the skilled strategy is exposed and the factors which influence its forming are generalized. The model of bank personnel potential management is proposed.*

*Ключові слова: кадрова політика, концепції кадрової стратегії, управління кадровим потенціалом банку.*

Однією із основних умов здійснення успішної діяльності комерційним банком є зважена політика роботи з персоналом, від якого залежать кінцеві результати роботи банку. Від працівників банку, їхніх професійних навичок, вміння працювати з клієнтами залежить банківський імідж та репутація, його надійність та стабільність, гнучкість стратегічного розвитку кредитної установи. Проте на сьогодні не всі банківські керівники розуміють, наскільки важливим є управління персоналом у загальній системі управління банком. Тому актуальності набуває визначення місця управління кадровим потенціалом банку та розробки заходів з управління ним.

Дослідженню даної теми присвячені роботи таких авторів, як: Алавердов А. Р. [1], Білорус Т. В. [2], Дребот Н. П. [3], Кібанов А. Я. [4], Крушельницька О. В. [5], Марченко О. І. [6], Матросов О. Д. [7] та ін.

Однак на сьогодні недостатньо уваги приділено питанню розробки та впровадження кадрової політики, що виступає основою для формування стратегії управління кадровим потенціалом банку. Тому метою даної статті є визначення сутності та специфіки кадрової політики банку, дослідження її основних положень та принципів, а також розробка моделі стратегічного управління кадровим потенціалом банку.

Основною метою управління персоналом будь-якої організації є використання його потенціалу з найбільшою ефективністю, що дозволить досягнути головні цілі її діяльності [5]. Взагалі управління персоналом визначається як цілісна система управління кадровим напрямом роботи банку, що орієнтована на вирішення трьох стратегічних завдань: оперативного і повного задоволення потреби банку в трудових ресурсах необхідної спеціалізації та рівня кваліфікації; формування та підтримки комплексу організаційних, економічних та соціально-психологічних умов, які сприяють найбільш ефективному виконанню банківськими службовцями покладених на них обов'язків; забезпечення необхідного рівня взаємозв'язку між управлінням персоналом та іншими рівнями банківського менеджменту. Стратегічна мета системи управління персоналом полягає в розвитку організації за рахунок максимально ефективного використання людського капіталу. Тільки така інтегруюча мета дозволяє об'єднати в чітку, цілісну систему розмаїття функцій управління персоналом.

Головні напрями кадрової роботи представлені у кадровій політиці, яка відображає цілісну стратегію роботи з персоналом, стиль її проведення та план використання робочої сили [4; 7]. Розглянемо особливості проведення кадрової політики у банківській сфері.

Мета кадрової політики – забезпечення оптимального балансу процесів оновлення та збереження чисельного та якісного складу кадрів, ефективності використання людських ресурсів для виконання цілей банку, їх розвитку відповідно до потреб організації, вимог законодавства. На формування довгострокової кадрової стратегії банку в сучасних умовах безпосередньо впливають зовнішні та внутрішні фактори [1; 3], які відображені на рис. 1.

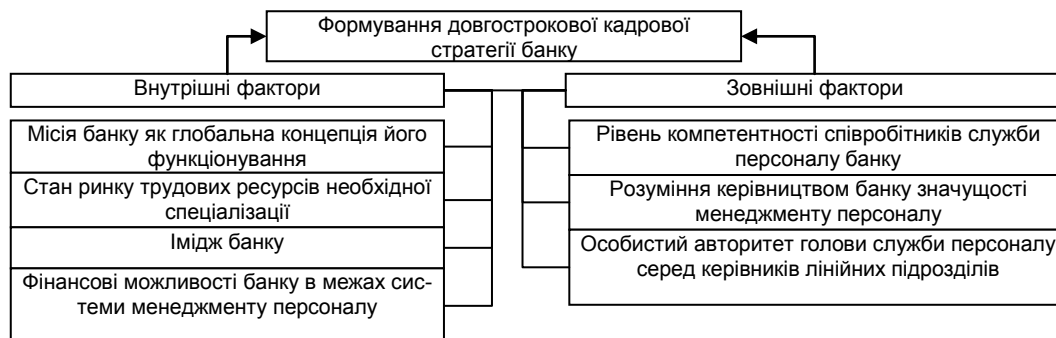


Рис. 1. Фактори впливу на довгострокову кадрову стратегію банку

Кадрова політика банку містить такі розділи: загальні положення, основні принципи кадрової політики, систему та інструменти управління кадровою політикою, функції та структуру кадрового відділу [6].

Основні принципи кадрової політики включають політику банку з підбору персоналу, компенсаційну систему, систему оцінки ефективності роботи працівників, заходи щодо їх розвитку та вдосконалення.

На рис. 2 запропоновано принципову модель управління кадровим потенціалом комерційного банку, що дозволить значно підвищити ефективність прийнятих управлінських кадрових рішень та досягти фінансової стабільності банку.

Отже, варто наголосити, що єдиного підходу до побудови системи управління кадровим потенціалом немає. Особливо це стосується питання дослідження кадрового потенціалу банку. Проте здійснення стратегічного управління персоналом дозволить вирішити такі завдання, як забезпечення організації конкурентоспроможними працівниками з високою кваліфікацією в необхідних обсягах, створення умов для більш повного розкриття їх творчого потенціалу та ефективного його використання, що, в свою чергу, дозволить істотно підвищити ефективність господарювання та досягти стійких конкурентних переваг на ринку.

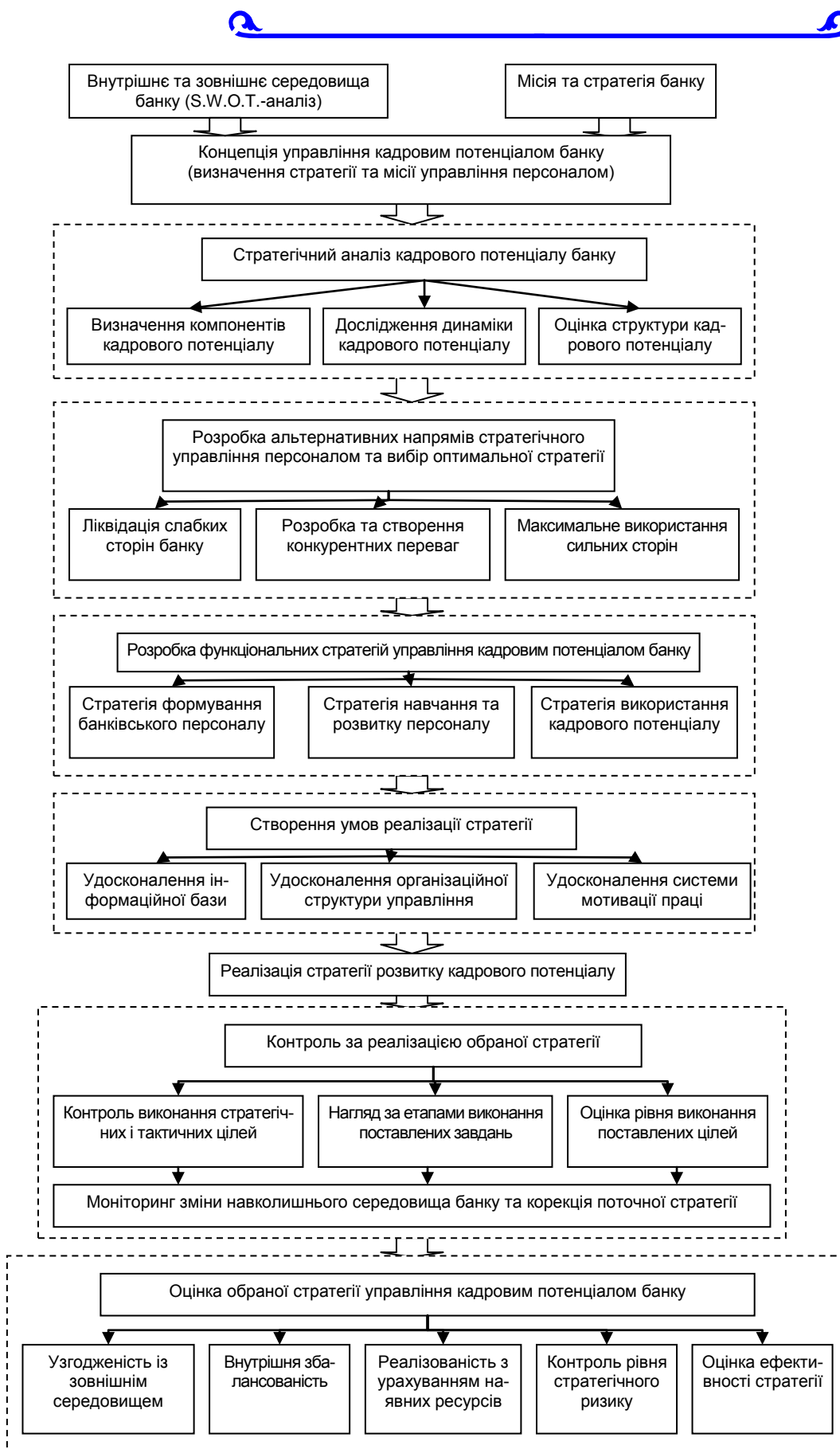


Рис. 2. Модель управління кадровим потенціалом комерційного банку





Таким чином, у статті було розглянуто сутність та специфіку кадрової політики банку, визначено фактори її формування, а також запропоновано модель управління кадровим потенціалом банківської установи, що дозволить суттєво підвищити ефективність системи стратегічного управління персоналом банку.

*Наук. керівн. Дзеніс В. О.*

**Література:** 1. Алавердов А. Р. Организация управления персоналом современного российского банка / А. Р. Алавердов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд. группа "БДЦ-пресс", 2003. – 320 с. 2. Білорус Т. В. Стратегічне управління кадровим потенціалом підприємства : монографія / Т. В. Білорус. – Ірпінь : Національна академія ДПС України, 2007. – 174 с. 3. Дребот Н. П. Стратегічне управління : навч. посібник / Н. П. Дребот, Л. В. Мороз, Б. І. Пшик. – Львів : ЛБІ НБУ, 2005. – 150 с. 4. Управление персоналом организации : учебник / под ред. А. Я. Кибанова. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 638 с. 5. Крушельницька О. В. Управління персоналом : навч. посібник / О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук. – К.: "Кондор", 2003. – 296 с. 6. Управление персоналом : учебное пособие / под ред. к.э.н., проф. О. И. Марченко. – М.: "Ось-89", 2004. – 224 с. 7. Управління персоналом : навч. посібн. / О. Д. Матросов, В. Г. Дюжев, В. О. Матросова та ін. – 2-ге вид., доп. та перероб. – Харків : НТУ "ХПІ", 2009. – 248 с.

**Синельник О. М.**

УДК 336.761:339.947

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ВІТЧИЗНЯНОГО ФОНДОВОГО РИНКУ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ**

*Анотація. Висвітлено питання сучасного стану українського фондового ринку у період світової фінансової кризи. Проаналізовано проблеми й запропоновано сценарій подальшого розвитку національного ринку цінних паперів.*

*Аннотация. Освещены вопросы современного состояния украинского фондового рынка в период мирового финансового кризиса. Проанализированы проблемы и предложен сценарий дальнейшего развития отечественного рынка ценных бумаг.*

*Annotation. The state of Ukrainian securities market in the period of the world financial crisis is studied. The problems and potential scenario for the subsequent development of the national stock market are suggested.*

*Ключові слова: світова економічна криза, фондовий ринок, фінансовий ринок, індекс ПФТС.*

В умовах ринкових відносин велике значення для регулювання національної економіки та раціонального перерозподілу інвестиційних ресурсів має розвиток фондового ринку в Україні, який значною мірою залежить від соціально-економічних змін у країні як передумов для розширення його послуг.

Вітчизняний фондовий ринок вже пройшов декілька складних етапів свого розвитку. Сьогодні фондовий ринок України перебуває в нестандартній ситуації і переживає своєрідну стадію "зламу", що позначилась фінансовою кризою. Саме тому досить актуальним стає питання про розуміння причин спаду активності фондового ринку, які допоможуть виправити дану ситуацію та запобігти її повторенню в майбутньому [1].

Дослідженням функціонування ринку цінних паперів займаються як зарубіжні, так і вітчизняні науковці. Цій проблемі присвячено праці Б. Данилишина, К. Іванової, О. Мозгового, О. Нагієвич, Г. Терещенко, Н. Тимошенко, В. Чернишука та інших дослідників. Зазначимо, що існує проблема безпосереднього аналізу фондових ринків у зв'язку із їх падінням у період світової фінансової кризи. Шляхи подальшого розвитку у працях вітчизняних науковців залишаються недостатньо вивченими.

Метою статті є аналіз сучасного розвитку фондового ринку України в умовах світової фінансової кризи, а також визначення проблем та перспектив його подальшого розвитку.

© Синельник О. М., 2010

Світова економічна криза суттєво вплинула на всі галузі економіки, призвела до фінансового краху великих світових гігантів. На даному етапі проходить адаптація реального сектору економіки до нових фінансових реалій.

Більшість експертів вважають, що причинами світової фінансової кризи є проблеми в американській економіці, які виникли внаслідок різкого скорочення заощаджень, зростання дешевих кредитів та неадекватного їх споживання [2].

Світова економічна криза вплинула також і на стан фінансового ринку в Україні, проте, на думку представника міжнародного рейтингового агентства "Standard & Poor's" К. Трохимової [3], нерозвиненість вітчизняного фондового ринку сприяла тому, що фінансова система України меншою мірою постраждала від нестабільності на світових фінансових ринках, аніж розвинені країни.

Рівень розвитку фондового ринку в Україні не відповідає вимогам чи потребам емітентів та є одним з найнерозвиненіших ринків серед ринків, що розвиваються. Такий стан фінансового ринку має як свої переваги, так і недоліки. Перевага – в силу нерозвиненості вітчизняного фондового ринку та його низької ліквідності, фінансова криза меншою мірою вплинула на стан ринку капіталу в Україні, ніж на фінансових ринках розвинених країн. Проте, незважаючи на думки експертів, що світова криза серйозно не вплине на стабільність вітчизняної фінансової системи, індекс ПФТС, починаючи з весни 2008 року, зменшився на 70 %. Для подальшого розвитку ринку необхідні серйозні структурні та організаційні зміни, пов'язані зі спрощенням доступу іноземних інвесторів на вітчизняний фінансовий ринок, створенням умов для національних компаній щодо лізингу [3].

Низький рівень розвитку фінансового ринку країни і, головне, відсутність системності у ньому перетворюються на одну з основних проблем економіки, яка не дає можливості [2]:

- ідентифікувати реальних власників капіталу, а також відслідковувати реальні потоки капіталу та передбачати їхні наслідки для економіки загалом;

- акумулювати на фондовому ринку надлишки капіталу та заощаджень, що, з одного боку, ускладнює стерилізацію грошової маси і спричиняє розвиток інфляційних процесів, а з іншого – виключає можливість залучення на вітчизняному ринку значних коштів для розвитку великих підприємств.

На думку Б. Данилишина [4], однією з основних причин такого стану справ є неналежна інституційна структура ринку, яка значною мірою копіює американські аналоги. Така система і раніше не відповідає умовам розбудови ринкової економіки в Україні, а тим більше не може зберегатися в умовах, коли навіть США вимушені визнавати крах своєї моделі.

На сьогоднішній день стан фондового ринку починає стабілізуватися, але цей процес проходить під тиском ризиків макроекономічної і фінансової діяльності країни. І хоча індекси ПФТС вже сьогодні досягають максимальних показників за останні 18 місяців, не можна говорити про подолання кризового стану. Стрибокподібний розвиток фондового ринку України ускладнює його прогнозування, створює непевність у його стійкості та надійності. Експерти впевнені, що значне підвищення індексу ПФТС за 2009 рік зміниться за рахунок його корекції у бік зниження. Вже зараз очевидно, що після 2-відсоткового зростання, зафіксованого в 2008 році, темпи зростання української економіки на середину 2010 року будуть значно нижче попередніх років, і не можна виключати негативної динаміки [1].

Фондовий ринок України зазнав погіршення показників ліквідності, що пов'язано з внутрішніми ризиками та впливом ситуації на світовому фінансовому ринку. Зокрема, за підсумками 2009 року спостерігається втрата позицій основних українських індексів фондового ринку, значне зниження біржового курсу акцій "блакитних фішок". Починаючи з вересня 2009 року, у зв'язку із ціновою нестабільністю неодноразово призупинялися торги на фондовій біржі ПФТС [5].

Протягом 2009 року найважливішим джерелом залучення фінансових ресурсів на ринку цінних паперів виступали такі види цінних паперів, як акції, облігації підприємств та інвестиційні сертифікати.

Прогнозується, що наслідки економічної кризи будуть менш болючими для вітчизняної економіки, ніж на початку 90-х років ХХ ст., коли Україна переживала потужні структурні зміни. Як правило, цикл розвитку економіки виглядає таким чином. Упродовж підйому інвестиції, насамперед, надходять до сировинних галузей, де починається структурна перебудова економіки. Зростають ціни на метал, нафту тощо. Однак згодом у цій сфері відбувається падіння, призводить до економічної кризи. Водночас запроваджуються нові технології та ноу-хау, які не застосовувалися під час падіння.

Фондовий ринок України поки що перебуває в тіні інших секторів економіки. Пересічні громадяни сьогодні охочіше вкладають свої кошти в банки, аніж у цінні папери. Однак фахівці прогнозують, що вже найближчим часом фондовий ринок буде зростати. Як тільки ситуація в світі нормалізується, глобальна криза закінчиться, у інвесторів знову з'явиться бажання вкладувати вільні грошові кошти в цінні папери на українському фондовому ринку [1].

Слід зазначити, що завершення світової фінансової кризи полягатиме у зниженні волатильності (мінливості) фондових ринків. Вітчизняний ринок стане активнішим, як тільки почнуть зростати акції в США та Європі. До цього часу він буде падати слідом за ринком США [2].

Таким чином, можна зробити певні висновки, про те, що після швидкого піднесення стану економіки та розвитку фондового ринку відбувся значний спад, що вилився в серйозну фінансову кризу, від якої постраждали не лише окремо взяті компанії, але й цілі галузі економіки. Україна не стала виключенням, а навпаки, увійшла у список країн з найбільш несприятливим економічним станом, таких, як Угорщина, країни Балтії та ін.



Отже, у статті проведено аналіз сучасного стану вітчизняного фондового ринку в умовах світової фінансової кризи, яка призвела до відпливу інвестицій і падіння українського ринку цінних паперів. Причиною цьому стала неготовність нашої країни до неконтрольованих, значних за обсягами інвестиційних вливань, що носили спекулятивний характер.

Наук. керівн. Рац О. М.

**Література:** 1. Рябчикова С. Ю. Сучасний стан фондового ринку України: причини злету і падіння [Електронний ресурс] / С. Ю. Рябчикова // Українська правда. – Режим доступу : pravda.com.ua. 2. Іванова К. В. Стан фондового ринку в період світової фінансової кризи / К. В. Іванова // Гроші, фінанси і кредит. – 2009. – № 4 (94). – С. 172–178. 3. Нагієвич О. Вплив фінансової кризи на фондовий ринок в Україні / О. Нагієвич // Ринок цінних паперів в Україні. – 2008. – № 11–12. – С. 37–41. 4. Данилишин Б. Економіка України: життя після кризи? / Б. Данилишин // Дзеркало тижня. – 2009. – № 1. 5. Тімошенко Н. М. Сучасний стан фондового ринку України [Електронний ресурс] / Н. М. Тімошенко. – Режим доступу : ukraineanalysis.wordpress.com.

**Пилипчук А. В.**

УДК 336.713(477)

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## МОДЕЛЮВАННЯ ПОПИТУ НА ПОСЛУГИ РИНКУ ПЛАТІЖНИХ КАРТКОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ УКРАЇНИ

*Анотація.* Розглянуто актуальні проблеми формування ринку платіжних карткових інструментів. Проаналізовано та доведено гіпотезу про те, що кількість інструментів платіжного обслуговування впливає на попит послуг ринку платіжних карток.

*Аннотация.* Рассмотрены актуальные проблемы формирования рынка платежных карточных инструментов. Проанализирована и доказана гипотеза о том, что количество инструментов платежного обслуживания влияет на спрос услуг рынка платежных карт.

*Annotation.* The urgent problems of formation of payment card market instruments are described. The hypothesis that the number of tools payments service affects the demand for services to the payment card market are analyzed and proved.

*Ключові слова:* банківська платіжна картка, банкомат, безготівкові платежі.

Операції з банківськими платіжними картками є досить новим напрямом банківського бізнесу, який, з одного боку, розширює спектр послуг банку, задовольняючи тим самим зростаючі потреби клієнтів, а з іншого – є потужним джерелом ресурсів як в іноземній, так і в національній валютах.

Значна кількість карткових рахунків фізичних осіб відкривається через реалізацію зарплатних проектів, сутність яких базується на перерахуванні заробітної плати співробітників підприємств та організацій на їх власні рахунки.

Для банків основним фактором ефективності діяльності є:

- залучення додаткових ресурсів за рахунок вкладів населення;
- зменшення витрат, пов'язаних з проведенням касових операцій, інкасацією та зберіганням коштів;
- отримання додаткових прибутків [1].

Основним завданням статті є доведення гіпотези, що кількість інструментів платіжного обслуговування впливає на попит послуг ринку платіжних карток.

Для визначення цього впливу використана однофакторна регресійна модель, яка розраховується в пакеті Statistics відповідно до кожного інструменту платіжного обслуговування.

Рівняння регресії показує, як змінюється результативний показник  $Y$  при зміні будь-якого з незалежних показників  $X$ . Однофакторна регресійна модель має такий вигляд [2]:

$$Y = a + b \cdot x, \quad (1)$$

де  $a$  – відображає вплив  $x$  на  $Y$ ;

$b$  – відображає вплив на  $Y$  всіх факторів.

© Пилипчук А. В., 2010

Для побудови однофакторної регресійної моделі використаємо дані АТ "БАНК ЗОЛОТІ ВОРОТА" за останні три роки (таблиця).

Таблиця

**Динаміка системи платіжних карток АТ "БАНК ЗОЛОТІ ВОРОТА"**

Рік	Значення показника	
	Кількість платіжних карток	Кількість банкоматів
2007	23 000	15
2008	34 000	22
2009	50 000	35

За даними таблиці видно, що кількість банкоматів у 2009 році порівняно з 2007 роком збільшилась у 2,3 раза, кількість POS-терміналів – у 3,3 раза, кількість платіжних карток – у 2,2 раза.

Для того щоб приступити до виконання розрахунків, слід визначити причинну залежність результативної ознаки (її варіації) від варіації факторної ознаки, тобто визначити, який з даних показників є чинником, а який результатом.

У нашому випадку кількість платіжних карток – це мінлива  $Y$  (результат), а кількість банкоматів – мінлива  $X$  (незалежна змінна – фактор).

Таким чином, у результаті розрахунку було отримано таку функцію:

$$Y = 204,3 + 1477,6 X, \quad (2)$$

де  $Y$  – кількість платіжних карток;

$X$  – кількість банкоматів.

Коефіцієнтам рівняння лінійної регресії можна надати економічний сенс.

Коефіцієнт  $b = 1477,6$  й показує середню зміну результативного показника  $Y$  з підвищенням або пониженням величини фактора  $X$  на одиницю його виміру.

У даному прикладі зі збільшенням кількості банкоматів на 1 одиницю кількість платіжних карток в обігу підвищується в середньому на 1477,6 одиниць.

Іншими словами, з кожним додатково встановленим банкоматом кількість власників платіжних карток АТ "БАНК ЗОЛОТІ ВОРОТА" в середньому збільшуватиметься на 1 477 осіб.

Таким чином, поширення безготівкових платежів з використанням платіжних карток у закладах торгівлі та послуг зумовить:

оптимізацію витрат на обслуговування клієнтів;

зменшення витрат, пов'язаних з проведенням касових операцій та інкасацією;

упровадження сучасних методів фінансового обліку та обліку товарно-матеріальних цінностей.

*Наук. керівн. Колодізев О. М.*

**Література:** 1. Левицькі Т. В. Особливості використання сучасних інформаційних технологій і платіжних пластикових карток у банківській системі / Т. В. Левицькі // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 10. – С. 233–238. 2. Звітність АТ "БАНК ЗОЛОТІ ВОРОТА" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.goldengate.kharkov.ua/](http://www.goldengate.kharkov.ua/).

УДК 336.773 (477)

**Ялковська О. С.**

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **ПЕРСПЕКТИВИ ТА РОЗВИТОК РИНКУ КРЕДИТНИХ КАРТОК В УКРАЇНІ**

*Анотація. Проаналізовано сучасний ринок пластикових карток. Встановлено взаємозв'язок кредитів та кредитних карток за допомогою лінійного методу.*

*Аннотация. Проанализирован современный рынок пластиковых карт. Установлена взаимосвязь кредитов и кредитных карт с помощью линейного метода.*

© Ялковська О. С., 2010



*Annotation. The modern market of plastic cards is analysed. Intercommunication of credits and credit cards is set by means of linear method.*

*Ключові слова: кредит, кредитна картка, лінійний метод.*

На сучасному етапі розвитку кредитних карток постає така проблема, як невелика кількість їх застосування порівняно з дебетовими картками. Хоча кредитні картки приносять банку значні прибутки, вони ще не мають широкого розповсюдження.

Кредит, заснований на кредитних картках, хоч і близький до звичайних форм, але має ряд істотних відмінностей. Він доступний для клієнта в усьому світі протягом 24 годин на добу. Крім того, клієнт може перевищити ліміти кредитування. Фінансові установи звичайно встановлюють більш низькі ліміти кредитування і видають картки на коротші терміни менш знайомим клієнтам [1].

Якщо поглянути на ситуацію, яка склалася в Україні з цього приводу, то більшість українських банків, надаючи своїм клієнтам кредитні картки, попереджають, що кредит за цими картками не передбачений, і якщо такий кредит відбувся, то клієнту треба заплатити штраф за його використання.

Аналіз досліджень і наукових публікацій з проблеми підтверджує її актуальність і теоретичну значущість. Проблемою кредитних карток займались: О. Сокольська, Н. Шульга, В. Харченко, І. Чаюн та ін.

Метою даної роботи є визначення перспектив розвитку кредитних карток на основі аналізу сучасного ринку пластикових карток та розробки моделі взаємозв'язку кредитів та кредитних карток за допомогою лінійного методу.

Сьогодні в Україні дуже широко розповсюджене кредитування у вигляді овердрафту по зарплатних та пенсійних картках, але дійсні кредитні картки не отримали широкого застосування за багатьма причинами [2].

Зокрема, по-перше, кредити надаються в багатьох випадках під заставу, що значно ускладнює процедуру кредитування. А також збільшує строки отримання кредиту. Крім того, кредитна картка надає право на отримання кредиту, який власник може використовувати у повному обсязі або частково, але застава при цьому вимагається на весь кредитний ліміт.

По-друге, українці, на відміну від американців, не звикли жити в кредит. У США карткове кредитування застосовується в більшому обсязі порівняно з іншими країнами. Навіть якщо порівняти використання платіжних карток, емітованих українськими банками, за кордоном та в Україні, то бачимо дуже велику різницю у безготівкових розрахунках, яка складає більше 20 % (10,1 % в Україні та 32,9 % за кордоном). Нерозповсюдженість безготівкових розрахунків в Україні негативно впливає на ситуацію з кредитними картками. Хоча можна прослідкувати значне зростання кредитних карток до 2008 року, що може означати поступову довіру населення до кредитних карток, але з початком економічної кризи знову знизилася їхня кількість, оскільки деякий час майже усі банки припинили видачу кредитів [3].

Кредит, який засновано на кредитних картках, відрізняється від звичайного кредиту, що погашається в розстрочку, такими ознаками:

1. Витрати на організацію кредиту одноразові.
2. Дуже важко запобігти надто інтенсивному використанню карток невеликою частиною їх власників.
3. Є ризик незаконного використання карток особами, що не є їх власниками.
4. Операційні витрати значно вищі. Невелика частина операцій із значними сумами потребує телефонного дзвінка в центр авторизації для з'ясування, чи має власник картки ліміт кредиту, достатній для проведення відповідної операції.

Основне джерело прибутку банку від кредитних карток – це відсотки, що стягуються з власників карток за кредит, і прибутки від використання залишків на рахунках клієнтів. Операції на основі кредитних карток створюють заборгованість перед фінансовими установами, яка починає приносити відсотки після досягнення визначених умов. Для нарахування відсотків банки використовують метод середнього денного залишку на рахунок.

Прослідкуємо залежність кредитних карток від видачі кредитів ВАТ "Ощадбанк" за допомогою лінійної моделі.

За наведеними у таблиці даними, побудуємо лінійну модель, взявши за незалежний фактор  $x$  – кредити та заборгованість клієнтів, а за залежний фактор  $y$  – кредитні картки.

Таблиця

**Розрахунки показників лінійної моделі**

Роки	$x$	$y$	$xy$	$x^2$	$y^2$	$\hat{y}$	$y - \hat{y}$	$A, \%$
2005	1 614,69	1,48	2 389,741	2 607 223,8	2,1904	1,705288	-0,22529	-15,2222
2006	4 111,62	2,58	10 607,98	16 905 419	6,6564	2,545767	0,034233	1,326861
2007	8 465,4	3,99	33 776,95	71 662 997	15,9201	4,011271	-0,02127	-0,53311
2008	3 424,87	2,84	9 726,631	11 729 735	8,0656	2,314604	0,525396	18,49988
2009	4 460,11	2,35	10 481,26	19 892 581	5,5225	2,66307	-0,31307	-13,3221
Сума	22 076,69	13,24	66 982,56	122 797 956	38,355	-	-	48,902
Сер. знач.	4 415,338	2,648	13 396,51	24 559 591	7,671	-	-	9,78



Лінійна модель має такий вигляд:

$$\hat{y} = b_0 + b_1 \times x, \quad (1)$$

де  $b_0, b_1$  – параметри моделі.

Рівняння моделі має такий вигляд:

$$\hat{y} = 1,162 + 0,0003 \times x. \quad (2)$$

Оскільки  $b_1 = 0,0003$ , то це може значити, що зі зростанням кредитів та заборгованості клієнтів на 100 тис. грн частка кредитних карток у ВАТ "Ощадбанк" зростає на 0,3 %.

Розрахувавши коефіцієнт кореляції, дізнаємося тісноту зв'язків моделі між показниками. Коефіцієнт кореляції даної моделі  $r = 0,933$ , це означає прямий тісний (більше ніж 0,7) кореляційний зв'язок розглянутих показників.

Коефіцієнт детермінації моделі  $R$  дорівнює 87,06 %, тобто зміни 87,06 % варіації у пояснюються варіацією  $x$ . На частку інших неврахованих у моделі факторів приходиться 12,94 %.

За критерієм Фішера  $F_p = 20,18$ . Оскільки  $F_p > F_{\text{табл}}$ , то це рівняння регресії статистично значуще.

Середня оцінка апроксимації не повинна перевищувати 8 – 10.  $A = 9,78 < 10$ , а отже, відповідність розрахункових  $\hat{y}$  і фактичних у даних є хорошою. Для даної моделі характерний тісний зв'язок між розглянутими показниками, тому, звичайно, якщо кредити будуть зменшуватись, то і кількість кредитних карток також.

Модель достатньо якісно описує досліджуваний процес залежності кредитних карток банку від кредитів та заборгованості клієнтів.

Досліджуючи дані показники за допомогою лінійної моделі на прикладі ВАТ "Ощадбанк", можна простежити загальну ситуацію використання кредитних карток в Україні в цілому.

Отже, ситуація на будь-якому ринку постійно змінюється, простежуються тенденції щодо розвитку, і ринок платіжних карток в Україні не є винятком. Тому можна очікувати, що в майбутньому будь-який громадянин в Україні, якщо в нього є стабільний дохід, може отримати кредитну картку без заставного майна та будь-яких гарантій, як це відбувається в розвинутих країнах світу.

*Наук. керівн. Колодізев О. М.*

**Література:** 1. Чаюв І. Комерційні банки на ринку цінних паперів України / І. Чаюв // Банківська справа. – 2005. – № 3. – С. 56–58. 2. Сокольська О. Стратегічне та оперативне планування на ринку платіжних карток / О. Сокольська, Н. Шульга // Вісник Національного банку України. – 2000. – № 9. – С. 44–47. 3. Харченко В. Підсумки діяльності банків України на ринку платіжних карток у 2008 році / В. Харченко // Вісник НБУ. – 2009. – № 4. – С. 44–51.

УДК 336.717

**Ковальова О. М.**

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ АНАЛІЗУ АКТИВНИХ І ПАСИВНИХ ОПЕРАЦІЙ**

*Анотація. Проаналізовано підходи авторів до переліку показників коефіцієнтного аналізу. На його основі сформована система показників, що найчастіше використовується авторами, за якою був проведений аналіз активних та пасивних операцій ПАТ "Райффайзен Банк Аваль".*

*Аннотация. Проанализированы подходы авторов к перечню показателей коэффициентного анализа. На его основе сформирована система показателей, по которой был проведен анализ активных и пассивных операций ПАТ "Райффайзен Банк Аваль".*

© Ковальова О. М., 2010



*Annotation. The opinions of the authors about the list of the indicators of factor analysis are analyzed. The system of the most used indicators is formed. The active and passive banking operations of the Raiffeisen Bank Aval are analyzed.*

*Ключові слова: коефіцієнтний аналіз, управління активними і пасивними операціями банку, капітал і зобов'язання банку.*

При аналізі активів та пасивів банків використовують різні види аналізу, але особливе місце в ньому належить аналізу на основі методу коефіцієнтів. У сучасній як вітчизняній, так і зарубіжній літературі існує багато різних точок зору щодо переліку коефіцієнтів, необхідних для аналізу активів та пасивів банку, але і досі не повністю розроблено комплексний підхід, що дозволить провести якісний аналіз та отримати об'єктивну оцінку щодо фінансового стану банку та ефективності управління його активними і пасивними операціями. Тому розробка такої системи коефіцієнтів є особливою необхідною.

Розглянута проблема висвітлена в роботах багатьох авторів: Васюренко О. В., Волохата К. О., Герасимович А. М., Парасій-Вергуненко І. М., Щибиволок З. І. та ін.

Метою статті є формування системи показників для коефіцієнтного аналізу та впровадження її для аналізу активів та пасивів ПАТ "Райффайзен Банк Аваль".

Для досягнення мети був проведений аналіз різних літературних джерел щодо складу коефіцієнтів, які використовуються для аналізу активів та пасивів, і на основі рангових оцінок сформований перелік коефіцієнтів, які найчастіше використовуються авторами. Рангові оцінки присвоювалися коефіцієнтам залежно від частоти повторюваності в літературних джерелах. Після проведеного аналізу автор отримав систему коефіцієнтів, яка і була використана для аналізу активів та пасивів ПАТ "Райффайзен Банк Аваль". Проведені розрахунки наведені в таблиці.

Таблиця

**Аналіз активів та пасивів ПАТ "Райффайзен Банк Аваль"  
за методом коефіцієнтів**

Коефіцієнт	2005 рік	2006 рік	2007 рік	2008 рік	2009 рік	Абсолютна зміна показника			
						2006 рік	2007 рік	2008 рік	2009 рік
Мультиплікатор капіталу	9,1	9,30	8,80	8,59	8,79	0,20	-0,50	-0,21	0,20
Співвідношення капіталу і пасивів банку	0,11	0,11	0,11	0,12	0,11	-0,002	0,006	0,003	-0,003
Показник прибутковості капіталу	0,01	0,14	0,15	0,21	0,07	0,13	0,01	0,06	-0,14
Коефіцієнт захищеності власного капіталу	0,71	0,55	0,39	0,39	0,41	0,13	0,01	0,06	-0,14
Співвідношення чистого капіталу і зобов'язань банку	0,12	0,11	0,11	0,12	0,13	-0,16	-0,16	-0,003	0,02
Ефективність використання платних пасивів	1,02	1,07	1,09	1,11	1,11	-0,02	0,006	0,003	0,01
Ефективність використання банком своїх зобов'язань	0,99	1,04	1,07	1,07	1,06	0,06	0,02	0,016	0,003
Співвідношення чистого капіталу і загальних активів	0,11	0,11	0,11	0,12	0,11	0,06	0,03	0,004	-0,01
Дохідність активів	0,07	0,27	0,12	0,18	0,12	-0,002	0,006	0,003	-0,003
Співвідношення середніх залишків позикових і сукупних активів	0,68	0,77	0,83	0,79	0,84	0,21	-0,15	0,06	-0,06
Темп зростання позикових активів	0,94	1,74	1,77	0,97	1,47	0,09	0,06	-0,03	0,04
Коефіцієнт залежності банку від його засновників	0,77	0,75	0,47	0,32	0,33	-	0,03	-0,80	0,50
Коефіцієнт використання депозитів	0,95	0,89	0,99	0,94	0,99	-0,02	-0,28	-0,15	0,008

Мультиплікатор показує, скільки гривень активів повинна забезпечувати кожна гривня власного. Отримані значення даного показника є досить високими і свідчать про зменшення ризику банкрутства банку й, водночас, про зниження потенціалу банку для більш високих виплат своїм власникам [1].

Для оцінки достатності капіталу банку використовується коефіцієнт співвідношення капіталу та пасивів банку. Рекомендоване значення даного показника знаходиться в межах 0,15 – 0,2 [2]. Розраховані значення є меншими, ніж рекомендовані. Тож рівень власних коштів у структурі ресурсної бази банку є незначним, а цей факт погіршує надійність банківської установи.

Ефективність використання власного капіталу характеризує коефіцієнт його рентабельності [1]. У 2006 році порівняно з 2005 роком відбулося стрімке зростання даного показника на 0,13 (темперосту показника складає 896 %). Але в 2009 році відбулося різке зниження значення даного показника до 0,071, така тенденція склалася через зменшення прибутку банку в 2009 році на 60 029 тис. грн. У цілому значення даного показника свідчать про ефективну та прибуткову діяльність банку.

Коефіцієнт захищеності власного капіталу характеризує захищеність капіталу від інфляції через вкладання коштів у нерухомість, обладнання та інші матеріальні активи [1]. Розраховані значення даного показника мають стійку тенденцію до зниження. Це свідчить про те, що керівництво банку все менше коштів інвестує в нерухомість, а значну частину коштів вкладає в робочі активи з метою отримання прибутку, що має позитивний вплив на ліквідність і платоспроможність банку.

Коефіцієнт співвідношення чистого капіталу та зобов'язань банку показує максимальну суму збитків, за яких капіталу, що залишився, вистачить для забезпечення надійності вкладання коштів вкладників та інших кредиторів банку. Передбачається, що капітал банку повинен покривати на 25 – 30 % його зобов'язання [3]. Отримані значення по банку свідчать про те, що зобов'язання банку не належним чином забезпечені капіталом, оскільки за п'ять розглянутих періодів у середньому показник складає 12 %. Коефіцієнт ефективності використання платних пасивів банку знаходиться в діапазоні 1,02 – 1,11. Як показує практика, норматив використання платних пасивів має становити не менше 90 % [1; 3]. Отримані значення свідчать про те, що банк ефективно використовує платні пасиви з метою отримання належного рівня прибутку. Але для оптимальної діяльності комерційного банку необхідне ефективне використання не тільки платних ресурсів, а й усіх сукупних зобов'язань [1]. Розраховані значення показника співвідношення дохідних активів та сукупних зобов'язань банку в середньому складають 1,05, це означає, що банк ефективно використовує в господарському обороті свої зобов'язання. Коефіцієнт співвідношення чистого капіталу та загальних активів банку в 2005 – 2009 рр. складав 0,11. Даний показник відображає, скільки власного капіталу доводиться на 1 грн активних операцій.

За допомогою коефіцієнта дохідності активів можна оцінити ефективність роботи керівництва банку у сфері активних операцій. З наведених вище даних зрозуміло, що значення даного показника протягом 2005 – 2009 рр. дуже коливаються, але ж все-таки свідчать про ефективну роботу керівництва банку у сфері розміщення коштів.

За допомогою коефіцієнта частки кредитів у середніх активах можна оцінити масштаби кредитної діяльності банку [1]. Отримані дані свідчать про те, що кредитні операції займають пріоритетне місце в загальних активах банку, це є позитивною тенденцією за умови якісно сформованого кредитного портфеля. Активну діяльність банку у сфері кредитування характеризує також темп зростання кредитних вкладень. Тож ПАТ "Райффайзен Банк Аваль" проводить агресивну кредитну діяльність на банківському ринку.

Коефіцієнт залежності банку від його засновників має стійку тенденцію до зниження. Так, у 2009 році порівняно з 2005 роком значення показника зменшилося майже в 2 рази. Тож частка статутного капіталу у власному капіталі банку з кожним роком зменшується, що підвищує залежність банку від його засновників. Коефіцієнт використання депозитів показує, який процент від загальноного обсягу залучених ресурсів розміщений у кредити [1]. Оскільки розраховані значення перевищують 0,75, то це свідчить про ризиковану та агресивну кредитну політику банку [1].

Таким чином, використання отриманої системи коефіцієнтів для аналізу активів та пасивів дозволить усебічно розглянути джерела залучення та напрями вкладання коштів банківськими установами й оцінити рівень їх фінансової стійкості. Проведений аналіз активів та пасивів ПАТ "Райффайзен Банк Аваль" довів, що банк ефективно використовує наявні грошові кошти, зокрема в кредитування. Також розраховані дані свідчать про те, що банк є недостатньо капіталізованим. Тому керівництву банку слід особливу увагу приділити плануванню розміру власного капіталу, з цією метою слід використовувати матрицю капіталоутворення.

*Наук. керівн. Чмута І. М.*

**Література:** 1. Аналіз банківської діяльності : підручник / А. М. Герасимович, М. Д. Алексєєнко, І. М. Парасій-Вергуненко та ін. ; за ред. А. М. Герасимовича. – 2-ге вид., без змін. – К. : КНЕУ, 2006. – 600 с. 2. Васюренко О. В. Економічний аналіз діяльності комерційних банків : навч. посібн. / О. В. Васюренко, К. О. Волохата. – К. : Знання, 2006. – 463 с. – (Вища освіта XXI століття). 3. Аналіз банківської діяльності : навч. посібник / за заг. ред. канд. екон. наук. У. Я. Грузевич ; Національний банк України. – К. : УБС НБУ, 2007. – 222 с.

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ КРЕДИТУВАННЯ МЕТОДОМ ІМІТАЦІЇ

*Анотація. Розглянуто можливі шляхи вдосконалення кредитного процесу. Проаналізовано переваги використання імітаційного моделювання для формування кредитного механізму. Визначено структуру трансформації фінансових потоків кредитних установ.*

*Аннотация. Рассмотрены возможные пути совершенствования кредитного процесса. Проанализировано преимущества использования имитационного моделирования для формирования кредитного механизма. Определено структуру трансформации финансовых потоков кредитных учреждений.*

*Annotation. The possible ways of perfection of credit process are considered. The advantages of creation of a certain way, namely imitating are analysed. The structure of process of influence of work of credit institutions is defined.*

*Ключові слова: кредит, фінансово-кредитні установи, прогнозування, стратегічне планування, оперативне планування, системна динаміка, банківський сектор.*

Прогнозування, стратегічне планування та оперативне управління у фінансово-кредитній сфері (насамперед, у банківському секторі) передбачає регулярність критичних ситуацій з метою передбачення подій і найкращої адаптації до зовнішнього середовища. Оскільки результат функціонування фінансово-кредитної установи (ФКУ) у вигляді прибутку є системоутворюючим чинником і повинен бути досягнутий за будь-яких умов, постає питання врахування цих умов у математичній моделі з прийнятною точністю та розумною достатністю.

Актуальність та важливість проблеми посприяли появі останніми роками низки наукових праць, присвячених розгляду економічних (у тому числі банківських) об'єктів як складних динамічних систем. Це роботи таких дослідників, як Бочаров Є. П., Васюренко О. В., Виниченко І. Н., Волошин І. В., Говядинова Н. Н., Голенда Л. К., Горбунов А. Р., Дубровіна Н. А., Касперович С. А., Квасній М. М., Кугасько А. А., Лебедев В. В., Лебедев К. В., Орленко М. С., Осипенко Д. В., Полякова О. Ю., Романенко Л. Ф., Сергеева Л. Н., Ситник В. Ф., Фат'янова А. А., Халкечев Р. К., Чеберяк О. Г. та ін. Завдяки їх зусиллям вирішено значну кількість завдань, пов'язаних з оптимізацією динаміки розміщення активів, розробкою оптимальної інвестиційної політики тощо. При цьому використовуються стохастичні методи, звичайні диференційовані рівняння, інші подібні інструменти.

Слід звернути увагу на ще один загальний недолік багатьох моделей фінансово-кредитної діяльності – недостатньо опрацьовані питання оцінки адекватності моделі. Хоча в практиці імітаційного моделювання складних економічних систем можливо і допускається порушення математичної суворості опису системи в цілому, оскільки її підсистеми можуть бути описані за допомогою різних математичних методів (з різними критеріями вживання і точності). Таким чином, у моделюванні не існує і не повинно існувати стандартів де-юре – кожний з уживаних видів моделювання та їх комбінацій може бути корисним (якщо не в практичній діяльності, то в навчально-тренінговому процесі) [1].

Звернувшись до результатів західних дослідників (насамперед, американських), необхідно зауважити, що вже 50 років одним із найбільш продуктивних методів імітаційного моделювання економічних систем є системна динаміка. Її засновник Дж. Форрестер зазначав, що системна динаміка – це комбінація теорії, методів та філософії, необхідних для аналізу поведінки різноманітних систем (у тому числі економічних і соціотехнічних). Це не просто гнучкий інструмент для опису бізнес-логіки, інформаційних потоків і взаємодій на підприємстві або в організації, це, передусім, потужний засіб для організатора-засновника підприємства, а не для керівника підприємства, незважаючи на те, що математичним апаратом системної динаміки є диференційні рівняння (які не входять у повсякденний арсенал вітчизняних фінансистів-практиків). У колишньому СРСР спроба застосувати методи аналогового застосування в дослідженні економічних процесів (на базі диференційних рівнянь) відноситься до 60-х рр. 20 ст. (праці Трапезникова В. А. та його учнів).

Багато математичних моделей, які співзвучні ідеям системної динаміки, втілені також у програмних продуктах для ЕОМ. Як приклад практичних розробок (які повністю або частково використовують концепції системної динаміки) можна назвати реалізовану в середовищі AnyLogic 4.1 імітаційну модель КБ; групу поточкових моделей, побудованих за допомогою iTHINK, які забезпечують ефективне планування фінансових і біржових операцій, інвестиційних проектів тощо [2].

Висвітлені вище підходи до моделювання динамічних економічних систем передбачають використання засобів отримання чисельних результатів або спеціалізованих пакетів на зразок

MathCAD або MatLab, комерційних систем моделювання AnyLogic та iTHINK. Отже, гостро стоїть питання про використання такого апарата моделювання, який дозволить реалізувати машинну імітаційну модель у більш доступному середовищі (GPSS World або аналогічному).

У межах методології Дж. Форрестера та з урахуванням попередніх праць автора мета дослідження побудови "ескізної" високорівневої моделі ФКУ засобами системної динаміки. Оскільки імітаційна модель комерційних банків повинна відображати процеси перетворення потоку залучених капіталів у потік активних операцій, то під час розробки системно-динамічної моделі банків необхідно вирішити задачу формалізації типових для фінансово-кредитної діяльності позитивних і негативних зворотних зв'язків, які з'єднують між собою такі форрестерівські фонди, як депозити, міжбанківські надходження та кредити, інвестиції, інші вкладення протягом усього технологічного маршруту перетворення пасивів в активи [3].

Поведінка (розвиток у часі) фінансово-кредитних установ, насамперед, визначається його інформаційно-логічною структурою, яка відображає як технологічні аспекти бізнес-процесів, так і корпоративну політику та традиції, що безпосередньо або непрямо зумовлюють процес прийняття управлінських рішень. Це, передусім, стосується трансформації фінансових потоків усередині фінансово-кредитних установ [4].

Отже, можемо сказати, що розкриття теми моделювання в даній статті є досить актуальною на сьогоднішній день. Саме за допомогою системної динаміки, що з кожним днем удосконалюється в майбутньому, буде легше організувати весь економічний процес.

Розвиток даного напрямку безперечно допоможе економічній та фінансовій сфері нашої країни покращити показники продуктивності та праці персоналу. Розробка спеціальних програм з використанням системної динаміки дає можливість висвітлення особливих аспектів побудови та створення процесу розбудови економіки.

*Наук. керівн. Чмутова І. М.*

**Література:** 1. Бугель Ю. Основні шляхи вдосконалення сучасних методів оцінки кредитоспроможності позичальника / Ю. Бугель // Банківська справа. – 2009. – № 4. – С. 54–59. 2. Зимовін В. Макроекономічні аспекти активізації банківського кредитування в Україні / В. Зимовін // Вісник НБУ. – 2009. – № 11. – С. 54–58. 3. Савлук М. Що заважає банкам кредитувати реальну економіку / М. Савлук // Вісник НБУ. – 2009. – № 12. – С. 24–26. 4. Румянцев М. Імітаційне моделювання діяльності фінансово-кредитної установи засобами системної динаміки / М. Румянцев // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 8(86). – С. 230–233.

УДК 336.774

**Білик О. М.**

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ЩОДО МІНІМІЗАЦІЇ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ В БАНКУ НА ОСНОВІ МЕТОДУ КОРЕЛЯЦІЙНО-РЕГРЕСІЙНОГО АНАЛІЗУ РІВНЯ ПРОБЛЕМНИХ КРЕДИТІВ**

*Анотація. Розглянуто поняття кредитного ризику, методи зниження ризикованості кредитних операцій та здійснено аналіз рівня проблемних кредитів за допомогою методу кореляційно-регресійного аналізу.*

*Аннотация. Рассмотрено понятие кредитного риска, методы снижения рискованности кредитных операций и осуществлен анализ уровня проблемных кредитов с помощью метода корреляционно-регрессионного анализа.*

*Annotation. The concept of credit risk and the methods of decline the riskiness of credit operations are considered and the analysis of level of problem credits by means of method of cross-correlation-regressive analysis is carried out.*

*Ключові слова: ризик, кредитний ризик, економетрична модель, регресія та фактори.*

© Білик О. М., 2010





Кредитування на сьогоднішній день – це одне з найважливіших завдань банківської системи України. Кожній фінансово-кредитній установі саме кредитні операції приносять найбільші доходи і від того, наскільки правильно будуть обрані методи і дотримані умови кредитування, значною мірою залежить результат кредитної операції. Таким чином, природою кредитного ризику є сама банківська діяльність.

Ризики – небезпека виникнення непередбачених втрат очікуваного прибутку, доходу, грошових коштів у зв'язку з випадковою зміною умов фінансово-економічної діяльності, несприятливими обставинами [1].

Основними прийнято вважати і оцінювати кредитний, валютний, інвестиційний, процентний ризик та ризик ліквідності, хоча і всі інші в певні моменти часу і при різних обставинах можуть мати і більш суттєве значення, ніж вищезазнані. Кредитний ризик займає особливе місце в системі банківських ризиків і пов'язаний він з кредитною діяльністю банків.

Кредитний ризик – імовірність фінансових втрат унаслідок неповернення (несвоєчасного повернення) кредитором основного боргу та несплати процентів за наданий кредит [2].

Проблеми, пов'язані з визначенням кредитного ризику, досліджували в своїх роботах такі вчені: Заруба О. Д., Мороз А. М., Кручок Н. С., Олійник О. О., Полозенко Д. В., Криклій О. А. Проте ця проблема недостатньо розкрита і потребує доопрацювання.

Метою роботи є мінімізація кредитного ризику та побудова багатофакторної моделі аналізу рівня проблемних кредитів за допомогою методу кореляційно-регресійного аналізу.

Кредитний ризик визначається ймовірністю того, що позичальник не зможе або не захоче виконати свої зобов'язання згідно з кредитною угодою.

Управління кредитним ризиком банку здійснюється на двох рівнях відповідно до причин його виникнення на рівні кожної окремої позики та на рівні кредитного портфеля в цілому.

Управління кредитним ризиком полягає у забезпеченні мінімального рівня ризику при заданому рівні дохідності кредитного портфеля.

Основними елементами управління кредитним ризиком виступають [3]:

- лімітування та нормування обсягів кредитних вкладень;
- формування ефективної цінової політики;
- диверсифікація кредитних вкладень;
- формування та використання резервів з кредитних ризиків.

Для всебічного аналізу складних економічних процесів прийнято використовувати процедури регресійного аналізу, тобто аналіз множинних лінійних економетричних моделей.

Метою даної роботи є побудова економетричної моделі залежності та виявлення факторів, що впливають на зміни обсягу проблемних кредитів комерційних банків України.

Таким чином, для побудови обрано модель, у якій в якості незалежної змінної (Y) виступає питома вага проблемних кредитів у загальному обсягу кредитування. Впливаючими на неї прийнято такі фактори: частка кредитів, наданих юридичним особам ( $X_1$ ), та значення темпу зростання реальної заробітної плати в Україні за досліджуваний період ( $X_2$ ).

За початкову гіпотезу приймемо, що зростання реальної заробітної плати зменшує обсяг неповернених позичок, і навпаки. Тобто між даними факторами має існувати зворотна залежність.

Кількість наданих кредитів має збільшувати обсяги неповернення за ними, що означає збільшення ризикуваності кредитного портфеля. Особливо це актуально в час, коли банки отримують негативні результати за великими сумами кредитів, виданих без достатньо ефективного попереднього аналізу позичальника.

Для перевірки гіпотези та оцінки обраних параметрів необхідно побудувати лінійну багатофакторну економетричну модель.

Вихідні дані, необхідні для побудови моделі (фактори, що беруть участь у побудові), наведені в таблиці [4].

Таблиця

**Вихідні дані для побудови моделі**

Період	Частка проблемних позик в обсязі наданих кредитів, %	Частка кредитів, наданих юридичним особам, у загальному обсязі кредитів, %	Темп зростання реальної заробітної плати, %
01.01.1999	22,92	80,082	87,1
01.01.2000	18,47	79,248	103,4
01.01.2001	11,33	77,066	103,6
01.01.2002	5,8	82,762	120,4
01.01.2003	4,52	81,712	115,6
01.01.2004	3,4	78,915	113,8
01.01.2005	3,24	74,977	120,8
01.01.2006	2,16	69,713	131,5
01.01.2007	1,65	62,169	111,7
01.01.2008	1,31	56,886	110,3
01.01.2009	2,27	59,641	97
01.01.2010	9,36	63,557	99,1

На основі зазначених даних побудовано економетричну модель, яка буде відображати вплив кредитів, наданих юридичним особам, та темп зростання реальної заробітної плати.

Побудову моделі проведено за допомогою пакета "Статистика". Процедури регресійного аналізу в програмі Statistica об'єднано в модулі Multiple Regression – Множинна регресія. В результаті побудови моделі із зазначеними параметрами отримано зведені показники множинної регресії, на базі яких проводиться дослідження адекватності побудованої моделі, значущості її параметрів та можливості її ефективного застосування на практиці [5].

З результатів регресійного аналізу можна зробити висновок про значущість впливу обраних параметрів, але необхідний аналіз усіх показників, що характеризують модель, а саме: коефіцієнтів детермінації, кореляції, критеріїв Фішера та Стюдента. Всі необхідні для аналізу показники подано на рисунку.

Regression Summary for Dependent Variable: %ПК в Кред (Spr R= ,86502180 R²= ,74826272 Adjusted R²= ,69232110 F(2,9)=13,376 p<,00201 Std. Error of estimate: 3,9234						
N=12	Beta	Std. Err. of Beta	B	Std. Err. of B	t(9)	p-level
Intercept			22,76960	13,34194	1,70662	0,122077
%Кред. Ю/О	0,560933	0,168343	0,42380	0,12719	3,33207	0,008770
Т.Зр. реал.з/п	-0,725578	0,168343	-0,42161	0,09782	-4,31011	0,001961

Рис. Зведена таблиця показників регресійного аналізу параметрів моделі

Відповідно до отриманих значень коефіцієнта множинної кореляції даної моделі (R) можна стверджувати, що має місце високий ступінь тісноти зв'язку між факторними ознаками (>0,75). Згідно з цим критерієм модель можна вважати адекватною.

Коефіцієнт детермінації (R²) показує, що варіація результативної ознаки на 75 % зумовлена варіацією обраних факторних ознак та на 25 % – впливом не врахованих у даній моделі ознак. Значення цього показника є більшим за 70 %, що свідчить про адекватність моделі. При цьому має місце прямий зв'язок частки неповернених позик із часткою обсягів кредитування юридичних осіб та зворотний – з темпами зростання реальної заробітної плати. Тобто зі збільшенням частки обсягів кредитування юридичних осіб сума неповернених позичок має збільшуватися, а при збільшенні темпу зростання реальної заробітної плати – навпаки, зменшуватися. Таким чином, маємо підтвердження початкової гіпотези.

Отримана модель має вигляд:

$$Y = 22,769 + 0,423X_1 + 0,421X_2. \quad (1)$$

Таким чином, виходячи з отриманих у результаті побудови економетричної багатофакторної регресійної моделі даних, можна зробити такі висновки.

Побудована модель, що відображає зв'язок між незалежною змінною (Y), питомою вагою проблемних кредитів у загальному обсязі кредитування та впливаючими на неї частками кредитів, наданих юридичним особам (X<sub>1</sub>), та значення темпу зростання реальної заробітної плати в Україні за досліджуваний період (X<sub>2</sub>), є адекватною.

Адекватність моделі підтверджується значеннями коефіцієнтів кореляції та детермінації (отримано значення більше 0,7 – 0,845 та 0,748 відповідно), а також значенням критерію Фішера, що набагато перевищує відповідне табличне значення. Значущість параметрів підтверджується критерієм Стюдента. Вірогідність помилки моделі дуже мала (0,00201 – менша за 0,05), тож зазначену модель можна використовувати для досліджень [6].

У процесі дослідження побудованої моделі визначено, що гіпотеза, прийнята за початкову, є правильною. Тобто модель доводить, що зростання реальної заробітної плати зменшує обсяг неповернених позичок, і навпаки. Тобто між даними факторами має існувати зворотна залежність. Кількість наданих кредитів збільшує обсяги неповернення за ними.

Таким чином, побудована модель може бути використана для практичного застосування, тобто аналізу вихідних даних, побудови прогнозів тощо.

Наук. керієн. Чмутова І. М.

**Література:** 1. Аналіз банківської діяльності / за ред. А. М. Герасимовича. – К. : КНЕУ, – 2004. – 315 с. 2. Примостка Л. О. Банківський менеджмент. Хеджування фінансових ризиків / Л. О. Примостка. – К. : КНЕУ, 1998. – 408 с. 3. Криклій О. А. Управління кредитним ризиком банку : монографія / О. А. Криклій, Н. Г. Маслак. – Суми : ДВНЗ "УАБС НБУ", 2008. – 86 с. 4. www.bank.gov.ua. 5. Кручок Н. Оцінка фінансового стану підприємства-позичальника банку / Н. Кручок // Вісник НБУ. – 2009. – № 12. – С. 20–23. 6. Мещеряков А. А. Організація діяльності комерційного банку : навчальний посібник / А. А. Мещеряков. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 608 с.

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## ОЦІНКА ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВ ЗА ДОПОМОГОЮ ПОБУДОВИ МОДЕЛІ ЛОГІТ-РЕГРЕСІЇ

*Анотація. Розглянуто процес побудови моделі логіт-регресії для визначення ключових факторів виникнення кризових явищ у діяльності банків та прогнозування фінансового стану банків у майбутньому.*

*Аннотация. Рассмотрен процесс построения модели логит-регрессии для определения ключевых факторов возникновения кризисных явлений в деятельности банков и прогнозирования финансового состояния банков в будущем.*

*Annotation. The process of logit-regression modeling for defining the key factors of banks crises appearing and banks financial state forecasting are considered.*

*Ключові слова: логіт-регресія, фінансова стійкість, проблемні банки.*

Економічна криза останніх років виявила неспроможність багатьох українських банків протистояти погіршенню загальноекономічної ситуації. У цей період яскраво виявилися усі диспропорції у структурі балансів банків, які не мали вирішального значення у часи стабільності відносин у банківській сфері. Таким чином, своєчасна ідентифікація та попередження кризових явищ у становищі банку за допомогою вивчення його балансу набувають вирішального значення для виживання банків, особливо у період кризи. Одним із методів такої ідентифікації є побудова моделі логіт-регресії.

Питання використання статистичних моделей для ідентифікації банківських криз ще у 70 – 90-х рр. ХХ ст. було предметом жвавого обговорення у зарубіжній економічній літературі, зокрема у роботах таких вчених, як: Дж. Ф. Бовенці [1], С. А. Хеффернан [2], Д. Мартін [3], Дж. Сінкі [4] та ін. У вітчизняній практиці такі методики, на жаль, практично не зустрічаються. Відповідно, необхідним є пошук прийнятних для української практики моделей передбачення кризових явищ у діяльності банків.

Метою статті є побудова моделі логіт-регресії для виявлення факторів, що найбільше впливають на фінансовий стан банку та прогнозування фінансової стійкості українських банків.

Логіт-регресією є модель, у якій залежною змінною виступає фінансовий стан банку, який може приймати два значення: 0 (стійкий банк) та 1 (проблемний банк). Фактори, що на неї впливають, візьмемо виключно кількісні. Це будуть основні співвідношення у балансі (коефіцієнти), які найчастіше використовуються для аналізу різноманітних аспектів діяльності банку.

Як вихідні дані для побудови моделі були взяті дані квартальної звітності 184 банків України на 1.07.2009 р. (період з більш яскраво вираженими кризовими явищами). За ними були розраховані для кожного банку такі співвідношення: грошові кошти та еквіваленти / активи; кредити / активи; основні засоби / власний капітал; валютні активи / активи; кошти фізичних осіб / зобов'язання; поточні зобов'язання / зобов'язання; прибуток поточного року / активи; капітал / активи; грошові кошти та еквіваленти / поточні зобов'язання. Також було введено змінну BAD, яка характеризує фінансову стійкість банку і виступає як залежна. Вона приймає значення 1 у випадку, якщо у банку в досліджуваний період діяла тимчасова адміністрація, а також у випадку значного недотримання нормативного значення обсягу необхідного капіталу (значення власного капіталу менше 50 млн грн). У інших випадках ця змінна має значення 0, тобто банк є відносно стійким.

Власне побудова моделі здійснювалась за допомогою ППП Statistica 6.0.

Першим етапом є визначення факторів, що можуть бути значущими. Для цього було побудовано однофакторні моделі з кожним із розрахованих факторів-співвідношень. Отримані у результаті побудови цих моделей коефіцієнти при факторах наведені в табл. 1.

Показник рівня значущості зазвичай повинен бути не більше 0,05, тобто фактор має бути значущим із ймовірністю 95 % і вище. Таким чином, було відібрано п'ять факторів: частка кредитів у активах, частка валютних активів, питома вага коштів фізичних осіб у загальних зобов'язаннях, прибутковість активів та співвідношення власного капіталу й активів.

## Відбір факторів моделі за їх статистичною значущістю

Фактор	Коефіцієнт	Значущість
грошові кошти та еквіваленти / активи	-1,09818	0,51613
кредити / активи	2,6801	0,00265
основні засоби / власний капітал	-0,693788	0,08129
валютні активи / активи	-2,97790	0,00322
кошти фізичних осіб / зобов'язання	2,62036	0,01107
поточні зобов'язання / зобов'язання	1,762433	0,15368
прибуток поточного року / активи	-36,9613	0
капітал / активи	-1,98292	0,03883
грошові кошти та еквіваленти / поточні зобов'язання	-	-

Далі було побудовано багатофакторну модель логіт-регресії з використанням перелічених вище факторів. При цьому початкові значення коефіцієнтів при цих факторах призначаємо рівними коефіцієнтам при них при побудові однофакторних моделей.

Також було здійснено побудову окремих моделей для різних за масштабом банків. До першої групи увійшли 29 великих та середніх банків (з обсягом активів понад 6 млрд грн), до другої – решта 155 банків. Коефіцієнти при факторах та правильність прогнозу для усіх трьох моделей наведена в табл. 2.

Як бачимо, загальна модель безпомилково ідентифікує стабільні банки, проте значну частину проблемних (майже 64 %) також відносить до стабільних. Для малих банків результати майже не відрізняються від загальних. У той же час, для групи великих та середніх банків ситуація багато у чому навіть протилежна. Так, якщо для малих банків збільшення питомої ваги кредитів у загальних активах приводить до зростання фінансової стійкості, то для більших банків воно, навпаки, сильно погіршує фінансовий стан. Це свідчить про надмірну концентрацію активів великих банків у формі кредитів, у той час як малі банки не досягли оптимального рівня кредитів у активах. Також варто відзначити те, що найбільш вагомим фактором для групи більших банків виявилось співвідношення капіталу й активів. Малі банки є більш капіталізованими внаслідок меншого доступу до джерел залучення ресурсів, що робить їх дещо більш захищеними.

Таблиця 2

## Результати побудови логіт-моделей для всієї сукупності банків, а також окремо для груп банків

	Усі банки	Великі та середні банки	Малі банки
Вільний член	0,628058	-16	0
Коефіцієнти при факторах:			
кредити / активи	-1,96771	23	-1
валютні активи / активи	-4,02112	-12,3147	-3,58466
кошти фізичних осіб / зобов'язання	1,842893	5,5846	1,835633
прибуток поточного року / активи	-41,8397	-26,1694	-41,8845
капітал / активи	-1,66912	-35,4903	-0,687691
Правильність прогнозу, %			
стабільні банки	100,0000	100,0000	100,0000
проблемні банки	36,1111	66,6667	36,3636

Отже, побудова окремих моделей дозволила виділити особливості діагностики фінансового стану у групі великих та середніх банків та підвищила точність віднесення банків до необхідної категорії (67 % проти 36 %).

Також було проведено дослідження фінансового стану банків на 1.01.2010 р. з використанням тієї ж моделі. Змінили свій фінансовий стан зі стабільного на проблемний, або навпаки, 22 банки. Для цих банків з використанням коефіцієнтів, розрахованих на 1.07.2009 р., було визначено розрахункове значення параметра BAD. Це значення було перетворено в 0 або 1 залежно від того, від якого з цих чисел воно відрізняється менше, та порівняно з фактичним значенням фінансової стійкості банку.

Модель дала правильний прогноз щодо зміни фінансової стійкості у 18-ти випадках з 22-х, тобто ефективність такого прогнозу склала 81,8 %. При цьому покращення фінансового стану було правильно передбачено у 16-ти випадках із 17-ти (94,1 %), погіршення – лише у 2-х із 5-ти (40 %). Це, вочевидь, пояснюється тим, що банки встигли досить швидко за строк, що минув з часу останнього аналізу, опуститися нижче мінімально допустимого рівня обсягу капіталу, а потім змогли нормалізувати свої співвідношення у балансі, проте ще не вийшли з проблемної зони, у той час як модель відреагувала на їх нормальні показники балансу як на відсутність проблем. Таким чином, модель робить не стільки точкову фіксацію становища банку, скільки показує тенденцію до його зміни найближчим часом.



Отже, у цілому запропонована модель характеризується досить високим рівнем ідентифікації кризових явищ у становищі банків та дозволяє робити доволі точний прогноз його майбутньої зміни. Її використання за умови деякого доопрацювання може значною мірою сприяти установленню пріоритетів у політиці банку щодо забезпечення фінансової стійкості. Також вона може використовуватися пов'язаними з банками суб'єктами для оцінки та прогнозування їх фінансового стану.

Наук. керівн. Дзеніс В. О.

**Література:** 1. Bovenzi J. F. Commercial Bank Failure Prediction Models / J. F. Bovenzi, J. A. Marino, F. E. McFadden // Federal Reserve Bank of Atlanta Economic Review. – 1983. – November. – P. 14–26. 2. Heffernan S. A. An Econometric Model of Bank Failure / S. A. Heffernan // Economic and Financial Modeling. – 1995. – Summer. – P. 49–83. 3. Martin D. Early Warning of Bank Failure: A Logit Regression Approach / D. Martin // Journal of Banking and Finance. – 1977. – № 15. – P. 53–71. 4. Sinkey J. Multivariate Statistical Analysis of the Characteristics of Problem Banks / J. Sinkey // Journal of Finance. – 1985. – March, 30. – P. 21–36.

**Кузакаєва А. В.**

УДК 336.717.3 (477)

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКІВ УКРАЇНИ

*Анотація. Розглянуто питання вдосконалення процесу розробки та реалізації депозитної політики банків України. Здійснено аналіз особливостей формування депозитних ресурсів банківських установ в умовах трансформації економіки. Розроблено рекомендації щодо вдосконалення механізму формування депозитної політики та інструментів її реалізації.*

*Аннотация. Рассмотрены вопросы усовершенствования процесса разработки и реализации депозитной политики банками Украины. Осуществлен анализ особенностей формирования депозитных ресурсов банковских учреждений в условиях трансформации экономики. Разработаны рекомендации относительно усовершенствования механизма формирования депозитной политики и инструментов ее реализации.*

*Annotation. The questions concerning perfection of development and realization deposit policy process in Ukraine banks are examined. The analysis of features formation of deposits resources of bank institutions is carried out in the conditions of economy transformation. The recommendations on perfection of deposit policy formation mechanisms and the instruments of its realization are worked out.*

**Ключові слова:** банк, банківські ресурси, депозит, депозитна політика.

Однією з основних функцій банківської системи є раціональний розподіл фінансових ресурсів шляхом акумулювання тимчасово вільних коштів суб'єктів господарювання і населення та спрямування їх у кредитно-інвестиційний процес. Без достатньої ресурсної бази банки не можуть у належних обсягах здійснювати кредитування поточних потреб юридичних та фізичних осіб, реалізовувати потужні інвестиційні проекти. Необхідною умовою досягнення зазначених цілей є залучення значних ресурсів, зокрема депозитних [1]. У даний час характер банківських ресурсів знає істотних змін. Це пояснюється тим, що, по-перше, значно змінився загальнодержавний фонд банківських пасивів. По-друге, створення підприємств і організацій з різними формами власності приводить до виникнення нових власників тимчасово вільних коштів. Це сприяє формуванню ринку кредитних ресурсів, що органічно входить до системи грошових відносин [2].

Актуальність статті обумовлена істотним підвищенням ролі депозитної політики у забезпеченні стійкості та надійності як окремо взятого банку, так і економіки країни, і необхідністю комплексних досліджень механізму взаємодії банківських установ з клієнтами у процесі формування ресурсного потенціалу банку.

Серед наукових досліджень депозитної політики комерційних банків слід зазначити роботи В. Вікулова, Н. Волкової, О. Дзюблюка, С. Козьменка, Г. Панової, С. Шулькова, М. Портера, Дж. Ф. Сінклі, спрямовані на розробку понятійного апарату, елементів депозитної політики банку, її складових частин.

Метою статті є розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності депозитної політики банків в умовах трансформації економіки.

© Кузакаєва А. В., 2010





Українська фінансово-кредитна система розвивається згідно з проєвропейською банкорієнтованою моделлю, в якій центральне місце належить банківському сектору. Це забезпечує концентрацію кредитних ресурсів. Виникає нагальна потреба у напрацюванні теоретичних, правових і адміністративно-організаційних механізмів регулювання фінансового сектору в контексті узгодження конституційних зобов'язань і фінансових можливостей країни [3]. При цьому необхідно оптимально поєднати державне регулювання економіки та ринкове саморегулювання, що є актуальним не тільки для економічної політики європейських держав, але й для нових незалежних країн, створених на пострадянському просторі. Тому, враховуючи, що Україна позначила для себе євроінтеграційний курс, фінансовий ринок України у майбутньому чекають значні зміни, які виявлятимуться, перш за все, у розширенні присутності закордонних фінансових установ. Це змушує українські фінансові компанії вступати в жорстку конкурентну боротьбу. Виграти її можна буде тільки завдяки: створенню достатньої наукової бази, необхідної для розробки і проведення депозитної політики; підготовці наукових кадрів, здатних упроваджувати власні розробки з урахуванням особливостей України; створенню центрів, які зможуть координувати в масштабах держави роботу, пов'язану з формуванням ресурсного потенціалу; наявності надійної системи комунікації банків з громадськістю; підвищенню рівня банківських знань у населення, змістовного рівня спеціальних і науково-популярних публікацій; формулюванню навичок зваженого і відповідального підходу політиків до проголошення різного роду заяв, що стосуються депозитної політики банків, тощо.

Але разом із ринковою стабілізацією економіки потрібні адміністративно-державний вплив і спеціальні заходи, не пов'язані з макорегулюванням. Додаткові адміністративні обмеження у сфері валютних операцій і вивозу капіталу не сприятимуть припливу інвестицій до України і відповідно її економічному підйому. Натомість необхідно цілеспрямовано поліпшувати інвестиційний і підприємницький клімат, створюючи критичну масу довіри до уряду і фінансових інститутів. У розвинених країнах довіра до таких інститутів забезпечується тим, що їх діяльність контролюється законом і державою, а це гарантує захист вкладників від шахрайства. Зараз Україна знаходиться у такій ситуації, коли розвиток фінансових інститутів, ринків та інструментів здатний найбільш сильно впливати на темпи довгострокового економічного зростання [2; 4].

Підвищення ефективності депозитної політики банків України необхідно починати з удосконалення банківського законодавства. Однак, акцентуючи увагу на необхідності вдосконалення банківського законодавства, потрібно починати не з внесення змін до законів і нормативних актів, а з використання всіх можливостей вже чинного вітчизняного законодавства. Існуючі законодавчі норми відкривають широкі можливості для вирішення цілого спектра питань у рамках розробки й упровадження ефективної ощадної політики держави. Крім того, НБУ необхідно звернути увагу на створення економічних передумов для активізації процесу залучення довгострокових коштів населення. Тому особливою актуальністю набуває питання нарощування капіталу Фонду гарантування вкладів фізичних осіб [5].

Одним із пріоритетних напрямів підвищення ефективності депозитної політики банку є вдосконалення структури банківського сектору і розвиток внутрішньогалузевої конкуренції. З метою підвищення конкурентоспроможності українських банків у світлі інтеграції до Євросоюзу доцільним є створення програми структуризації і консолідації банківської системи, підвищення рівня її капіталізації. Що стосується ставок за депозитами, то вони в Україні мають знижуватися. Основною метою депозитних вкладень є перенесення вартості грошей у часі, а не отримання доходу. Тобто ставка за депозитом теоретично не має перевищувати рівень інфляції у країні. Понизити процентні ставки вдасться тільки тоді, коли рівень інфляції буде достатньо низьким, а національна грошова одиниця – достатньо стабільною [3].

Вітчизняна банківська система, яка розвивається швидкими темпами, сприйнятлива до зовнішніх змін і легко підлаштовується під нові вимоги ринку, виявляючи свою кон'юнктурність. Тому, враховуючи широке впровадження в банківську практику таких новітніх технологій, як Інтернет-банкінг і телебанкінг, сучасним фінансовим установам для підтримки своєї конкурентоспроможності необхідно скорочувати витрати на персонал, техніку, оренду великих приміщень. У таких обставинах зміниться структура банківської системи, тобто поряд з традиційними відділеннями банків значну роль відіграватимуть високотехнологічні електронні центри, які за допомогою сучасних комунікативних систем пов'язують клієнта з операційною системою банку. Подальший розвиток вищезазначеної тенденції може звести к мінімуму один із найважливіших на сьогодні чинників вибору клієнтом банківської установи, який полягає в територіальній близькості. Підвищення ефективності депозитної політики можна досягти шляхом активного використання зарубіжного досвіду організації заощаджень населення.

Таким чином, кожен банк повинен мати власну депозитну політику, вироблену з урахуванням специфіки його діяльності і критеріїв оптимізації даного процесу.

*Наук. керівн. Рац О. М.*

---

**Література:** 1. Бицька Н. Кошти населення у формуванні ресурсної бази банків / Н. Бицька // Вісник Національного банку України. – 2007. – № 12. – С. 26–30. 2. Кожель Н. Основні тенденції змін у структурі вкладів на українському депозитному ринку як свідчення зміцнення довіри до банків / Н. Кожель // Вісник НБУ. – 2004. – № 11. – С. 43–48. 3. Власенко О. О. Розвиток українського ринку депозитів для фізичних осіб / О. О. Власенко // Фінанси України. – 2009. – № 3. – С. 13–17. 4. Дзюблюк О. Ринок банківських послуг: теоретичні аспекти організації і стратегії розвитку в Україні / О. Дзюблюк // Банківська справа. – 2005. – № 3. – С. 40–52. 5. Галіцейська Ю. І. Оптимізація роботи банків із залучення депозитів населення в умовах фінансової кризи / Ю. І. Галіцейська // Банківська справа. – 2009. – № 6. – С. 27–32.

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## ВПЛИВ КРИЗИ НА БАНКІВСЬКУ СИСТЕМУ УКРАЇНИ

*Анотація. Розглянуто діяльність вітчизняних банків, яка здійснюється в умовах тривалої фінансової кризи, вплив якої проявляється у скороченні ресурсної бази вітчизняних банків та погіршенні їхньої ліквідності.*

*Анотация. Рассмотрена деятельность отечественных банков, которая осуществляется в условиях длительного финансового кризиса, влияние которого проявляется в сокращении ресурсной базы отечественных банков и ухудшении их ликвидности.*

*Annotation. The activity of the domestic banks, that is realized in conditions of long financial crisis, which influence reveals itself in reduction resource bases of the domestic banks and deteriorations of their liquidity is considered.*

*Ключові слова: банківська система, активи, кредити, ресурсна база, фінансова криза.*

На сьогоднішній момент в Україні склалася кризова ситуація, яка зумовлена дією як зовнішніх, так і внутрішніх чинників. Нинішня криза поєднує в собі кредитну, фондову, структурну та соціальну кризи, які розвиваються швидкими темпами. Відбувається скорочення ресурсної бази вітчизняних банків та погіршення їх ліквідності. Великі обсяги запозичень, які здійснювали українські банки в період, коли ще не було кризи, обернулися для них великою проблемою: банки змушені здійснювати реструктуризацію зовнішньої заборгованості у зв'язку з нестачею внутрішньої ресурсної бази. Скорочення обсягів валового внутрішнього продукту, політична та економічна нестабільність, зростання темпів інфляції, зниження доходів населення, незадовільний фінансовий стан підприємств, збільшення рівня безробіття можна віднести до внутрішніх чинників, які сприяли появі кризи.

На 1.01.2010 р. ліцензію на здійснення банківської діяльності мали 197 банків, з них 6 банків виключено з Державного реєстру, діючих банків 182, у стадії ліквідації знаходилося 14 банків, зі 100 % іноземним капіталом – 18 банків. Загальні активи банків склали 1 001 626 млн грн, а кредитні операції займали 74,6 %. Кошти фізичних осіб становили 222 538 млн грн (на 1.01.2009 р. – 268 857 млн грн) [1]. Можна сказати, що сучасна банківська система не в змозі протистояти впливу зовнішніх та внутрішніх факторів, тому дана проблема вважається актуальною, оскільки банківській системі необхідно пристосовуватись до зміни ринкових умов та вчасно реагувати на них, аби мінімізувати дію ризиків.

Вагомий внесок у розвиток банківської науки зробили такі вітчизняні вчені: Лагутін В. Д., Мороз А. М., Савлук М. І. та ін. Слід також зазначити, що аналізу проблем, які склалися в банківській сфері, також приділяли увагу вчені та практики, серед яких: Кириченко О. А., Ключко Л. А., Прядко В. В., Островська Р. С., Шелудько Н. М. та ін.

Невирішеними частинами проблеми залишаються: відсутність єдності підходів до формування антикризових заходів, дієвих механізмів гарантування, повернення коштів, недоступність рефінансування, недовіра до гривні, розвиток ринку кредитування.

Метою даної статті є пошук шляхів і методів, які допоможуть організувати діяльність банківської системи під час фінансової кризи.

Серед основних умов сучасної глобалізації фінансової та банківської кризи варто виділити такі [2]:

інтернаціоналізація банківського капіталу та глобалізація фінансів;  
стрімке зростання сектору фінансових послуг та збільшення їх маси порівняно з реальним сектором економіки;

безконтрольне зростання обсягів іпотечного кредитування (без належної оцінки ризикованості);

підвищена міжнародна мобільність банківського капіталу;

наявність диспропорцій та протиріч між виробничими та споживчими ринками;

посилення глобальної інфляції;

значна доларизація світової економіки.

Основними негативними чинниками, які сприяли складному фінансовому становищу банків, були [3]: недостатній розмір капіталу, неякісна структура активів, низька платоспроможність і прибутковість, проблеми ліквідності, надто ризикова діяльність та невиважена кредитна політика.

Маніпуляції з кредитами, балансами, цінними паперами, ставками, валютним курсом, тарифами тощо призвели до втрати нашими громадянами власних грошей, до занепаду виробництва [3].



На сьогодні для банків особливого значення набуває дотримання такої характеристики, як ліквідність – спроможність відповідати за своїми зобов'язаннями при мінімумі витрат, тобто своєчасно і без збитків для себе погашати борги. Ліквідність банку лежить в основі його платоспроможності. Повна характеристика ліквідності передбачає збалансованість між строками і сумами погашення розміщених активів та строками і сумами виконання зобов'язань банку.

Підсумовуючи дослідження чинників впливу на банківський сектор в умовах фінансово-економічної кризи, варто звернути увагу на такі моменти [3].

Стабільний фінансовий стан банку означає зростання основних параметрів (капіталу, активів, ліквідності, платоспроможності, прибутковості тощо) та зниження негативних параметрів.

Залежність фінансової стабільності банку від внутрішніх та зовнішніх дестабілізуючих факторів зумовлює необхідність постійного системного регулювання банківської діяльності.

Також необхідно використовувати різні інструменти фінансової та кредитної політики і розробити низку заходів, націлених на зменшення залежності реальної економіки від впливу негативних зовнішніх факторів. Серед таких заходів – введення тимчасового валютного контролю, обмеження вивезення капіталу тощо [4].

Наук. керівн. Чмутова І. М.

**Література:** 1. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua). 2. Зарицька І. Передумови та особливості прояву сучасної світової банківської кризи / І. Зарицька // Вісник НБУ. – 2009. – № 6. – С. 20–29. 3. Ключко Л. А. Забезпечення фінансової стабільності банків в умовах фінансової кризи / Л. А. Ключко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 10. – С. 97–105. 4. Кириченко О. А. Економічна безпека банківської системи України в умовах глобальної фінансової кризи / О. А. Кириченко, С. В. Мелесик // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 8. – С. 223–231.

УДК 336.717.061

**Третяк А. М.**

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **ПРИЧИНИ ЗРОСТАННЯ ПРОБЛЕМНОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ЗА БАНКІВСЬКИМИ КРЕДИТАМИ ТА ОСНОВНІ МЕТОДИ ЇХ ПОДОЛАННЯ**

*Анотація. Виявлено та систематизовано внутрішні та зовнішні причини зростання проблемної заборгованості банків у сучасних умовах та розглянуто можливі способи виходу банків із кризового стану у сфері кредитування з урахуванням вітчизняного та зарубіжного досвіду.*

*Аннотация. Выделены и систематизированы внутренние и внешние причины роста проблемной ссудной задолженности банков в современных условиях и рассмотрены возможные способы выхода банков из кризисного состояния в сфере кредитования с учетом отечественного и зарубежного опыта.*

*Annotation. Internal and external reasons of the problems of loan indebtedness growth of banks in modern circumstances are systematized and explained. Moreover, possible methods of banks rising from a crisis state in crediting sphere are considered on the base of positive domestic and foreign experience.*

*Ключові слова: кредит, кредитний портфель, якість кредитного портфеля, проблемні позички.*

В умовах фінансової та економічної кризи для ефективного функціонування банківської системи особливе значення має своєчасність і повнота повернення позик. Проте на фоні скорочення об'ємів кредитних вкладень розміри проблемної заборгованості банків зростають. Так, в Україні на 01.01.2010 р. частка прострочених і сумнівних позик склала 9,63 % загальної суми кредитних вкладень банків [1], що наближається до критичного рівня (при 7 % у зарубіжній банківській практиці становище банків оцінюється як критичне [2]).

На кінець 2009 року у стадії ліквідації знаходилося 12 банків [3]. За станом на 31.12.2009 р. до 17 банків була введена тимчасова адміністрація [3]. За підсумками роботи на кінець 2009 року банківська система країни отримала збитки у розмірі 69,9 млрд грн [1]. У ситуації, що склалася,

© Третяк А. М., 2010



зниження розмірів проблемної заборгованості банків – необхідна умова виходу банківської системи країни з кризи.

Вирішенням проблеми неповернення банківських позик займається багато вітчизняних і зарубіжних учених, у тому числі: Д. Гриньков, І. Нідзельська, Л. Примостка та ін. У той же час, не дивлячись на глибину проведених досліджень, не до кінця залишаються дослідженими причини виникнення проблемних кредитів у сучасних умовах, а запропоновані заходи щодо активізації кредитних стосунків у країні і повернення простроченої заборгованості в умовах кризи залишаються малоефективними.

Тому метою статті є систематизація чинників проблемної заборгованості та розробка рекомендацій з поліпшення якості кредитного портфеля банків для виходу банківської системи країни з кризового стану. Це вимагає подальших досліджень чинників виникнення і вдосконалення методів зниження проблемної заборгованості банків з урахуванням специфіки розвитку вітчизняної банківської системи.

Вивчення економічної літератури і практики роботи банків у сфері кредитування в умовах економічно-фінансової кризи дозволяють виділити такі чинники зростання проблемної заборгованості: внутрішні і зовнішні.

Банки можуть управляти тільки внутрішніми чинниками. Впливати на зовнішні чинники вони не можуть, але повинні їх передбачати і пристосовуватися до їх прояву. При цьому завданням банків є виявлення причин різкого погіршення якості кредитного портфеля банків України з кінця 2008 року і по теперішній час.

Однією з головних причин зростання проблемної позикової заборгованості банків є ігнорування банками у ряді випадків принципів кредитування. Бажаючи отримувати високі прибутки, банки підбирали нові моделі кредитних стосунків з позичальниками, видаючи кредити без цільового призначення, не вимагаючи поруки або іншого забезпечення, сподіваючись компенсувати свій ризик високими відсотками (таблиця [4]).

Таблиця

**Характеристика ризиків для банківських кредитів**

Характеристика кредитів	Вид кредиту		
	Кеш-кредит	Експрес-кредит	Карткові кредити
1. Цільове призначення	-	+	-
2. Доступність	Для всіх	Для всіх	При наявній кредитній історії
3. Максимальна сума	20 тис. грн	20 тис. грн	75 тис. грн
4. Час оформлення	60 хв.	30 хв.	5 – 7 днів
5. Відсоткова ставка	40 – 111	36 – 80	25 – 58
6. Необхідні документи	Паспорт, ідентифікаційний код	Паспорт, ідентифікаційний код	Паспорт, ідентифікаційний код, довідка про доходи
7. Цільова клієнтська група	Від 200 дол.	Від 100 дол.	Від 300 дол.
8. Термін	До 3 років	До 2 років	-
9. Застава	Немає	Залежно від банку	Немає

Так, за кеш- та експрес-кредитами банки не вимагали від позичальника довідки про доходи. Відсутність за цими кредитами забезпечення створювала передумови для появи в кредитному портфелі банків простроченої і, навіть, безнадійної заборгованості, якщо прибутки позичальників не дозволяли розраховуватися з банком.

Не менш важливим чинником зростання проблемної заборгованості у вітчизняних банків була відсутність досвіду роботи в ринкових умовах. Активізація їх кредитної діяльності в 2005 – 2007 роках і на початку 2008-го відбувалася в умовах економічного зростання в країні. Криза 2008 – 2009 рр. стала потужним чинником зростання проблемної заборгованості банків: різко скоротилися грошові прибутки населення, зросла заборгованість з виплати заробітної плати, і, як наслідок, зросла прострочена заборгованість за кредитами, що були надані цій категорії позичальників.

Істотним зовнішнім чинником погіршення якості кредитного портфеля банків країни стала девальвація національної валюти України, оскільки значна частина кредитів була видана в іноземній валюті.

Різде погіршення якості кредитного портфеля банків поставило перед банками завдання виходу з ситуації, що склалася. Найбільш поширеними способами боротьби з проблемною заборгованістю є [0]:

"кредитні канікули" за кредитом за умови регулярної сплати відсотків з підвищенням на 1 – 2 % ставки за кредит;

зниження рівня процентних ставок (в межах 1 – 3 %);

продовження кредиту, якщо є впевненість у його погашенні при нових термінах дії кредитного договору;

реструктуризація кредиту – зміна умов кредитування;

конвертація валютного кредиту в гривневий – при цьому позичальник бере на себе усі курсові ризики;

робота з колекторськими компаніями і т. д.



Подальше вдосконалення роботи банків з проблемною заборгованістю повинне здійснюватися з урахуванням міжнародного досвіду виходу банків з кризового стану у сфері кредитних стосунків.

У міжнародній практиці використовується два підходи до відновлення банківського сектору [5]:

1. Додаткове державне фінансування банків з метою підвищення ліквідності банківської системи.
2. Створення окремого санаційного банку, який акумулює проблемні активи.

Санаційний банк як європейський винахід був апробований під час кризи у Франції, Німеччині, Великобританії, Швеції. У США така програма повинна запрацювати найближчим часом. Для України може стати корисним досвід Аргентини, яка у кінці 1990-х рр. зіткнулася з проблемою ліквідності банківської системи і падінням курсу песо відносно долара. Тоді Санаційний фонд не лише врятував аргентинську банківську систему, але і вивів її на рівень стабільного зростання через два роки після кризи [6].

Отже, проведені дослідження показали, що кризова ситуація у сфері кредитних стосунків банків з позичальниками є наслідком дії внутрішніх і зовнішніх чинників. Тому вирішення цієї проблеми лише зусиллями самих банків не можливо. Потрібно оздоровлення економіки, валютних стосунків у країні, посилення державного регулювання кредитної діяльності банків, підвищення життєвого рівня населення. Менеджмент банків повинен вести постійний пошук найбільш ефективних способів повернення прострочених позик і зниження проблемної заборгованості, використовуючи при цьому досвід як вітчизняних, так і зарубіжних банків.

Наук. керівн. Рац О. М.

---

**Література:** 1. Основні показники діяльності банків України на 1 січня 2010 року // Вісник НБУ. – 2010. – № 9. – С. 43–48. 2. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент банку : навч. посібн. / Л. О. Примостка. – К. : КНЕУ, 2001. – 111 с. 3. Офіційний сайт НБУ. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>. 4. Кузнецова Л. В. Кредитний менеджмент : навчальний посібник / Л. В. Кузнецова. – Одеса : ОРІДУ НАДУ, 2007. – 322 с. 5. Гриньгов Д. Танго и Кэш / Д. Гриньков // Бизнес. – 2007. – № 6. – С. 115–118. 6. Герасименко Р. А. Зниження проблемної заборгованості як умова виходу банківської системи України з кризи / Р. А. Герасименко, М. С. Дегтярева // Економіка: проблеми теорії та практики : збірник наукових праць. – Донецьк : ДНУ, 2009. – Вип. 3. – С. 14–22.

УДК 336.77:332.2(477)

**Христич С. О.**

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ**

*Анотація. Проаналізовано ринок банківського іпотечного кредитування в Україні, визначено основні проблеми його функціонування та запропоновано шляхи їх вирішення з урахуванням досвіду зарубіжних банків.*

*Аннотация. Проанализирован рынок банковского ипотечного кредитования Украины, определены основные проблемы его функционирования и предложены пути их решения с учетом опыта иностранных банков.*

*Annotation. The market of bank mortgage lending in Ukraine is analyzed, the main problems of its functioning are considered and the ways of their decision on the experience of foreign banks are proposed.*

*Ключові слова: іпотека, іпотечний ринок, банківське іпотечне кредитування, сек'юритизація.*

Останніми роками іпотечний ринок України зростав надзвичайно високими темпами – у півтора-два рази щорічно. Однак це припинилося з початком кризових явищ у вітчизняній економіці. Основними тенденціями розвитку іпотечного кредитування в Україні стало скорочення його обсягів, підвищення рівня відсоткових ставок та розміру обов'язкового першого внеску позичальника. Причиною цих явищ є загальна нестабільна макроекономічна ситуація в країні, високі темпи інфляції, криза ліквідності національного банківського сектору, несприятлива кон'юнктура на міжнародних фінансових ринках і зростання вартості залучення ресурсів із-за кордону, стагнаційні процеси на ринку нерухомості і зростання ризиків іпотечного кредитування.

---

© Христич С. О., 2010





Однак, незважаючи на кризову ситуацію, іпотечний ринок у перспективі є одним із найдинамічніших сегментів кредитного ринку України. Іпотечне кредитування, з одного боку, стимулює приплив фінансових інвестицій в економіку, сприяє вирішенню житлового питання, а з іншого – формуванню кредитних активів на принципах забезпеченості, стабільної прогнозованої дохідності і довгострокового характеру. Це стимулює розвиток даного напряму фінансового ринку як на рівні держави в контексті виконання нею соціальної функції, так і на рівні окремих банківських та небанківських фінансових структур, які є учасниками іпотечних відносин [1].

Дослідженню проблем іпотечного кредитування в Україні присвячено значну кількість публікацій. Серед них праці авторів: С. Арбузова, О. Берегулі, О. Вовчак, М. Жінко, Л. Коваленко, І. Ковалишиної, А. Сердюка, С. Яковенко, О. Яременко, П. Шестопалова. У переважній більшості публікацій досліджується проблема кризи ліквідності національного банківського сектору, зниження пропозицій банків щодо іпотечного кредитування, порівняння іпотечного ринку України з ринком розвинених країн світу. Проте недостатньо досліджено питання щодо чинників відновлення іпотечного кредитування до попереднього рівня та досягнення стандартів іпотечного ринку більш розвинутих держав з урахуванням особливостей банківського сектору України.

Метою статті є визначення перспектив розвитку вітчизняного банківського іпотечного кредитування.

Починаючи з 2001 року, банки впевнено нарощували іпотечні портфелі, пропонуючи широкий спектр відповідних програм. Темпи приросту заборгованості за іпотечними кредитами банків коливалися в межах 3 – 5 % за місяць. За останні дев'ять років загальний обсяг іпотечного ринку зріс із 317 млн грн до 101,1 млрд грн, тобто у 318 разів. Але, починаючи з 2008 року, іпотечний портфель банків почав скорочуватися. У I кварталі 2010 році загальний іпотечний портфель банків скоротився ще на 3,48 %, або на 3 640 млн грн [2].

Зважаючи на поточні тенденції в економіці країни, Українська національна іпотечна асоціація припускає, що у 2010 року іпотечний портфель банків буде і надалі скорочуватися, але меншими темпами ніж у 2009 р. – 1 – 2 % за квартал. Вже зараз банки починають здійснювати операції з іпотечного кредитування [2].

Однією з головних проблем на іпотечному ринку України є проблема залучення довгострокових ресурсів. Українські банки турбує занадто велика різниця в термінах, на які залучаються депозити і видаються кредити. Вклади населення у банку зберігаються не більше року, тоді як позики надаються до 30 років. Реальним механізмом, який дозволить подолати проблему із залученням довгострокових фінансових ресурсів, може стати механізм сек'юритизації – випуск боргових цінних паперів, забезпечених раніше наданими іпотечними кредитами.

Сек'юритизація – операція з випуску облігацій, забезпечених раніше виданими кредитами. Продаючи облігації, емітент отримує гроші, які може спрямувати на видачу нових позик. Він гарантує, що коли не зможе виконати свої зобов'язання перед покупцем облігацій, то поверне кошти, продавши об'єкт застави, на основі якого випущені облігації [3].

У грудні 2005 року Верховна Рада ухвалила Закон "Про іпотечні облігації" [4], де прописаний механізм, що дозволяє отримувати гроші під заставу іпотечних позик. Проте існує проблема – у нашій країні сьогодні немає великих інвесторів, готових вкладати гроші більше ніж на один рік з низькою дохідністю.

Український досвід сек'юритизації почався в 2006 р., коли "Дельта Банк" розмістив свої облігації на суму 150 млн грн. Забезпеченням емісії цінних паперів був портфель роздрібних кредитів. На початку 2007 р. "ПриватБанк" розмістив єврооблігації на суму 171 млн дол. США. Проте єдина угода з випуску іпотечних облігацій в Україні відбулася у березні 2007 р. за участю банку "Укргазбанк". Аналіз загального обсягу проведення операцій сек'юритизації свідчить про недостатній розвиток таких операцій в Україні, хоча потенціал на вітчизняному ринку значний [3].

Також одним з методів підвищення рівня іпотечного ринку України є залучення "німецької моделі" житлової іпотеки. Вона поширена в Німеччині, Франції, Польщі, Угорщині, Словаччині, планується її впровадження в Китаї та Індії. Суть системи полягає в тому, що майбутній забудовник житла за згодою з будошадником накопичує на рахунку по вкладу протягом кількох років певну суму грошових коштів. За умови виконання умов угоди вкладник, крім накопиченого вкладу та відсотків за ним, одержує право на кредит банку в розмірі, приблизно рівному сумі накопиченого вкладу. Об'єднання трьох грошових джерел – власного вкладу забудовника, кредиту банку та допомоги (премії) держави – дає змогу забудовникові не тільки розпочати, а й завершити реалізацію будівельного проекту. Незалежність системи від фінансового ринку дозволяє видавати кредити учасникам під ставку нижче ринкової, тоді як державні субсидії дають змогу цільовим заощадженням успішно конкурувати з ринковими інструментами [5].

Переваги цієї системи для України полягають у такому:

1. Розв'язання проблеми пошуку довгострокових джерел для видачі інвестиційних кредитів.
2. Зменшення суми кредиту та його майбутньої вартості за рахунок зростання цільових накопичень.
3. Висока ймовірність повернення кредиту, оскільки здатність учасника до накопичення певної суми грошей свідчить про його платоспроможність.

Таким чином, незважаючи на сповільнення темпів іпотечного кредитування в Україні, цей сектор банківського кредитування є досить перспективним. Однак існує чимало проблем: недоступність іпотечного кредиту середньостатичному українцю через високі відсоткові ставки та чималій первинний внесок, загальна нестабільна макроекономічна ситуація в країні, високі темпи інфляції, скорочення іпотечного портфеля банків.

Для вирішення проблем необхідно впровадити механізм сек'юритизації, який дозволить подолати проблему залучення довгострокових фінансових ресурсів за допомогою процесу трансформування неліквідних активів банку в ліквідні цінні папери. Необхідним є також побудова нової моделі житлової іпотеки, що стане основою первинного ринку житла й сприятиме вирішенню проблеми пошуку довгострокових джерел ресурсів для видачі інвестиційних кредитів.

Наук. керівн. Рац О. М.

**Література:** 1. Ковалишин І. Стан і тенденції розвитку національного ринку іпотечного кредитування / І. Ковалишин // Вісник НБУ. – 2009. – № 4. – С. 62–66. 2. Офіційний сайт Української національної іпотечної асоціації. – Режим доступу : [www.unia.com.ua](http://www.unia.com.ua). 3. Жінко М. Б. Переваги застосування механізму сек'юритизації на вторинному іпотечному ринку в Україні / М. Б. Жінко // Регіональна економіка. – 2009. – № 1. – С. 165–170. 4. Закон України "Про іпотечні облигації" від 22.12.2005 р. № 3273-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua). 5. Шестопапов П. Зарубіжний досвід державної політики у сфері іпотечного кредитування молодіжного житлового будівництва / П. Шестопапов // Вісник національної академії державного управління при Президентові України. – 2009. – № 2. – С. 323–332.

УДК 336.774.3

**Черновол А. Ю.**

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

*Анотація. Розглянуто сутність кредитного ризику, встановлено рівень його впливу на діяльність банку. Проаналізовано шляхи мінімізації ризиків кредитування в банках та методику управління ними.*

*Аннотация. Рассмотрена сущность кредитного риска, установлен уровень его влияния на деятельность банка. Проанализированы пути минимизации кредитных рисков в банках и методика управления ими.*

*Annotation. The nature of credit risk is studied, a level of its impact on the bank's activities is considered. The ways of minimizing risk lending in banks and the method of its management are analyzed.*

*Ключові слова: аналіз, кредитний ризик, кредитна операція, лімітування, диверсифікація, резерв, фінансовий стан.*

Кредитна діяльність є центральною у банківському бізнесі, вона виступає джерелом як основних прибутків банку, так і найхарактернішого для нього кредитного ризику. Проблема надійних позичальників досить гостро стоїть для банків у сучасних умовах. Тому розробка надійної системи захисту банку від кредитного ризику є дуже актуальним питанням.

Управління кредитним ризиком банку можна визначити як сукупність заходів, що спрямовані на запобігання втратам банку від його кредитної діяльності. Саме управління ризиками є важливою складовою управління банком у мінливих економічних умовах. Проблема формування концепції адаптації управління банком відповідно до існуючих характеристик ризиків визначає актуальність досліджень.

Проблематиці управління ризиками у системі менеджменту банку присвячені численні дослідження. Зокрема питання управління кредитним ризиком комерційного банку детально розглядається у працях О. Лаврушина, Н. Валенцева [1], Шелудько Н. М. [2], Кузнецова І. О. [3], Ковальова О. П. [4], Демчика І. Н. [5] та ін.

Метою роботи є теоретичне дослідження механізму виникнення ризиків кредитування банків, встановлення та оцінка рівня їхнього впливу на діяльність банку в цілому, визначення напрямів удосконалення процесу управління ними, а також пошук шляхів для прийняття раціональних управлінських рішень при визначеному рівні кредитного ризику.

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

Відповідно до методичних рекомендацій НБУ кредитний ризик – це наявний або потенційний ризик для надходжень і капіталу, який виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання, виконати умови будь-якої фінансової угоди з банком або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання [3, с. 35].

© Черновол А. Ю., 2010



Слід зауважити, що процес оцінки кредитного ризику еволюціонував від використання простих підходів до більш складних, зокрема: номінальної вартості; зваженої за ризиками суми активів; зовнішніх/внутрішніх кредитних рейтингів; величини ймовірних утрат, розрахованої за допомогою внутрішньої моделі оцінки кредитного ризику для кредитного портфеля [2, с.148].

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

Так, українськими вченими Л. Примостою та О. Лисенком був запропонований новий методичний підхід до комплексного оцінювання ризиковості діяльності банку на основі динамічної нормативно-індексної моделі, побудованої за допомогою методів непараметричної статистики. Розроблена методика була застосована на практиці та визнана одним із найбільш обґрунтованих, реалістичних і економічно інтерпретованих методичних прийомів комплексного оцінювання банківських ризиків [1, с. 16].

За своїм змістом нормативна модель ідеальна, тобто така, що формалізовано описує еталонний порядок зміни аналітичних показників, які характеризують процес зміни ризиковості банку. Призначення такої моделі полягає в тому, щоб, свідомо конструюючи динаміку показників ризиковості, не лише визначати напрям зміни ризику, а й керувати цим процесом для мінімізації втрат банку при кредитуванні.

Сучасна концепція управління кредитними ризиками – це концепція стратегічного управління. У методологічному аспекті теорія стратегічного управління кредитними ризиками ґрунтується на системному підході до аналізу економічних процесів і властивостях цілеспрямованих систем, які саморозвиваються.

Стратегічне управління кредитними ризиками передбачає діяльність, спрямовану на розробку ризикових кредитних стратегій банку, її найважливіших цілей і способів їхнього досягнення. В основі такої діяльності лежить консолідований аналіз екзогенних та ендогенних чинників, які впливають на кредитні ризики, стратегічне планування, механізм зв'язування тактичних і стратегічних рішень, інтегрований контроль за ходом реалізації цих рішень і можливість їх своєчасного корегування [4, с. 21].

Таким чином, сучасні концептуальні питання управління кредитними ризиками можуть розглядатися тільки через призму стратегічного управління, при якому ризикові кредитні стратегії – домінуючий, атрибутивний елемент системи банківських стратегій.

Конкретні заходи щодо управління кредитними ризиками включають три види директив: директиви, що спрямовані на обмеження або зменшення кредитних ризиків (наприклад, визначальну концентрацію й розмір кредитів, кредитування пов'язаних з банком осіб або перевищення лімітів); директиви з класифікації активів, що включають аналіз імовірності погашення портфеля кредитів і інших кредитних інструментів (включаючи нараховані й невикористані відсотки, які піддають банк кредитному ризику); директиви з кредитного резервування – не тільки за портфелем кредитів, але також за всіма іншими активами, які можуть привести до збитків [6, с. 5].

Оцінивши рівень ризику, можна обрати методи для його управління. Останніми роками в даній галузі було розроблено спеціальні механізми управління ризиками. Проведений аналіз існуючих підходів дав змогу об'єднати підходи до управління ними в чотири групи і виділити в рамках кожної із груп інструменти ризик-менеджменту: уникнення, локалізація (система лімітів), дисипація (розподіл ризику, диверсифікація) та компенсація [6, с. 5].

Найпоширенішим інструментом ризик-менеджменту є система обмежень (лімітів), що дає можливість істотно підвищити рівень фінансової безпеки. Сутність лімітування полягає в обмеженні схильності свідомо прийнятого ризику певної величини. Обґрунтування лімітів ризику є важливим етапом планування банком його кредитної діяльності. Тому він зобов'язаний розробити власну політику управлінського обліку, зосередившись на оперативності. Швидкість реакції управління повинна перевищувати швидкість зміни критичних параметрів банку як системи управління. Інакше система буде некерованою [5, с. 66].

Таким чином, можна зробити висновки про те, що для отримання прибутку кожен банк повинен приділяти значну увагу кількісній оцінці величини допустимого кредитного ризику. Далі необхідно забезпечити раціональний процес управління ризиками з метою їхньої мінімізації із застосуванням доступних методів.

Доведено, що сучасні питання управління кредитними ризиками мають розглядатися в просторі стратегічного управління, при якому ризикові кредитні стратегії повинні бути домінуючими. Для ефективного функціонування банку необхідно застосовувати відповідну стратегію, враховуючи індивідуальні особливості банку і швидку змінність факторів навколишнього середовища.

*Наук. керівн. Колодізев О. М.*

**Література:** 1. Лаврушина О. Проблеми управління кредитними ризиками / О. Лаврушина, Н. Валенцева // Банківський менеджмент. – 2008. – № 8. – С. 16–21. Шелудько Н. М. Кредитна експансія та стійкість банківського сектору в Україні / Н. М. Шелудько // Фінанси України. – 2007. – № 10. – С. 148–156. Кузнецов І. О. Кредитний ризик: суть, виникнення та методи усунення / І. О. Кузнецов // Інноваційна економіка. – 2008. – № 1. – С. 35–45. Ковальов О. П. Стратегічне управління кредитними ризиками / О. П. Ковальов // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 5. – С. 21–30. Ковалев А. П. Управленческое воздействие на кредитные риски / А. П. Ковалев // Финансовый директор. – 2007. – № 7. – С. 66–76. Демчик І. Управління кредитним ризиком / І. Демчик // Банківський менеджмент. – 2008. – № 8. – С. 5–12.

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## УДОСКОНАЛЕННЯ РОБОТИ БАНКІВ З ВАЛЮТНИМИ ЦІННОСТЯМИ НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ ПРОГНОЗНОЇ МОДЕЛІ

*Анотація. Запропоновано шляхи вдосконалення роботи банків України з валютними цінностями на основі використання моделі прогнозування валюти.*

*Аннотация. Предложены пути усовершенствования работы банков Украины с валютными ценностями на основе использования модели прогнозирования валюты.*

*Annotation. The ways of improving the Ukrainian banks work with the currency values using the model of forecasting the currency prognosing are suggested.*

*Ключові слова: валютні цінності, валютний курс, валюта, моделі прогнозування.*

На етапі становлення банківських установ у затяжних процесах економічної кризи вагомими факторами впливу на прибуток банку є валютні операції. В свою чергу, це приводить до збільшення спекулятивних операцій та підвищення рівня впливу органів влади у процесі курсоутворення. Доларизація української економіки та обмеження НБУ від листопада 2009 року відносно розрахунку маржі гривні-долара погіршує позиції банківських установ на ринку валют України. Також у процесі проведення операцій виникають ризики, які збитково впливають на можливий дохід банків, без градаційного розподілу необхідних витрат на покриття ризикових операцій у разі отримання негативного результату.

Дослідженню проблеми підвищення ефективності роботи з валютними цінностями присвячені роботи таких вітчизняних науковців: С. Козловського, В. Шлемка, І. Бінька, О. Олейнікова, Є. Наймана, які розглядають моделі та методи прогнозування курсу валют для покращення роботи фінансових установ.

Основною метою діяльності банків є отримання прибутку. Тому основною проблемою сьогодні є можливість втрат грошових ресурсів банківських установ через ірраціональне використання ресурсів у часі.

З огляду на визначену проблематику метою статті є запровадження одного із методів управління валютним ризиком при валютообмінних операціях у цілому – прогнозування динаміки валютного курсу, що приводить до певної передбачуваності та зниження ризиків, укріплення банківської стабільності. Це, в свою чергу, приводить до раціонального використання і досконалої роботи банків з валютними цінностями. Адже можна виділити ряд факторів, які негативно впливають на стабільність курсу, а саме: відтік іноземних інвестицій, рівень інфляції, девальвації, ревальвації національної грошової одиниці, запроваджена грошово-кредитна політика уряду, недостатня стабільність політичної ситуації.

Останні роки в Україні спостерігалось значне коливання курсу валют. Тобто попит на іноземну валюту перевищував пропозицію, що провокувало знецінення національної грошової одиниці. Рівень довіри до національної валюти в сегментах ринків валют, обумовлений політичною і економічною ситуацією в державі, падає.

За показниками курсового співвідношення можна проаналізувати ситуацію, яка склалася в країні протягом 2007 – 2009 рр. Так, до 2007 року зростання курсу долара США до гривні не спостерігалось, адже відносно стабільна ситуація на ринках України не провокувала попиту на іноземну валюту, лише на міжбанківському ринку. Адже в умовах поглиблення процесу доларизації економіки необхідні розрахунки проводилися згідно з прив'язкою до доларового еквівалента. До кризи, що розпочалася у жовтні 2008 року, вартість долара США досягла лише 4,86 грн [1], що свідчило про повну задоволеність попиту населення та інших інфраструктурних учасників ринку. Зростання в 2009 році вартості долара США та євро до гривні призвели до перевищення попиту на них над пропозицією. В свою чергу, нераціональне використання коштів траншу МВФ, незначні інтервенції НБУ призвели до погіршення ситуації на валютному ринку, поставивши валютну безпеку країни під загрозу. Недостатність ресурсів для забезпечення внутрішньодержавних потреб спровокувала прискорення використання валютного станка, що призвело до зростання інфляції у жовтні



2009 року, коли вона досягла 12,5 % [2]. Коливання курсу валют, відтік іноземних інвестицій призвели до погіршення рівня безпеки країни та пониження рейтингів України у світовому фінансовому просторі. А кожна банківська установа, яка має закордонну клієнтську або партнерську базу, прагне до визнання – підтримки надійності банку – та отримання прибутку від укладених угод.

Трансформація економічних процесів та поступова інтеграція України у простори Євросоюзу змінюють пріоритетність орієнтирів у використанні іноземних валют. Тому все частіше валютою ціни та валютою платежу у зовнішньоекономічних контрактах стає євро, незважаючи на прив'язку національної валюти до долара США від 1998 року. Але ризиковість валютних операцій потребує застосування методів хеджування або прогнозування валютного курсу для оперативної роботи банку. У процесі дослідження означеної теми було розроблено модель прогнозування валютного курсу євро з використанням економетричних моделей динаміки, яка базується на взаємозалежності курсу валюти і проміжків часу (рисунок).

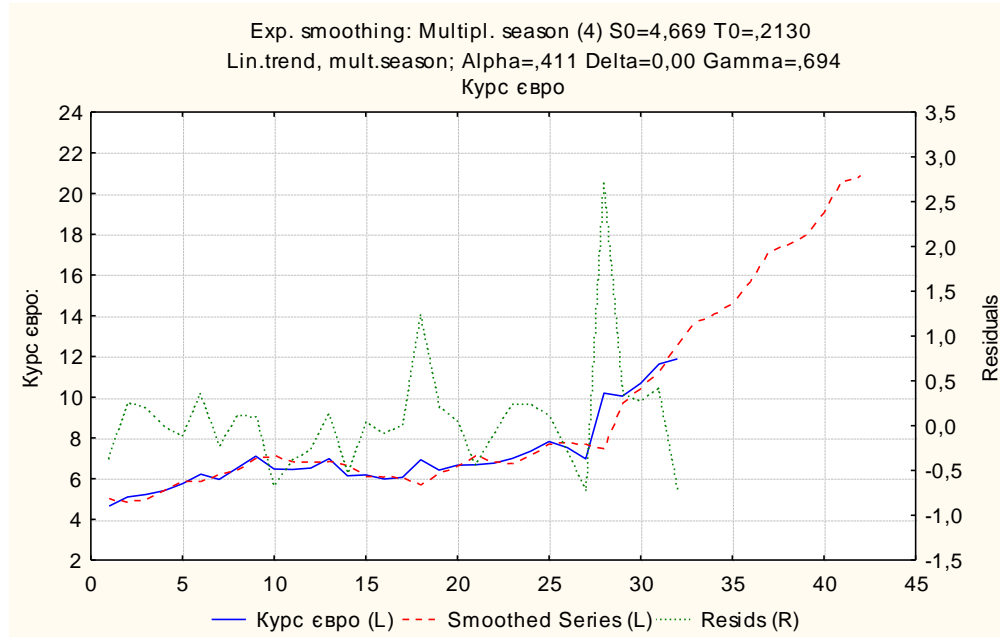


Рис. 3 Згладжені та прогнозні значення курсу євро до гривні

Трактування рисунку має такий інтерпретаційний зміст: курс євро до гривні – прогнозне значення, Smoothed Series – згладжені дані, Resids – залишки від процесу згладжування. Аналіз графіка показує, що в прогнозному періоді курс євро до гривні буде коливатися в межах від 10 грн за євро до 12 грн на кінець періоду. Для більш детального аналізу отриманої моделі розглянемо визначення тренда й оцінки його параметрів.

Таким чином, однофакторна модель тренда має такий вигляд (1):

$$T = -11,3355 + 0,1583 \cdot X, \quad (1)$$

де T – курс валют;

X – період.

Коефіцієнт множинної кореляції, відповідає значенню 0,8461, коефіцієнт детермінації моделі – 0,7159. У нашому випадку виходить, що 72 % формування курсу валют залежить від відсоткової ставки на міжбанківському ринку, а 27 % – від впливу інших факторів. Отже, модель адекватна.

Застосування даної моделі дали такі прогнозні значення гривні до євро в динаміці: 2010 рік – у середньому 10,02 грн, 2011 р. – 10,66 грн, протягом двох кварталів 2012 р. – 11,13 грн. Загалом спостерігається помірне, послідовне зростання курсу євро, що може бути викликано рядом подій.

Отже, отримані значення курсу євро в інтерпретаційному застосуванні до економічної ситуації в державі для банківських установ другого рівня можуть розширити сфери діяльності в секторі роботи банку з валютними цінностями. По-перше, це дає змогу оцінити майбутні прибутки або можливі втрати від коливання курсу валют як для себе, так і для клієнта, де банк виступає представником інтересів економічних одиниць, коли відбувається переорієнтація юридичних осіб, суб'єктів господарської діяльності в роботі у зовнішньоторговельному секторі економіки. По-друге, стабільне, хронологічне зростання курсу євро дає можливість банківським установам другого рівня активно працювати з рахунками "лоро", адже на сьогоднішній день вони залишаються лише формальністю через відсутність стабільності грошової одиниці протягом часу в процесі проведення операцій з валютними цінностями. Удосконалення роботи банків з рахунками "лоро" дають можливість отримати



додатковий прибуток банку та налагодити стабільні взаємовідносини з усіма країнами СНД. Так, зокрема, був укладений договір, на основі якого відкривається економічний, політичний простір для роботи банків з нерезидентами між Росією, Білоруссю і Казахстаном.

Наук. керівн. Колодізев О. М.

**Література:** 1. www.nbu.gov.ua. 2. Касьяненко В. О. Моделювання та прогнозування економічних процесів : навч. посібн. для студ. вищ. навч. закл. / В. О. Касьяненко, Л. В. Старченко. – Суми : Університетська книга, 2006. – 184 с.

УДК 336.71

**Мишаста О. А.**

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ АНАЛІЗУ ЧАСОВИХ РЯДІВ ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ**

*Анотація. Розглянуто процес побудови адаптивних моделей декомпозиції фінансових результатів діяльності банку з метою прогнозування їх значень у короткостроковій перспективі.*

*Аннотация. Рассмотрен процесс построения адаптивных моделей декомпозиции финансовых результатов деятельности банка с целью прогнозирования их значений в краткосрочной перспективе.*

*Annotation. The process of adaptive decomposition modeling of bank financial results for the reasons of short-term forecasting are considered.*

*Ключові слова: фінансові результати банку, модель декомпозиції, експоненціальне згладжування.*

На сучасному етапі розвитку економіки України великого значення набувають ефективні методи й моделі аналізу економічних показників, використання яких є важливою складовою процесу прийняття управлінських рішень.

Теоретичні питання використання статистичних моделей для аналізу та прогнозування ефективності банківської діяльності були порушені у працях вітчизняних та російських науковців, таких, як: Афанасьєв В. Н. [1], В. Бабенко [2], Гиляровська Л. Т. [3], Лукашин Ю. П. [4], Парасій-Вергуненко І. М. [5] та ін. У вітчизняній практиці використання банківськими аналітиками методик аналізу часових рядів є досить розповсюдженим у ретроспективному аналізі фінансових показників. Проте їх використання для прогнозування потребує відповідної адаптації математичного апарату та алгоритмів побудови аналітичних моделей [4].

Існує досить великий клас моделей, які працюють з рядами динаміки. Рівні таких рядів формуються під сукупним впливом безлічі довгострокових і короткочасно діючих факторів, у тому числі й у результаті впливу випадкових величин, що обумовлює варіацію даних показників. До цілей аналізу часових рядів відносять: визначення природи ряду й прогнозування.

Метою статті є побудова адаптованої моделі декомпозиції часового ряду на основі використання методики експоненціального згладжування для прогнозування фінансових результатів діяльності банку.

Моделі декомпозиції містять у собі такі складові: тренд (Т), циклічну (С), сезонну (S) та випадкову (R) складові. Для прогнозування проводиться синтез цих складових за допомогою операцій додавання й множення, у результаті чого використовуються адитивні чи мультиплікативні моделі [4]:

$$Y = T \times C \times S \times R. \quad (1)$$

Побудову адаптованої моделі декомпозиції часового ряду пропонується здійснювати за таким алгоритмом:

Розраховуються центроване ковзне середнє та коефіцієнт зміни обсягу показника.

Визначаються коефіцієнти зміни обсягу показника та розраховуються сезонні індекси, тобто сезонні компоненти.

© Мишаста О. А., 2010



Проводиться сезонне корегування ряду. Вихідний ряд можна скорегувати, віднімаючи з нього (адитивна модель) або ділячи його значення (мультиплікативна модель) на значення сезонної складової.

Знаходиться тренд-циклічна компонента. Наближення для об'єднаної тренд-циклічної компоненти можна одержати застосовуючи до ряду разом із сезонним виправленням процедуру 5-точкового (центрованого) зваженого ковзного середнього з вагами 1, 2, 3, 2, 1.

Замість розкладання тренд-циклічної компоненти чи центрованого ковзного середнього моделі на тренд та циклічну компоненту здійснюємо прогнозування тренд-циклічної компоненти за допомогою побудованої моделі експоненціального згладжування. Оскільки згладжується десеоналізована тренд-циклічна компонента, то для згладжування підбираються трендові моделі без урахування сезонної компоненти:

модель Хольта;

модель з експоненціальним чи згасаючим трендом.

Якісно побудована адаптивна модель матиме менше похибок у прогнозних значеннях, ніж декомпозиційна, під час побудови якої можуть виникнути труднощі підбору адекватної моделі тренда чи значень сезонної компоненти на період упередження. Кінцеві прогнозні результати моделі експоненціального згладжування порівнюються з фактичними показниками тренд-циклічної компоненти, розраховуються похибка і середня абсолютна процентна помилка [1].

На останньому етапі виділяється випадковий або нерегулярний компонент (погрішність) шляхом вирахування з ряду із сезонним виправленням (адитивна модель) або діленням цього ряду (мультиплікативна модель) на тренд-циклічний компонент.

Адекватність моделі та якість прогнозу оцінюємо за критерієм мінімуму середньої абсолютної процентної помилки (m.a.p.e.), яка показує середній ступінь відхилення розрахованих відповідно до моделі значень досліджуваного показника від його фактичних значень [3].

Застосування запропонованого алгоритму здійснюємо на прикладі АТ "УкрСиббанк" для прогнозування його доходів, витрат та прибутку. Як інформаційну базу аналізу використовуємо квартальні дані фінансової звітності банку за період з 01.04.2005 р. по 01.04.2010 р.

На попередньому етапі проводимо графічний аналіз змін обраного показника для виявлення наявності тренда та виду моделі декомпозиції. Зростаючий розмах варіації фактичних значень доходів банку щодо лінії тренда вказує на наявність сезонної складової у тренді. Отже, будемо використовувати мультиплікативну модель декомпозиції. Аналогічний аналіз здійснюється і для витрат банку.

У ході перших трьох етапів моделювання показника знаходимо його десеоналізовані компоненти. Для їх згладжування та прогнозування використовуємо метод центрованих ковзних середніх та відповідні експоненціальні моделі з лінійним, експоненціальним та згасаючим трендом без сезонної складової.

За критерієм мінімальної m.a.p.e. знаходимо оптимальні параметри згладжування доходів та витрат банку і визначаємо для них найбільш точні та адекватні моделі. В ході аналізу для обох показників такими виявилися моделі згладжування з експоненціальним трендом. Значення прогнозних рядів показників, знайдених за цими моделями, дуже близькі до фактичних.

На останньому етапі побудови прогнозних моделей декомпозиції дані побудованих моделей експоненціального згладжування використовуються для знаходження кінцевих прогнозних значень доходів та витрат банку – знаходиться здобуток прогнозу сезонної компоненти, випадкової (нерегулярної) компонент і трендово-циклічної складової.

Значення середніх абсолютних процентних помилок таких адаптованих моделей менші, ніж у побудованих за стандартними алгоритмами. Прогнози доходів та витрат за ними є точнішими, що дозволяє використовувати їх і для прогнозування кінцевого фінансового результату діяльності банку – операційного прибутку або чистого, який знаходиться як різниця між прогнозними значеннями його складових на однаковий період упередження, що мають відхилення значень від фактичних у середньому не більше 10 % (m.a.p.e.).

Моделі декомпозиції та згладжування фінансових результатів діяльності банку дозволяють оперативно здійснювати їх прогнози. Такі прогнози є досить точними у короткостроковому періоді прогнозування. В умовах економічної нестабільності та ускладненості факторного прогнозування показників їх застосування у банківському аналізі є доцільним.

*Наук. керівн. Колодізев О. М.*

**Література:** 1. Афанасьев В. Н. Анализ временных рядов и прогнозирование : учебник / В. Н. Афанасьев, М. М. Юзбашев. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 228 с. 2. Бабенко В. Аналіз ефективності банківських установ на основі кусково-лінійної моделі / В. Бабенко, О. Білик // Вісник НБУ. – 2005. – № 11. – С. 60–62. 3. Гиляровская Л. Т. Комплексный анализ финансово-экономических результатов деятельности банка и его филиалов : учебное пособие для вузов / Л. Т. Гиляровская, С. Н. Паневина. – СПб. : Питер, 2003. – 240 с. 4. Лукашин Ю. П. Адаптивные методы краткосрочного прогнозирования временных рядов : учебное пособие / Ю. П. Лукашин. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 416 с. Парасій-Вергуненко І. М. Сучасний інструментарій економічного аналізу в системі стратегічних досліджень / І. М. Парасій-Вергуненко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 9. – С. 30–39.

## ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПЛАТІЖНИХ КАРТОК В УКРАЇНІ

*Анотація. Розглянуто основні проблеми та перспективи розвитку банківських операцій з платіжними картками. Проаналізовано сучасний стан ринку пластикових карток. Визначено основні напрями вдосконалення зазначених операцій, що дозволить підвищити якість послуг, які надаються.*

*Аннотация. Рассмотрены основные проблемы и перспективы развития банковских операций с платежными картами. Проведен анализ современного состояния рынка пластиковых карт. Определены основные направления усовершенствования указанных операций, что позволит повысить качество предоставляемых услуг.*

*Annotation. The basic problems and prospects of development of bank operations with payment cards are considered. Current state of market of plastic cards is analysed. The basic directions of improvement of mentioned operations that will allow to raise quality of services given by banks are defined.*

*Ключові слова: банківська платіжна картка, шляхи розвитку, електронні гроші, сучасний стан, проблеми та перспективи.*

У сучасних умовах конкуренції електронні банківські операції стають усе більш актуальними і потребують всебічного дослідження. На сьогоднішній день електронними послугами займається переважна більшість українських банків. Причини такої зацікавленості цим напрямом банківської діяльності очевидні: перспективний і відносно незаповнений ринок, незручність у деяких випадках використання готівки, престиж, висока оперативність здійснення операцій і зниження витрат для банків та клієнтів.

В останні роки український ринок банківських платіжних карток, який виник порівняно недавно на хвилі "зарплатних проектів", демонструє досить непогані темпи зростання, але все ще не вичерпав всі свої можливості. Проблеми розвитку ринку банківських платіжних карток в Україні досліджували такі вчені-економісти, як Пиріг С., Красовська І., Литовченко Ю., Сурков Л., Валентина Т., проте деякі з них залишилися поза увагою.

Метою статті є узагальнення точок зору фахівців щодо проблемних аспектів функціонування сучасного ринку платіжних карток та визначення його характеристик.

В Україні склалися далеко не всі умови для стрімкого розвитку ринку пластикових карток і бурхливий розвиток карткового бізнесу супроводжується рядом проблем, які виникають як у банку, так і у клієнта. До основних проблем відносяться: слабкий розвиток банківської інфраструктури, юридичні проблеми взаємодії з боржниками, іноді нехватка коштів банку для обслуговування нових карткових продуктів, через що страдає якість послуг, а також проблеми маркетингу та реклами [1].

Крім того, використання банківських послуг у нашій країні обмежує ряд факторів:

1. Високий рівень недовіри до банків.
2. Незнання банківських продуктів, представлених українськими банками.
3. Низька якість обслуговування [2].

Однією з найбільших проблем сучасного ринку пластикових карток є те, що населення не бажає використовувати всі можливості та переваги, які надає пластикова картка, тому близько 90 % усіх дій, які здійснюються з використанням карток, припадає саме на просте зняття готівки у банкоматах. На це є декілька причин, основною з яких є низька культура користування платіжними картками в Україні, яка ще далека від західних стандартів.

Якщо говорити про сучасний стан, то зараз ринок платіжних карток виглядає трохи хаотичним. Жорсткі вимоги до пакета документів компенсуються низькою оплатою за обслуговування та кредитними ставками, і навпаки. Також на ринку існують банки, які висувають "непрозорі" умови. Вони стимулюють клієнтів до збору документів різноманітними бонусами та пільговими програмами: пропонують пільговий період погашення, бонуси за використання пластикових карток, особливі умови залежно від специфіки використання фінансових послуг (отримання відсотків на залишки на рахунках), звичок (наприклад, знижки в торговельних центрах, ресторанах, аптеках), домашніх функцій (оплата комунальних рахунків, зв'язку) та ін.

Першочергове значення сьогодні має грамотно налагоджена робота з потенційними споживачами. Ефективність комунікації з клієнтами – запорука успіху просування пластикових карток як нового товару. Дослідження показують, що більше чверті мешканців найбільших міст мають претензії до якості обслуговування банків. Основні претензії, які мають клієнти: черги та погана робота



персоналу, незручні часи роботи, важко зв'язатися з офісом у разі необхідності, низький рівень забезпечення клієнтів технічною підтримкою.

Існує думка, що за останні роки відбувся "пластиковий бум", але це заслуга мегаполісів, де і рівень життя вище, чим в інших містах, і більш розвинута інфраструктура. Але успіхи у просуванні пластикових карток у великих містах не варто переносити на всю країну, адже в маленьких містах рівень забезпеченості населення пластиковими картками досить низький.

Проте, незважаючи на перелічені негативні моменти, український ринок пластикових карток стає все більш цивілізованим, у першу чергу, завдяки зміні відносин до карткових продуктів з боку банків, які надають своїм клієнтам більш комфортні можливості використання: відміняють приховані комісії, збільшують термін дії карток та пільгові періоди, розширюють список сервісів (мобільний банк, Інтернет-банкінг) і мережі банкоматів. У більшості магазинів, ресторанів та торгових центрів вже є можливість для клієнтів розраховуватися пластиковими картками.

Сьогодні банки розширюють ряди держателів пластикових карток за рахунок двох основних джерел – зарплатних проектів та споживчих кредитів з використанням пластикових карток [3].

Збільшення конкуренції на ринку пластикових карток змушує банки активно шукати і застосовувати нові способи залучення клієнтів. Одним із найбільш перспективних вважаються програми лояльності, які підвищують рівень інтересу до банківських послуг. У цьому році на ринку з'явилася нова модель лояльності, яка дозволяє клієнтам накопичувати на рахунку певний відсоток від суми, витраченої з пластикової картки. Таким чином банки намагаються створити реальний стимул для клієнтів.

Що ж стосується майбутніх шляхів розвитку карткового бізнесу в країні, то можна бути впевненим, що навіть під час кризи показники банківської системи за операціями з платіжними картками будуть зростати, але вже не так швидко. Коли ринок платіжних карток розвивався швидкими темпами, банки намагалися досягти найкращих результатів, залучали велику кількість клієнтів всіма можливими засобами. Так, велика кількість емітованих карток зараз є неактивними, тому що вони надавалися як бонуси до інших банківських продуктів, наприклад депозитів або кредитів, для збільшення бази клієнтів банку та залучення нових споживачів банківських послуг. Але зараз, коли темпи розвитку ринку платіжних карток сповільнилися, у банків з'явилася можливість приділяти основну увагу не швидкості розвитку ринку, а питанням удосконалення всіх процесів роботи та підвищення якості послуг. У наступні кілька років банки намагатимуться активно розвивати мережу прийому карток, проводитимуть переорієнтацію існуючих клієнтів з банкоматів на торговельні точки та термінали, а паралельно з цим залучати потенційних клієнтів шляхом популяризації електронних платежів.

Таким чином, основними проблемами розвитку ринку пластикових карток в Україні є: низький рівень довіри до банківської системи, проблема маркетингу і, як результат, незнання клієнтами всіх можливостей та переваг використання платіжних карток, досить низький рівень обслуговування та шахрайство з платіжними картками. Для вирішення зазначених проблем необхідно, перш за все, повернути довіру до банків, яку вони втратили через проблеми, що часто виникали у клієнтів з банківськими установами в останні 2 – 3 роки, підвищувати ступінь захисту клієнтів від шахраїв та якість обслуговування шляхом розвитку інфраструктури та впровадження сучасних заходів безпеки.

*Наук. керівн. Чмутова І. М.*

**Література:** 1. Леонтьева И. Карточка – всему голова / И. Леонтьева // Мир денег. – 2008. – № 4. – С. 18–20. 2. Валентинова Т. Расширяем горизонты: что может держатель банковской платежной карточки / Т. Валентинова // Все о бухгалтерском учете. – 2007. – № 49. – С. 9–10. 3. Мошенец Е. Битая карта / Е. Мошенец // Инвестгазета. – 2009. – № 41. – С. 14–15.

**Петрук І. Ю.**

УДК 336.748

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **ПРОГНОЗУВАННЯ ВАЛЮТНИХ КУРСІВ НА ОСНОВІ ІДЕНТИФІКАЦІЇ СТАТИСТИЧНИХ ПАРАМЕТРІВ МАТЕМАТИЧНОЇ МОДЕЛІ**

*Анотація. Використано методи ідентифікації статистичних параметрів шумів та адаптивного фільтра Калмана, побудованого на їх основі, для прогнозування валютних курсів.*

*Аннотация. Используются методы идентификации статистических параметров шумов и адаптивного фильтра Калмана, построенного на их основе, для прогнозирования валютных курсов.*

© Петрук І. Ю., 2010

*Annotation. In this article's for prognostication of rates of exchange the methods of authentication of statistical parameters of noises and adaptive filter of Kalman, built on their basis are used.*

*Ключові слова: прогнозування, ідентифікація, адаптивний фільтр Калмана, валютні курси.*

В умовах нестійкого характеру коливань валютних курсів, що характерний для сучасного валютного ринку України, оскільки середній рівень ряду валютного курсу схильний до дрейфу, а флуктуаціям щодо нього властива сильна мінливість, підвищення ефективності короткострокових операцій з валютою, що залежать від коливань курсів валют, є одним з найважливіших завдань у діяльності банків. Саме тому короткострокове прогнозування курсів має велике практичне значення для оперативної діяльності банків й інших інвесторів, а питання про можливість вживання статистичних методів для цього представляється актуальним.

Дослідженням проблеми прогнозування валютних курсів займалися як зарубіжні, так і вітчизняні вчені, такі, як: Лукашин Ю. П. [1], Згуровській М. З. і Подладчикова В. Н. [2] та ін. Проте порівняно мало дослідженою залишається проблема короткострокового прогнозування валютних курсів з урахуванням кризових умов сучасної економіки України. Тому метою даної статті є розгляд можливих методів прогнозування та оцінка їх придатності в сучасних умовах.

Розглянемо метод прогнозування валютних курсів, запропонований у роботі Лукашина Ю. П. [1]. Об'єктом дослідження є часовий ряд послідовних щоденних даних про динаміку валютних пар, який записуватимемо як  $x_1, x_2, \dots, x_N$ , де  $N$  – довжина ряду. Досліджуються початкові ряди на абсолютну випадковість. Перевіряється, чи не є вони білим шумом. Як критерії випадковості використовуються: критерій зворотних точок, критерій розподілу довжини фази і критерій, заснований на знаках різниць [1].

Пропонується прогнозувати не величину наступного значення тимчасового ряду, а тільки знак його приросту – підвищився або знизився курс. В роботі Лукашина від даних  $x_1, x_2, \dots, x_N$  пропонується перейти до перших різниць цього ряду  $\Delta x_1, \dots, \Delta x_{N-1}$ , де  $\Delta x_i = x_i - x_{i-1}$ ,  $i = 1, 2, \dots, (N - 1)$ . Проводиться заміна різниць і розглядається добуток  $m_i = k_i \times k_{i-1}$ .

Зазначимо, що  $m_i$  описує рух курсу лише на одиничному інтервалі від точки  $i-1$  до точки  $i$ . Для знаходження  $m_i$  застосовується метод експоненціального згладжування. Експоненціально згладжування ряду  $m_i$  здійснюється за формулою  $S_i = \alpha m_i + \beta S_{i-1}$  [1]. Позитивний знак означає збереження того значення приросту, який мав місце у момент  $t$  [1].

Велика кількість алгоритмів ідентифікації заснована на аналізі незв'язності фільтра, яка містить інформацію про невизначені параметри моделі. Тому широкий клас методів ідентифікації заснований на оцінюванні вибіркових середніх значень і кореляційних функцій незв'язності субоптимального фільтра, розрахункові значення параметрів якого не відповідають фактичним [3].

Розглянемо метод ідентифікації невідомих статистичних параметрів, заснований на побудові незв'язності субоптимального фільтра Калмана, побудованого для моделі вільної динамічної системи  $x_i = x_{i-1}$ ,  $z_i = x_i + v_i$ . Тобто в розрахунковій моделі не враховується шум стану, тому фільтр є субоптимальним. Незв'язність субоптимального фільтра Калмана, побудованого по пам'яті 1 і 2, представляються як явні функції невідомих статистичних характеристик шумів стану [2].

Представлення середніх значень незв'язності такого субоптимального фільтра у вигляді лінійної функції середніх значень шумів відкриває можливість безпосереднього оцінювання середніх значень шумів моделі без використання допоміжних процедур. Пропонована модель вимірювання не тільки забезпечує простоту реалізації і збіжність оцінюваних параметрів до їх істинних значень незалежно від властивостей стійкості початкової системи, але і допускає повне аналітичне дослідження алгоритмів ідентифікації [2].

Явний вид незв'язності субоптимального фільтра дозволяє одержати лінійну залежність їх ковариаційної і кореляційної функцій від ковариаційних матриць шумів моделі. Оскільки ковариаційні і кореляційні функції спостережуваних значень незв'язності можуть бути статистично оцінені, то одержані співвідношення можуть служити основою для побудови алгоритмів ідентифікації ковариаційних матриць шумів моделі.

Структурна схема алгоритму ідентифікації має такий вигляд [2]:

1. Введення початкових даних.  $x_0$  – початкове значення для моделі випадкового блукання.
2. Формування масиву корисного сигналу  $x_i = x_{i-1} + \xi_i$ ,  $\xi_i \in N(q, Q)$ . Формування вимірюваного сигналу  $z_i = x_i + v_i$ ,  $v_i \in N(0, R)$ .
3. Формування незв'язності субоптимального фільтра Калмана, побудованого для моделі вільної динамічної системи з пам'яттю 1 і 2.

4. Формування кореляційної функції незв'язності:  $\text{cov} \left[ v_i^{(1)} v_i^{(2)} \right] = \frac{Q}{2}$ .

5. Обчислення оцінки  $\hat{q}$  і  $\hat{Q}$ .

При вирішенні задачі ідентифікації субоптимальний фільтр Калмана, побудований для системи з неточно заданими параметрами, можна розглядати лише як допоміжний фільтр, що використовується для формування послідовності незв'язності. Такий допоміжний фільтр дозволяє аналітично представити статистичні характеристики помилок фільтрації, а значить, і його незв'язності у вигляді явних функцій невідомих середніх значень і ковариаційних матриць шумів стану і вимірювання [2].

Для оцінки потенційної ефективності алгоритму статистичної ідентифікації була розроблена система імітаційного моделювання. Ця система включає такі етапи: завдання початкових умов, генерація станів по моделі випадкового блукання, генерація сигналу, обчислення незв'язності субоптимального фільтра Калмана, побудованого для моделі вільної динамічної системи, по пам'яті 1 і 2. Розг-





лядалася така математична модель:  $x_k = x_{k-1} + \xi_k$ , де  $\xi_k \in N(q, Q)$ ;  $z_k = x_k + v_k$ , де  $v_k \in N(0, R)$ . Передбачається, що  $q$  і  $Q$  невідомі і підлягають ідентифікації за наслідками вимірювань  $z_1, z_2, \dots, z_k$ .

Для перевірки ефективності алгоритму ідентифікації в імітаційній моделі використовувалися значення  $q = 2$ ,  $Q = 20$ .

У таблиці наведені результати експериментального дослідження з прогнозування валютних курсів за 2004 – 2008 роки. Були реалізовані алгоритм, запропонований у роботі Лукашина Ю. П. [1] (АЛ), метод експоненціального згладжування (МЕЗ), адаптивний фільтр Калмана (АФК). Курс гривні узятий з 2004 року по початок 2009 року – 1110 вимірювань, курс рубля узятий за 2007 і 2008 роки – 500 вимірювань. У таблицю занесені експериментальні дані відсоток правильних прогнозів, одержаний відповідним методом на конкретному тимчасовому ряді курсів валют.

Таблиця

Відсоток правильних прогнозів

Валюти \ методи	АЛ	МЕЗ	АФК
UAH – USD	90,88	87,66	98,51
UAH – EUR	45,21	43,09	59,10
UAH – GBR	59,17	44,75	58,12
Середній відсоток вигравів для гривні	65,09	58,5	71,9
RUR – USD	50	45,58	57,75
RUR – EUR	55,46	47,9	58,25
RUR – GBR	51,89	54,62	51,25
RUR – CHF	48,94	52,31	55,00
RUR – JPY	48,32	48,10	59,50
Середній відсоток вигравів для рубля	50,92	49,70	56,35

Як видно з останнього рядка таблиці, адаптивний фільтр Калмана в середньому перевершує метод Лукашина на 5,43 %, а, у свою чергу, даний метод перевершує метод експоненціального згладжування на 1,22 %.

На основі методів імітаційного моделювання показана висока ефективність запропонованого методу ідентифікації характеристик шуму стану. Вживання методів ідентифікації і адаптивного фільтра Калмана для прогнозування реальних валютних курсів підтвердило його перевагу порівняно з іншими методами.

Наук. керівн. Холодна Ю. Є.

**Література:** 1. Лукашин Ю. П. Адаптивні методи короткострокового прогнозування тимчасових рядів / Ю. П. Лукашин. – М. : Фінанси і статистика, 2003. – 416 с. 2. Згуровський М. З. Аналітичні методи калманівської фільтрації для систем з апріорною невизначеністю / М. З. Згуровський, В. Н. Подладчиков. – К. : Наукова думка, 1995. – 584 с. 3. Мехра Р. Ідентифікація і адаптивна фільтрація Калмана / Р. Мехра // Механіка (збірка перекладів статей). – 1971. – № 3 – С. 34–51.

**Репка Т. Ю.**

УДК 336. 774. 3

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНКА СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМИ РИЗИКАМИ В БАНКУ

*Анотація. Розглянуто аспекти формування стратегії управління кредитними ризиками банку. Проаналізовано стратегічні цілі функціонування банку, види кредитних стратегій. Визначено методикою оцінки ефективності управління кредитними ризиками.*

*Аннотация. Рассмотрены аспекты формирования стратегии управления кредитными рисками банка. Проанализированы стратегические цели функционирования банка, виды кредитных стратегий. Определена методика оценки эффективности управления кредитными рисками.*

© Репка Т. Ю., 2010

*Annotation. The aspects of forming the bank credit risks management strategy is considered. The strategic tasks of bank functioning and the types of strategies are analysed. The method of estimation of efficiency of management credit risks is certified.*

*Ключові слова: кредитний ризик, стратегія, стратегія управління кредитними ризиками, оцінка ефективності регулювання ризику.*

Всебічний аналіз банківських ризиків є інструментом для оперативного прийняття рішень про управління кредитними ризиками, а звідси і про управління банківською діяльністю. Тому проблема ризиків у діяльності банків – головна проблема надійності банків у цілому. Розробка власних стратегій кредитного ризик-менеджменту, його методологічне та методичне забезпечення та використання новітніх технологій дозволяє банкам адекватно застосовувати методи управління кредитними ризиками, що сприяє підвищенню ефективності роботи на кредитному ринку.

Важливість стратегічного управління кредитними ризиками банку обумовлена тим, що прийняття управлінських рішень щодо вибору методів регулювання ризиків базується на формуванні його кредитної стратегії та стратегії кредитних ризиків.

Стратегія управління кредитними ризиками – це цільові орієнтири довгострокового плану дій (на кілька років), спрямованих на досягнення якісно нових цілей, пов'язаних із суттєвою зміною рівня кредитних ризиків, а відповідно і поточного регулювання його структури, інструментарію тощо [1].

Стратегічні методи управління кредитними ризиками є однією із найважливіших груп внутрішньобанківських методів управління [2].

Дослідженням проблеми реалізації стратегії управління кредитними ризиками та її вдосконаленням займалися такі вітчизняні вчені, як: Кузнєцова Л. В. [1], Ковальов О. П. [2], Сусіденко В. Т. [3], Партин Г. О. [4], Слобода Л. Я. [5] та ін. Проте порівняно малою залишається проблема удосконалення стратегії управління кредитними ризиками банку в умовах фінансової нестабільності в країні.

Тому метою даної статті є розгляд можливих напрямків формування стратегічних цілей банку та на основі цих досліджень удосконалення їх оцінки.

Критерієм успішності та конкурентоспроможності діяльності банку є ефективне поєднання стратегічного і поточного управління кредитними ризиками з орієнтацією на якісні зміни у його стратегії розвитку.

Стратегічними цілями функціонування банку є [3]:

максимізація прибутку;

безризиковий розвиток і поступове нарощення обсягів фінансової діяльності;

зростання його ринкової вартості, що реалізується у підвищенні вартості банківського бізнесу для акціонерів.

Основними видами кредитних стратегій є стратегія обмеженого зростання або стратегія зростання, стратегічне скорочення та стратегія комбінування, регулювання кредитними ризиками, конкурентні стратегії.

Кожна із визначених стратегій реалізується через кредитну політику банку і передбачає формування відповідної стратегії регулювання кредитних ризиків і поточної методики її реалізації.

Формування стратегії кредитного ризик-менеджменту полягає у виборі однієї зі стратегічних альтернатив здійснення кредитної діяльності та регулювання ризиків, тобто передбачає становлення цілей цих процесів, методів їх досягнення та наявність необхідних ресурсів банку для їхнього втілення [4].

Стратегія кредитного ризик-менеджменту має задовольняти дві основні вимоги:

по-перше, відповідати вимогам загальної ризикової політики (стратегії банку), зорієнтованої на оцінку інтегрованого ризику, яким він обтяжений;

по-друге відповідати цілям кредитної політики, у межах якої здійснюється стратегія кредитного ризик-менеджменту банку.

Основна проблема реалізації стратегії – це розуміння ризик-менеджерами, що справа не в якості стратегії як документа чи просто її наявності у банку, який здійснює регулювання кредитних ризиків, а в їхній здатності організувати процес від розробки стратегічної концепції до її впровадження в конкретних програмах та моделях з урахуванням витрат.

Критерієм реалізації стратегії є ступінь досягнення стратегічних завдань банку.

Важливим аспектом вибору стратегії регулювання кредитних ризиків банку є розмежування та характеристика її видів. Для практичного застосування в діяльності банків рекомендовано два чисті види стратегії: активну та пасивну.

Стратегія, яка забезпечує поєднання в певному співвідношенні характеристик як активної, так і пасивної стратегій, є адаптивною [5].

Адаптивна стратегія регулювання кредитних ризиків застосовується в банківській практиці як пристосування до ситуації, що склалася, забезпечує пошук компромісу, виходячи з реального рівня кредитних ризиків та стратегічних завдань банку.

Ефективність управління кредитними ризиками характеризується результативністю прийнятих рішень та дій щодо впливу на рівень кредитних ризиків, метою яких є формування прийнятного співвідношення між прибутковістю і ризикованістю кредитної діяльності з урахуванням рівня капіталізації та реальних умов діяльності банків.

Важливим етапом стратегії управління кредитними ризиками є оцінка економічної ефективності внутрішньобанківського управління ризиками, ефективність кредитних ризиків запропоновано розраховувати за такою формулою [5]:

$$EF_{\text{RCRISK}} = \frac{\sum_{i=1}^k E_i}{\sum_{j=1}^m C_j + \sum_{y=1}^n L_y + \sum_{g=1}^l L'_g} \geq 1, \quad (3.1)$$

де  $EF_{\text{RCRISK}}$  – ефективність управління кредитними ризиками банку;

$E_i$  – ефект, отриманий від управління кредитними ризиками, виражений у зростанні чистого процентного доходу;

$C_j$  – витрати банку на управління кредитними ризиками;

$L_y$  – втрати від здійснення кредитних операцій;

$L_g$  – втрачена вигода банку;

$i(i=1,k)$  – види ефектів, отриманих від управління кредитними ризиками;

$y$  – види втрат при здійсненні кредитних операцій;

$i(i=1,m)$  – види витрат на застосування методів регулювання ризиків;

$g(g=1,l)$  – види втраченої угоди банку.

При розрахунку показника  $EF_{\text{RCRISK}}$  як оцінки ефективності внутрішньобанківського регулювання кредитних ризиків можна використати критичний підхід, коли, визначаючи очікувані втрати та втрачену вигоду, враховують кредитні операції в усіх категоріях ризику ("під контролем", "субстандартні", "сумнівні", "безнадійні"); або підхід, відповідно до якого під час розрахунку очікуваних втрат і втраченої вигоди враховують кредитні операції тільки в категорії "безнадійні".

Застосування методики дає змогу оцінити якість внутрішньобанківського управління кредитними ризиками у розрізі якості сформованого кредитного портфеля.

Таким чином, стратегічне управління кредитними ризиками є першочерговою і основною ланкою прогнозування ризиків та визначення рівня толерантності банку до них. Отже, впровадження в банках запропонованої методики оцінки кредитних ризиків дасть змогу аналітикам банку оцінити ефективність роботи банку у сфері управління проблемними кредитами.

*Наук. керівн. Рац О. М.*

**Література:** 1. Кузнєцова Л. В. Кредитний менеджмент : навч. посібник / Л. В. Кузнєцова. – Одеса : ОРІДУ НАДУ, 2007. – 322 с. 2. Ковальов О. П. Стратегічне управління кредитними ризиками / Ковальов О. В. // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 5. – С. 21–30. 3. Сусіденко В. Т. Стратегія управління кредитною діяльністю комерційних банків / В. Т. Сусіденко. – К. : КДТЕУ, 2005. – 348 с. 4. Партин Г. О. Внутрішньобанківське регулювання кредитних ризиків : монографія / Г. О. Партин, Л. Я. Слобода. – К. : УСБ НБУ, 2007. – 254 с. 5. Слобода Л. Я. Особливості формування стратегічної моделі регулювання кредитних ризиків банку / Л. Я. Слобода // Економічна система України: минуле, сучасне, майбутнє : матеріали міжнародної науково-практичної конференції, Львів, 21 – 22 жовтня 2005 р. – Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2005. – С. 314–316.

**Лисий М. В.**

УДК 336.713.061

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

*Анотація. Розглянуто можливі шляхи підвищення ефективності кредитної політики банку. Проаналізовано переваги застосування банками у кредитній політиці інституту кредитних брокерів та довгострокового кредитування підприємств і населення, що дозволить підвищити рентабельність кредитних операцій та зменшить їх ризикованість.*

*Анотация. Рассмотрены возможные пути повышения эффективности кредитной политики банка. Проанализированы преимущества применения банками в кредитной политике института кредитных брокеров вместе с долгосрочным кредитованием предприятий и населения, что позволит повысить прибыльность кредитных операций и уменьшит их рискованность.*

*Annotation. The possible ways to improve the bank's credit policy are studied. The advantages of the use in credit policy the institute long-term credit brokers and credit companies and people to help increase the profitability of credit operations and reduce their risk by bank are analyzed.*

*Ключові слова: кредит, кредитна політика, довгострокове кредитування, брокеридж, кредитний брокер, ефективність.*

© Лисий М. В., 2010



Банки за своїм призначенням є одними із найбільш надійних інститутів суспільства, основою стабільності економічної системи держави. Кредитування є найважливішим напрямом здійснюваного банком активних операцій, а кредитний портфель становить більше половини всіх активів банків.

Кредитування відіграє важливу роль у процесі формування та розвитку суб'єктів ринкової системи господарювання. Воно забезпечує підтримку загальнодержавних і регіональних програм з розвитку виробництва та соціальної сфери, становлення малого та середнього бізнесу, розширення міжнародних економічних зв'язків.

Водночас кредитні операції, що здійснюють банки, зумовлюють підвищений ризик втрат. Тому для успішного кредитування – забезпечення повернення наданих позичок та підвищення дохідності кредитних операцій – банки мають провадити ефективну та гнучку кредитну політику.

Дослідженням окремих аспектів підвищення ефективності кредитної політики комерційного банку займалися як зарубіжні, так і вітчизняні вчені, такі, як: І. Д'яконова [1], У. Дремова [2], О. Олійник [3], С. Прасолова [4], Д. Шевчук [5] та ін. Проте порівняно мало дослідженою залишається проблема визначення шляхів підвищення ефективності кредитної політики комерційного банку.

Тому метою даної статті є розгляд можливих шляхів підвищення ефективності кредитної політики комерційного банку з позиції підвищення дохідності кредитних операцій та зниження їх ризикованості.

На думку автора, доцільно виділити три основні шляхи підвищення ефективності кредитної політики банку, а саме: кредитний брокеридж, довгострокове інвестиційне кредитування підприємств та удосконалення системи довгострокового кредитування населення. Розглянемо більш детально запропоновані заходи підвищення ефективності кредитної політики банку.

Одним із головних шляхів підвищення ефективності кредитної політики є використання інституту кредитних брокерів у процесі кредитної діяльності банків. Це зумовлене збільшенням кількості кредитних програм, появою нових видів кредитування, зростанням банківської конкуренції та розширенням спектра банківських продуктів. Кредитний брокеридж тільки починає розвиватися в Україні, але у розвинених країнах левова частка кредитів надається за допомогою брокерів.

Сьогодні на ринку фінансових послуг України класичних кредитних брокерів одиниці. Їх діяльність не ліцензована, не акредитована, не регламентована.

Основні завдання кредитного брокера можна визначити так [1]:

попередня оцінка кредитної історії та фінансових можливостей позичальника;

підбір оптимальних для клієнта умов кредитування на основі аналізу ринку;

розрахунок оптимальних витрат, пов'язаних з кредитом;

допомога в підготовці пакета документів, необхідних для оформлення кредиту.

Всі учасники схеми: "банк – кредитний брокер – клієнт", за належної організації своєї співпраці, можуть отримати переваги. Банки, співпрацюючи з кредитними брокерами, отримують можливість:

заощаджувати на філіяльній мережі;

розвантажити кредитний відділ та забезпечити зростання обсягів кредитного портфеля;

фактично збільшити кількість каналів дистрибуції своїх продуктів та послуг;

отримати додаткові гарантії повернення кредиту, в разі, якщо посередник виступає поручителем за кредитом;

мінімізувати банківські кредитні ризики.

Крім впровадження та використання кредитного брокериджу, для підвищення ефективності кредитної політики доцільно використовувати довгострокове інвестиційне кредитування підприємств.

На даний час, основною перепорою для банківських інвестицій у виробничу сферу є пов'язані з ними високі ризики, зумовлені загальною економічною нестабільністю, непрозорістю корпоративних фінансів, обтяженістю підприємств старими боргами та незадовільною дисципліною дотримання контрактного права. Як наслідок, інвестиційне кредитування реального сектору економіки перебуває на вкрай низькому рівні. І це незважаючи на те, що багато банків мають вільні кошти [4].

З огляду на це необхідно розглянути головні умови, які дозволять банку розпочати активне довгострокове інвестиційне кредитування, яке може стати стабільним джерелом прибутку для банку [2]. Зупинимося детальніше на деяких із них:

використання плаваючих кредитних процентних;

розвиток заставного права;

широкомасштабне застосування лізингових операцій;

участь позичальника у фінансуванні довгострокових інвестиційних проектів;

застосування технологій інвестиційних фондів.

Доцільно було б розробити основні засади кредитної політики з довгострокових вкладень українських банків у вигляді цілісної концепції розвитку довгострокового кредитування на тривалу перспективу з урахуванням вітчизняного досвіду та зарубіжної практики.

Також важливим елементом підвищення ефективності кредитної політики банку є вдосконалення системи довгострокового кредитування населення. Це зумовлене тим, що в Україні не існує завершеної системи довгострокового кредитування населення, яка б відповідала принципам і критеріям успішного її функціонування в умовах ринкової економіки [3].

Кредитна діяльність банків у ринковій економіці має визначатися тим, що основними їхніми клієнтами є фізичні особи, і їм слід забезпечити можливість отримувати різноманітні види довгострокових кредитів на виробничі та соціальні потреби.

У цьому аспекті при кредитуванні витрат населення на створення малого підприємства необхідно кредитувати не окрему стадію процесу створення, а весь комплекс витрат, необхідний для його успішного функціонування.



Важливим напрямом удосконалення кредитування населення є запровадження інновацій в іпотечному кредитуванні житла, які б враховували склад сімей, їхні доходи, вікові групи, виробничу діяльність тощо. До таких технологій слід віднести іпотечне кредитування на купівлю нового житла за умов, що погашення буде здійснюватися в тому числі й за рахунок отриманих доходів від продажу житла, яке було у користуванні позичальника.

Таким чином, у статті було визначено, що реалізація банками та органами державної влади розглянутих заходів дозволить підвищити прибутковість кредитних операцій, диверсифікувати їх та зменшити ризики, а також збільшити обсяги кредитних вкладень разом з оптимізацією їх структури з погляду ефективності кредитної політики. Також важливим елементом підвищення дохідності й обсягів кредитних вкладень разом зі зниженням ризикованості та витрат за кредитними вкладеннями є співпраця банків з кредитними брокерами.

Наук. керівн. Рац О. М.

**Література:** 1. Д'яконова І. Кредитний брокеридж: перспективи діяльності в Україні / І. Д'яконова // Банківська справа. – 2007. – № 6. – С. 69–74. 2. Дремова У. Формирование кредитной политики банка с позиции развития долгосрочного банковского кредитования / У. Дремова // СевНТУ. – 2007. – № 3. – С. 153–158. 3. Олійник О. Створення системи довгострокового кредитування населення / О. Олійник // Банківська справа. – 2007. – № 6. – С. 81–87. 4. Прасолова С. Особливості формування кредитної політики банків України з довгострокового інвестування / С. Прасолова // Вісник НБУ. – 2004. – № 8. – С. 58–61. 5. Шевчук Д. А. Кредитование малого и среднего бизнеса / Д. А. Шевчук. – М. : ЛитРес, 2008. – 135 с.

**Бровко І. О.**

УДК 336.717.061

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **ВИЗНАЧЕННЯ ПРІОРИТЕТНИХ ПРИНЦИПІВ ТА МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ ПОРТФЕЛЕМ БАНКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

*Анотація. Розглянуто пріоритетні принципи та методи управління кредитним портфелем банку. Проаналізовано підходи до управління кредитним портфелем банку. Запропоновано методикою оцінки та управління кредитним портфелем банку на основі факторної моделі, що дозволить підвищити ефективність управління кредитним портфелем.*

*Аннотация. Рассмотрены приоритетные принципы и методы управления кредитным портфелем банка. Проанализированы подходы к управлению кредитным портфелем банка. Предложена методика оценки и управления кредитным портфелем банка на основе факторной модели, которая позволит повысить эффективность управления кредитным портфелем банка.*

*Annotation. The priority principles and methods of management of the credit portfolio of the bank are considered. Approaches to management the bank's credit portfolio are analyzed. The methodology of evaluation and management of credit portfolio on the basis of the factor model, which would improve the bank's credit portfolio management, are proposed.*

*Ключові слова: кредитний портфель, управління, принципи та методи, факторна модель.*

Основною економічною функцією банків є кредитування їх клієнтів. Від того, наскільки добре банки реалізують свої кредитні функції, багато в чому залежить економічний стан регіонів, що ними обслуговуються.

Кредити становлять близько 50 % всіх активів банку і забезпечують 2/3 усіх доходів. Вони є найбільш прибутковою, але й найбільш ризиковою частиною банківських активів. Теорія портфеля пропонує розглядати не кожну окрему позику, а сукупність усіх кредитів з їх взаємозалежністю [1].

Дослідженню теорії і практики організації управління кредитним портфелем банку сприяють праці вітчизняних вчених-економістів: Ф. Бутинця, О. Васюренка, А. Герасимовича, Л. Примостки, П. Чуба, а також зарубіжних – А. Ачкасова, В. Муравьєва, Г. Щербакової, Г. Марковича, В. Шарпа тощо. Однак питання щодо вдосконалення управління кредитним портфелем банку та пошуку напрямів збільшення ефективності управління кредитним портфелем є недосить опрацьованими та розглянутими.

© Бровко І. О., 2010





Тому актуальним є питання щодо пошуку шляхів удосконалення ефективності управління кредитним портфелем банку.

У зв'язку з цим, метою даної статті є розгляд можливих напрямів збільшення ефективності управління кредитним портфелем банку.

Кредитний портфель — це сукупність усіх кредитів, наданих банком для одержання доходів [1].

Кредитний портфель виконує такі функції:

1. Розподільну і перерозподільну.
2. Функцію заміни дійсних грошей кредитними операціями.
3. Функцію об'єднання кредитів.
4. Функцію мінімізації кредитного ризику.
5. Функцію розширення і диверсифікації дохідної бази банку і збільшення його фінансової стійкості [2].

Головна мета процесу управління кредитним портфелем банку полягає в забезпеченні максимальної дохідності за допустимого рівня ризику. Рівень дохідності кредитного портфеля залежить від структури й обсягу портфеля, а також від рівня відсоткових ставок за кредитами.

Традиційний підхід до управління кредитним портфелем банку визначено як підхід, що ґрунтується на неформалізованих філософських методах пізнання (наукової уяви, інтуїції), використовує в розрахунках коефіцієнтний аналіз, функціонує у будь-якому середовищі, є простим, швидким та дешевим у застосуванні; нетрадиційний — як підхід, що ґрунтується на загальнонаукових методах пізнання, використовує в розрахунках теорію ймовірності, статистику, економетрію, функціонує у стабільному ринковому ("ідеальному") середовищі, є складнішим, повільнішим та дорожчим у застосуванні порівняно з традиційним [3].

Банки здійснюють управління кредитним портфелем на двох рівнях: на рівні кредитного портфеля та на рівні окремої позики.

Управління кредитним портфелем на рівні окремої позики передбачає аналіз кредитоспроможності позичальника, аналіз та оцінку кредиту, структурування позики, документування кредитних операцій, контроль за наданими кредитами та станом застави, якісне забезпечення позики, оперативність при стягненні боргу, страхування [4].

Управління кредитним портфелем на макрорівні здійснюють за допомогою таких методів, як: диверсифікація, сек'юритизація, лімітування, створення резервів для відшкодування втрат за кредитними операціями, дотримання нормативів кредитного ризику тощо.

Дохідність і ризик — основні параметри управління кредитним портфелем банку. За співвідношенням цих показників визначається ефективність кредитної діяльності банку.

Протягом 2009 року банки України отримали збиток у розмірі 38,45 млрд грн (у 2008 році прибуток склав 7,3 млрд грн). Відсоткова ставка з 12.08.2009 року складає 10,25 % річних. Кредитні ставки банків у національній валюті з початку 2009 року зменшились з 21,6 % до 19,6 % річних, в іноземній — з 12,6 % до 10,2 %. За цей же період обсяг кредитів, які надані суб'єктам господарювання, збільшився на 0,51 %, а фізичним особам знизився на 17,2 % [5].

Виходячи з цих даних, можна зробити висновок, що ефективне управління кредитним портфелем банку та зважена кредитна політика зможуть збільшити дохідність банку та зменшити ризиковість кредитного портфеля в сучасних умовах.

Управління кредитним портфелем є складним фінансово-економічним процесом, який потребує різних форм математичного, інформаційного, технологічного та програмного забезпечення. Пріоритетні позиції у цьому напрямі почали займати економіко-математичні методи та моделі [6].

У процесі моніторингу кредитної діяльності ключовою є категорія кредитного портфеля.

Структуруючи аналітичний процес, розподіляємо його на три блоки (або етапи):

1. Методика аналізу доходів за кредитними операціями.
2. Методика оцінки кредитних ризиків.
3. Аналіз ефективності управління кредитним портфелем [7].

Для поглибленого аналізу коефіцієнта ефективності управління кредитним портфелем побудуємо факторну модель та розрахуємо вплив відповідних чинників за допомогою прийому ланцюгових підстановок.

Зміна коефіцієнта ефективності управління портфелем протягом періоду, який аналізується, визначається за формулою:

$$W = f(\Delta r_1, R_1, V_1) - f(\Delta r_2, R_2, V_2), \quad (1)$$

де  $\Delta r$  — безризикова ставка;

$R$  — сума резерву;

$V$  — обсяг кредитного портфеля.

Вплив факторів визначається за формулами:

$$W(\Delta r) = f(\Delta r_2, R_1, V_1) - f(\Delta r_1, R_1, V_1); \quad (2)$$

$$W(R) = f(\Delta r_2, R_2, V_1) - f(\Delta r_2, R_1, V_1); \quad (3)$$

$$W(V) = f(\Delta r_2, R_2, V_2) - f(\Delta r_2, R_2, V_1), \quad (4)$$

де  $f = (\Delta r \cdot V) / (R \cdot 100)$ .



Аналізуючи ефективність управління кредитним портфелем за допомогою розглянутої методики, керівництво банку отримає механізм обґрунтованого прийняття управлінських рішень з орієнтацією на постійні зміни в ринковому середовищі. Запропонована методика аналізу ефективності надає можливості щодо зваженого підходу до формування кредитного портфеля, беручи до уваги не лише прибутковість, а й реальний рівень ризику кредитних операцій.

Наук. керівн. Колодізев О. М.

**Література:** 1. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку : підручник / Л. О. Примостка. – 2-ге вид., доп. і прероб. – К. : КНЕУ, 2004. – 468 с. 2. Меняйло Г. В. Сущність і класифікація кредитного портфеля комерційного банку / Г. В. Меняйло // *Економіка і управління*. – 2005. – № 2. – С. 42–45. 3. Чуб П. М. Підходи до управління кредитним портфелем комерційного банку : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.04.01 / П. М. Чуб ; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2003. – 17 с. 4. Беляєва О. Теоретичні засади управління кредитним портфелем комерційного банку / О. Беляєва // *Вісник Львів.* – 2009. – № 41. – С. 84–92. 5. <http://www.forinsurer.com>. 6. <http://www.rusnauka.com>. 7. Примостка Л. О. Аналіз банківської діяльності: сучасні концепції, методи та моделі : монографія / Л. О. Примостка. – К. : КНЕУ, 2002. – 316 с.

**Остапенко В. М.**

УДК 336.774.5

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **СВІТОВІ МОДЕЛІ ТА СИСТЕМИ ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКА: ЇХ ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ**

*Анотація. Розглянуто світові моделі та системи оцінки кредитоспроможності позичальника. Проаналізовано їх складові елементи та особливості розрахунку, на основі чого визначено переваги та недоліки. У процесі аналізу узагальнено проблеми, вирішення яких дозволить розробити ефективну методику визначення кредитоспроможності та знизити кредитні ризики.*

*Анотация. Рассмотрены мировые модели и системы оценки кредитоспособности заемщика. Проанализированы их составные элементы и особенности расчета, на основе чего определены преимущества и недостатки. В процессе анализа обобщены проблемы, решение которых позволит разработать эффективную методику определения кредитоспособности и снизить кредитные риски.*

*Annotation. The review of the world models and systems of the creditworthiness of the borrower are studied. The advantages and disadvantages of the aforesaid systems are determined based on their components and estimation features. During the analysis the problems are generalized, and their solution will enable us to develop an effective method of creditworthiness evaluation and to reduce credit risks.*

*Ключові слова: кредитоспроможність, позичальник, показник, моделі та системи оцінки.*

Банківська система є найбільшим фінансовим посередником, здатним створювати грошові кошти і таким чином впливати на обсяг та структуру грошової маси країни. В умовах інтенсивного розвитку банківського сектору вкрай необхідним завданням є зменшення ризиковості діяльності цих установ. Умови економічної нестабільності діяльності комерційних банків та світової фінансової кризи виявились пов'язаними з проблемою неповернення кредитів, до чого призвело різке зниження кредитоспроможності клієнтів.

У світовій практиці кожний банк, як правило, самостійно визначає перелік показників, необхідних для аналізу кредитоспроможності позичальника. Основою оцінки клієнта, які проводиться банками різних країн, завжди є сукупність характеристик, які враховують репутацію та ділові якості клієнта, спроможність повернення позики, тобто фінансові можливості, дохідність, умови погашення, мету, термін та розмір кредиту.

Проблема вибору показників для оцінки кредитоспроможності позичальника була актуальною в усі періоди розвитку банківської справи. Єдиної системи оцінки кредитоспроможності позичальника не існує. Кожний банк розробляє оптимальну для себе методику оцінки кредитоспроможності своїх клієнтів.

© Остапенко В. М., 2010

Зокрема, необхідною є розробка рекомендацій з удосконалення методик оцінки кредитоспроможності для зниження кредитних ризиків, широке практичне використання яких допоможе банківській системі України підвищити ефективність діяльності всіх кредитних інститутів у процесі кредитування підприємств. Передумовою вдосконалення методик оцінки кредитоспроможності є аналіз, порівняльна характеристика сучасних вітчизняних систем визначення кредитоспроможності підприємства та переваг і недоліків кожної з них. Цим обумовлена актуальність теми дослідження.

Аналізу методик оцінки кредитоспроможності приділяють увагу такі вчені, як: Вертлінський В. В. [1], Єпіфанов А. О. [2], Чайковський Я. М. [3] та ін.

Метою статті є аналіз та порівняння існуючих методик оцінки кредитоспроможності та виявлення переваг і недоліків кожної з них.

Закордонними комерційними банками були апробовані різні методики оцінки кредитоспроможності позичальників. Багато з яких витримали перевірку часом та існують у світовій практиці на даний момент. Ці методики відрізняються одна від одної кількістю показників, які застосовуються як складові частини загального рейтингу позичальника, а також різними підходами до самих характеристик і пріоритетності кожної із них. На сучасному етапі розвитку економіки при організації кредитних відносин використовується значна кількість підходів та методів щодо визначення оцінки кредитоспроможності. Сучасні автори розрізняють два типи моделей та оцінок кредитоспроможності позичальника [3]:

класифікаційні (статистичні) – бальні (рейтингові) системи оцінки, моделі прогнозування банкрутства, множинний дискримінаційний аналіз, CART;

моделі комплексного аналізу – правило п'яти Сі, CAMPARI, PARTSPARSER, Система 4 FC, MEMO RISK.

Аналіз зарубіжного досвіду щодо визначення оцінки кредитоспроможності виявив переваги та недоліки у кожній із запропонованих методик (таблиця), на основі чого можна зробити висновок про доцільність використання як класифікаційних, так і комплексних систем оцінки кредитоспроможності позичальника в їх оптимальному співвідношенні.

Таблиця

**Переваги та недоліки діючих систем оцінки кредитоспроможності позичальника**

	Переваги	Недоліки
Класифікаційні (статистичні) моделі	Простота їх застосування; швидко визначається клас позичальника. Є надійним критерієм порівняльної оцінки діяльності підприємств, підрозділів. Є показником ефективності прийнятих раніше управлінських рішень. Є основою вибору можливих варіантів розвитку виробництва; є критерієм інвестиційної привабливості різних господарських об'єктів; є помічником у виборі банком надійного ділового партнера	Не можна обмежуватися виключно фінансовими коефіцієнтами чи надавати перевагу одному з показників. Фактичні показники за минулий період, що беруться за розрахункову базу, не можуть бути єдиними критеріями оцінки здатності позичальника виконати свої зобов'язання у визначений строк. Відсутність єдиної бази нормативних значень фінансових показників, рівень яких підлягає змінам залежно від стану розвитку економіки та окремих видів економічної діяльності. Розраховані коефіцієнти є статичними і не враховують поточного стану позичальника на момент отримання кредиту, що підвищує ризик у процесі кредитування позичальника. Не враховується роль міжособистих відносин. Неконкретність вибору системи базових кількісних показників. Висока чутливість до недостовірності вихідних даних
Моделі комплексного аналізу	Дозволяє скоротити час аналізу кредитних заявок і бізнес-планів та термін прийняття кредитором рішення щодо надання кредиту. Показники охоплюють увесь спектр діяльності та характеристики позичальника. Досвід у використанні зарубіжними банками. Пристосованість та адекватність показників до змін в економічній та політичній ситуації в країні	Неспроможність багатьох банків визначити саме ті показники, які будуть відповідати реальному стану підприємства. Емпіричний характер показників. Недостатня теоретико-методологічна база. Суб'єктивна думка експерта, на основі чого робиться оцінка. Недостатнє розуміння сутності деяких показників. Відсутність кількісної інтерпретації зазначених показників та чіткого розподілу показників за класами на основі проведеного дослідження



У процесі аналізу були розглянуті діючі системи оцінки кредитоспроможності позичальника, відокремлені їх складові елементи, критерії оцінки. На основі проведеного дослідження були виділені переваги та недоліки існуючих моделей та розкриті їх особливості, на основі чого автор зробив висновок про їх недосконалість та необхідність подальших досліджень.

Отже, існуюча сукупність методичних підходів оцінки кредитоспроможності досить значна, але разом із тим відсутність єдиної раціональної методики робить актуальним подальше вивчення цього питання з метою вдосконалення існуючих підходів та розробки універсальної моделі. Існуючі методики характеризуються різноманітністю показників, на основі яких робиться аналіз, їх вагових значень при розгляді фінансового стану позичальника та критичних значень для кожного показника. Крім того, немає єдиної точки зору серед економістів щодо використання суб'єктивних факторів, що справляють як позитивний, так і негативний вплив на результат дослідження кредитоспроможності позичальника.

Таким чином, головна проблема при визначенні кредитоспроможності позичальника полягає у відборі необхідних раціональних показників, які нададуть вичерпну об'єктивну інформацію про потенційного позичальника, але в той же час не будуть повторюватися та викривляти дійсність. Комплексна методика оцінки на основі цих показників дозволить зробити відповідні висновки про кредитоспроможність потенційного позичальника та зменшити кредитні ризики банку.

*Наук. керівн. Колесніченко В. М.*

**Література:** 1. Вітлінський В. В. Оцінка кредитоспроможності позичальника та ризику банку / В. В. Вітлінський, О. В. Пернатовський, А. В. Баранова // *Фінанси України*. – 2006. – № 12. – С. 91–102. 2. Оцінка кредитоспроможності та інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання : монографія / А. О. Спіфанов, Н. А. Дехтяр, Т. М. Мельник та ін. ; за ред. докт. екон. наук А. О. Спіфанова. – Суми : УАБС НБУ, 2007. – 286 с. 3. Чайковський Я. Аналіз кредитоспроможності позичальника банківської установи / Я. Чайковський // *Журнал Європейської економіки*. – 2005. – Т. 4. – № 3. – С. 328–346.

**Гуртова Є. П.**

УДК 336.774.3

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **ФОРМУВАННЯ СИТУАЦІЙНИХ ЦЕНТРІВ УПРАВЛІННЯ ПРОБЛЕМНОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ЗА КРЕДИТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ БАНКІВ**

*Анотація. Розглянуто створення ситуаційних центрів управління проблемною заборгованістю за кредитними операціями. Виявлено переваги від створення ситуаційних центрів. Запропоновано практичні рекомендації щодо використання банками ситуаційних центрів для вдосконалення управління проблемною заборгованістю.*

*Аннотация. Рассмотрено создание ситуационных центров управления проблемной задолженностью за кредитной операцией. Выявлены преимущества от создания ситуационных центров. Предложена практическая рекомендация относительно использования банком ситуационных центров для совершенствования управления проблемной задолженностью.*

*Annotation. The creation of situational centers of management the problem of credit operations debt is considered. The advantages of of situational centers creation are found out. Practical recommendations in relation to the use of situational centers jars for perfection of problem debt management are offered.*

*Ключові слова: кредитний портфель, моніторинг, проблемна заборгованість, ситуаційний центр.*

Управління проблемною заборгованістю банків за кредитними операціями в умовах економічної кризи набуло особливого значення. Комерційні банки в ході роботи з проблемними кредитами повинні використовувати нові напрями та забезпечувати високу кваліфікацію і спеціальну підготовку працівників, що відповідають за формування політики управління проблемною заборгованістю.

© Гуртова Є. П., 2010

Незалежно від якості кредитного портфеля та методів, які застосовуються під час управління кредитним ризиком, перед усіма комерційними банками України тією чи іншою мірою постає проблема неповернення кредитів.

Дослідженням проблеми управління проблемною заборгованістю за кредитними операціями на основі ситуаційних центрів займалися вітчизняні вчені, а саме: Морозов А. А., Кльоба Л. Г., Федулова Л. І. тощо. Однак проблема формування ситуаційного центру управління проблемною заборгованістю залишається мало дослідженою, незважаючи на більш зростаючу актуальність.

Тому метою даної статті є теоретичні та практичні основи формування ситуаційних центрів управління проблемною заборгованістю за кредитними операціями комерційних банків.

Проблемна заборгованість – це така кредитна заборгованість, за якою банк вбачає небезпеку своєчасного і повного її погашення внаслідок дії різноманітних чинників (економічних, юридичних, соціальних тощо) [1].

Одним із ефективних та доцільних заходів ліквідації протермінованої заборгованості є створення комерційним банком ситуаційного центру управління проблемною заборгованістю за кредитними операціями. Основним напрямом діяльності ситуаційного центру є зниження рівня неповернення кредитів та зменшення розміру сформованих резервів, а також профілактика виникнення проблемних активів. У своїй діяльності ситуаційний центр управління проблемною заборгованістю повинен керуватися чинним законодавством, нормативними актами НБУ, статутом, рішеннями правління, іншими нормативними документами банку і положенням про підрозділ. Варто наголосити, що йдеться про роботу винятково легальними методами, які узгоджені з вимогами чинного законодавства [2].

Ситуаційний центр управління проблемною заборгованістю юридичних та фізичних осіб за кредитними операціями – це автоматизовані робочі місця для фінансових менеджерів і експертів банку, адаптовані для швидкого аналізу та оцінки ситуації з врегулювання проблемної заборгованості на основі використання сучасних методів оброблення й аналізу статистичних даних і знань [3].

До основних завдань, що стоять перед ситуаційним центром, відносяться: участь у формуванні та реалізації ефективної кредитно-інвестиційної стратегії банку з метою одержання максимального прибутку; вироблення принципів, стратегій, форм і методів участі банку і його філій у виконанні роботи з проблемними кредитами; розроблення та реалізація можливих схем погашення протермінованої заборгованості.

З типових завдань випливають основні функції ситуаційного центру управління проблемною заборгованістю: здійснення комплексу заходів, пов'язаних з роботою щодо повернення заборгованості з проблемних кредитів, і аналітичного обліку, що належить до його компетенції; організація і проведення роботи з повернення проблемної заборгованості, зокрема із залученням фахівців суміжних підрозділів; підготовка, у межах своєї компетенції, висновку для колегіальних органів банку; супровід кредитів від стадії переходу в групу проблемних до одержання конкретного результату; у частині, що належить до компетенції підрозділу, здійснення організації, обліку і контролю діяльності інших підрозділів банку, залучених до роботи з проблемними кредитами; здійснення розрахунку, нарахування і контролю за рухом сформованих резервів на можливі втрати за позичками або іншими видами резервів із заборгованості.

Роботу з проблемними кредитами банки провадять по-різному. Найпоширеніший принцип закріплення кредиту на увесь час його існування за філією, що його видала. Але підрозділ, що здійснює масові активні операції і найчастіше має бізнес-план з обов'язкових обсягів розміщення, не завжди здатний забезпечити навіть простий моніторинг виданих кредитів. Як наслідок – втрачається час і кредит може перейти з проблемного в безнадійний щодо стягнення [4].

Ситуаційний центр банку може функціонувати в 3-х основних режимах. За повсякденного режиму щоденно ведеться моніторинг стану погашення заборгованості та заслуховування доповідей працівників філій банку, задіяних у врегулюванні проблемної заборгованості. За планового режиму кожного понеділка відбувається розгляд запланованих питань стосовно організації виконання філіями банку заходів із врегулювання проблемної заборгованості за кредитними операціями банку. У разі виникнення у філіях надзвичайної ситуації з погашенням заборгованості за кредитами та для врегулювання значної величини проблемної заборгованості рішенням правління банку встановлюється посилений режим роботи, за якого в ситуаційному центрі приступає до роботи оперативна група (групи).

Штат ситуаційного центру (без урахування працівників, робочі місця яких знаходяться у філіях банку) повинен становити не більше ніж 9 – 11 осіб, підібраних за принципом спеціалізації. Система винагороди працівників ситуаційного центру має базуватися на оцінці ступеня складності повернення боргу з урахуванням чинників особистого фізичного ризику й інших чинників і становити приблизно 5 % від суми повернення для великих кредитів і близько 10 % для середніх і дрібних активів. Визначення конкретної величини винагороди кожного із співробітників ситуаційного центру варто віднести до компетенції їхнього керівника, а порядок преміювання останнього повинен бути обговорений і встановлений керівником банку [3].

Одним з основних напрямів підвищення ефективності діяльності ситуаційного центру управління проблемною заборгованістю за кредитними операціями є використання комплексного підходу до врегулювання проблемної заборгованості – системноінтегрований процес управління, який підпорядкований єдиному стратегічному задуму, орієнтованому на погашення протермінованої заборгованості та розформування резервів за кредитними операціями.

Отже, створення ситуаційного центру управління проблемною заборгованістю за кредитними операціями має такі переваги: можливість використання нових методів та підходів до управління проблемною заборгованістю; зростання темпів скорочення протермінованої заборгованості, зміна





традиційного поняття ведення цього виду діяльності; використання ситуаційного центру як ідеального середовища для співпраці з діловими партнерами, зацікавленими у спільній роботі з позичальниками-боржниками; можливість підвищення позитивного іміджу. Наявність ситуаційного центру дасть змогу банку зміцнити позиції і підняти імідж на ринку банківських та фінансових послуг та створити сприятливе підґрунтя для подальшої діяльності й успішної конкуренції.

Наук. керівн. Рац О. М.

**Література:** 1. Федулова Л. І. Сучасні концепції менеджменту : навч. посібн. / Л. І. Федулова, Н. І. Гавловська, О. В. Декалюк ; за ред. докт. екон. наук, проф. Л. І. Федулової. – К. : Вид. "Центр учбової літератури", 2007. – 533 с. 2. Денисенко М. П. Кредитування та ризики : навч. посібн. / М. П. Денисенко. – К. : Вид. д.ім "Професіонал", 2008. – 253 с. 3. Морозов А. А. Ситуационные центры – основа стратегического управления / А. А. Морозов, В. А. Ященко // ММС. – 2003. – № 1. – С. 3–14. 4. Кльоба Л. Г. Управління банківською інвестиційною діяльністю : монографія / Л. Г. Кльоба ; за ред. докт. екон. наук, проф. С. К. Реверчука. – Львів : Вид. "Тріада плюс", 2007. – 194 с.

**Рогачов Р. О.**

УДК 336.763.268

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКУ

*Анотація. Розглянуто теоретичні засади та практичні аспекти інвестиційної складової діяльності банків. Розкрито сутність поняття "інвестиційна політика банку". Запропоновано: стратегію формування інвестиційного портфеля комерційного банку, оцінку ризику і доходності при портфельному інвестуванні комерційних банків. Підкреслено необхідність застосування рекомендацій щодо визначення рівня ризику та прийняття рішень щодо надання інвестиційних кредитів.*

*Анотация. Рассмотрены теоретические основы и практические аспекты инвестиционной составляющей деятельности банков. Раскрыта сущность понятия "инвестиционная политика банка". Предложены: стратегия формирования инвестиционного портфеля коммерческого банка, оценка риска и доходности при портфельном инвестировании коммерческих банков. Подчеркнута необходимость применения рекомендаций по определению уровня риска и принятия решений о предоставлении инвестиционных кредитов.*

*Annotation. Theoretical bases and practical aspects of investment constituting activity of banks are considered. The essence of concept "bank investment policy" is studied. The strategy of formation of an investment portfolio of a bank of commerce, evolutions of risk and yields at portfolio investment of banks of commerce are offered. Necessity of application of recommendations about definition of a risk level and decision-making on granting of investment credits is underlined.*

*Ключові слова: інвестиційна політика, інвестиційний портфель, стратегія управління інвестиціями, інвестиційний проект, ризики.*

Під інвестиційною політикою банків розуміють сукупність дій, які мають на меті розробку і реалізацію стратегії за напрямом управління портфелем інвестицій, досягнення оптимального поєднання прямих і портфельних інвестицій з метою забезпечення стабільної діяльності, зростання прибутку за операціями, підтримку можливого рівня їх ризикованості та ліквідності балансу.

Інвестиційна політика банку розробляється разом з установою, що консультує банк, а важливим елементом інвестиційної політики є розробка стратегії і тактики управління валютно-фінансовим портфелем банку, який включає поряд з іншими його елементами портфель інвестицій, що підтверджує актуальність обраної теми статті.

Дослідженням проблеми особливості формування інвестиційного портфеля банку займалися вітчизняні економісти, такі, як: Васюренко О., Кизим М., Примостка Л., Тігіпко С. та ін. [1 – 4]. Проте порівняно мало досліджено залишається проблема визначення перспектив формування інвестиційного портфеля з урахуванням кризових умов сучасної економіки України.

Метою статті є: дослідження сучасного стану, проблем та перспектив інвестування в Україні; розробка рекомендацій щодо вдосконалення інвестиційної політики комерційних банків; розгляд особливостей формування та управління інвестиційним портфелем комерційного банку.

© Рогачов Р. О., 2010

Основними факторами, що впливають на інвестиційну політику, є прибутковість, ліквідність, готовність іти на великий ризик або, навпаки, жертвувати прибутковістю для забезпечення ліквідності.

Періодично працівники інвестиційного відділу готують для правління звіти про інвестиційну діяльність. Основними показниками цих звітів є ступінь диверсифікованості, якість і строки цінних паперів, дані про аналіз інвестиційного портфеля. У разі необхідності, залежно від умов функціонування банків, їхня інвестиційна політика переглядається й оновлюється.

Ефективність інвестиційної діяльності банку нерозривно пов'язана із ґрунтовною роботою банку на фондовому ринку. Один із найважливіших напрямів роботи банку на ринку цінних паперів – це портфельні інвестиції. Портфелі формують як великі інвестори – банки, інвестиційні компанії, так і інвестори з невеликим обсягом вкладень – юридичні та фізичні особи, які бажають розмістити тимчасові вільні грошові кошти. Формуванню портфеля цінних паперів приділяється велика увага як в економічній теорії, так і в практичній роботі учасників фондового ринку.

Під інвестиційним портфелем слід також розуміти певну сукупність цінних паперів, яка виступає як цілісний продукт управління. При здійснюванні портфельного інвестування, передусім, приваблює те, що воно дає змогу планувати, оцінювати й контролювати кінцеві результати всієї інвестиційної діяльності в багатьох секторах фондового ринку.

Перш ніж сформувати портфель, інвестору необхідно: вивчити перелік цінних паперів, що обертаються на фондовому ринку України, оцінити їхні переваги і недоліки через критерій безпеки, прибутковості та зростання; мати первинну інформацію про емітентів і стан фондового ринку; визначитися з вибором типу портфеля і кількісним складом вхідних активів; мати загальне уявлення про можливість диверсифікованості портфеля через співвідношення попиту та пропозиції при зміні цін й обсягу інвестицій.

Управління портфелем повинно починатися з: оцінки динаміки цін покупки та продажу наявних у портфелі активів і рівня їх коливань; розрахунку рівня прибутковості цінних паперів, що складають портфель; визначення необхідного рівня прибутковості, що дозволяє врахувати рівень ризику вкладання засобів; розрахунку дійсної вартості акцій, що дозволяє з'ясувати доцільність придбання цінних паперів; з'ясування строку окупності акцій. При формуванні інвестиційного портфеля інвестор має чітко сформувати свою стратегію управління й визначити майбутній тип портфеля (рисунок).

Запорукою успіху інвестиційного проекту є значний досвід роботи банків з інвестиційного кредитування. З метою підвищення ефективності інвестиційного проекту банк забезпечує [5]: фінансування масштабних проектів за рахунок ресурсів, що залучені з міжнародних ринків капіталів, та можливість використання схем консорціумного кредитування з великими українськими та іноземними банками; можливість використання комбінованих джерел фінансування, а також застосування декількох продуктів одночасно, що дозволяє оптимізувати схему фінансування та здійснити кредитування на більш привабливих умовах.

Одним з пріоритетних напрямів кредитування є проектне фінансування. Проектне фінансування – це довгостроковий кредит, умовами якого передбачено погашення кредиту шляхом припливу коштів, отриманих за рахунок впровадження проекту. За допомогою проектного фінансування є реальна можливість здійснити модернізацію або реконструкцію діючого виробництва продукції (надання послуг), організувати виробництво нової продукції (надання послуг), здійснити комплексне фінансування довгострокових інвестиційних проектів для досягнення стратегічних цілей. Програма проектного фінансування має такі переваги: ефективність проекту буде вище за рахунок тривалого терміну кредитування (більше 3 років); можливість встановлення гнучкого графіка погашення кредиту, враховуючи особливості ведення бізнесу; комплексний та гнучкий підхід до формування забезпечення за кредитом з можливістю поетапного його оформлення.

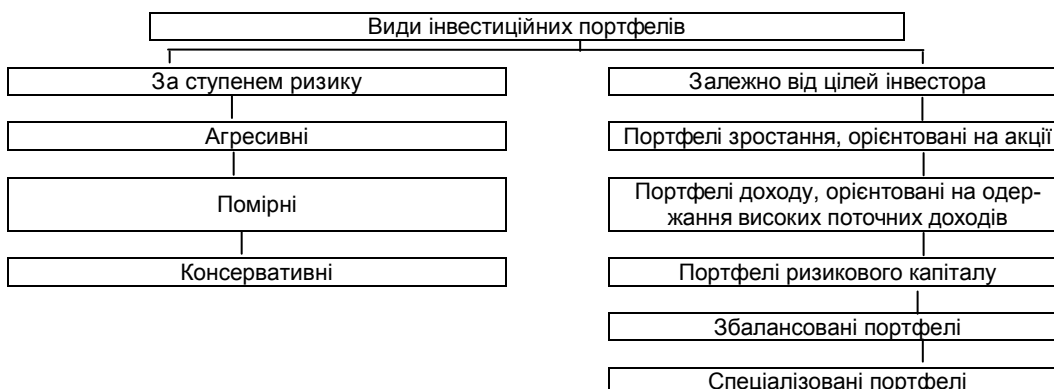


Рис. Класифікація інвестиційних портфелів

На практиці виділяють цілий ряд стратегій, згідно з якими формуються різні інвестиційні портфелі: політика короткострокового акценту, політика "сходів" (політика рівномірного розподілу коштів), політика довгострокового акценту, політика процентних очікувань (концепція переключення), політика "штанги".



Одним з напрямів аналізу інвестиційної політики банку є вибір оптимального підходу до оцінки ризиків. Особливістю активних операцій банку є те, що вони виникають, зазвичай, за рахунок позикових ресурсів, що потребує від банку враховувати рівень ризику при вкладенні коштів у великі інвестиційні проекти.

Таким чином, ці обставини вимагають від банків реально оцінювати рівень ризику, показники економічної ефективності інвестиційних проектів, оптимально поєднувати періодичність вкладень. Крім того, активні операції банків, у тому числі інвестиційна діяльність, жорстко контролюються нормативними документами НБУ.

*Наук. керівн. Дзеніс В. О.*

**Література:** 1. Васюренко О. В. Банківські операції : навч. посібн. / О. В. Васюренко. – 3-тє вид., стер. – К. : Т-во "Знання", КОО, 2002. – 255 с. 2. Моделирование банкротства коммерческого банка / Н. А. Кизим, И. С. Благунов, В. А. Зинченко, Чанг Хонг Вен. – Харків : ИД "ИНЖЭК", 2003. – 220 с. 3. Примостка Л. О. Аналіз банківської діяльності: сучасні концепції, методи та моделі / Л. О. Примостка ; Київ. нац. екон. ун-т. – К. : КНЕУ, 2002. – 312 с. 4. Тігіпко С. Сучасна Україна: шляхи, форми, проблеми реформування банківської системи / С. Тігіпко // Вісник НБУ. – 2008. – № 34. – С. 2–19. 5. Офіційний сайт Відкритого акціонерного товариства "Державний експортно-імпортерний банк України". – Режим доступу : <http://bank.eximb.com>.

**Полянська М. С.**

УДК 336.717.3

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ ПАТ "РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ"**

*Анотація. Розглянуто особливості депозитної політики ПАТ "Райффайзен Банк Аваль" за період 01.01.2006 – 01.01.2010 рр. Проаналізовано структуру та динаміку депозитних операцій банку, а також політику стосовно відсоткових ставок за вкладами.*

*Аннотация. Рассмотрены особенности депозитной политики ПАТ "Райффайзен Банк Аваль" за период 01.01.2006 – 01.01.2010 гг. Проанализированы структура и динамика депозитных операций банка, а также политика относительно процентных ставок по вкладам.*

*Annotation. The peculiarities of the deposit policy of the OJSC "Raiffaizen Bank Aval" for the period from 01.01.2006 to 01.01.2010 were examined. The structure and the dynamics of the deposit operations of the bank as well as the policy concerning the interest rates on bank deposits are analyzed.*

*Ключові слова: банк, депозит, депозитна політика.*

В умовах політичної та економічної нестабільності загострюється проблема ефективного розвитку банківського сектору та підтримання його ліквідності. Вирішення цієї проблеми пов'язане із вмінням банків залучати кошти клієнтів на депозитні вклади, раціонально розпоряджатися ними та формувати довгострокову стратегію такої роботи.

Тому дослідження проблеми залучення коштів у банківську систему залишається актуальним і потребує подальшого вивчення.

Теоретичні концепції, присвячені проблематиці депозитної діяльності банків, ускладнюються та диференціюються. Значні розробки у вивченні депозитів у складі ресурсної бази здійснили такі економісти: А. Мороз, М. Пуховкіна, М. Савлук, В. Кириленко, Р. Коцовська, В. Ричаківська, О. Дзюблюк [1 – 4].

На сьогоднішній день недостатньо висвітленими залишаються питання, пов'язані з дослідженням теоретичних основ депозитної політики банку, тому вони потребують подальшого теоретичного вивчення.

Метою даної статті є аналіз формування депозитної політики ПАТ "Райффайзен Банк Аваль" та визначення змін у діяльності банку щодо депозитних операцій.

Ефективна банківська діяльність неможлива без залучення грошових коштів на позичковій основі. Формування довгострокових кредитних ресурсів в економіці або вихід на новий рівень здійснення банківської діяльності можливий лише за умови сталого розвитку депозитної бази.

© Полянська М. С., 2010

Згідно з Законом України "Про банки і банківську діяльність" від 2 червня 2005 р. № 2631-IV, депозит – це кошти в готівковій або у безготівковій формі, у валюті України або в іноземній валюті, які розміщені клієнтами на їх іменних рахунках у банку на договірних засадах на визначений строк зберігання або без зазначеного такого строку і підлягають виплаті вкладнику відповідно до законодавства України та умов договору [5].

Процес формування ресурсної бази банку визначається політикою цієї кредитної установи. Чіткого трактування політики банку в галузі формування його ресурсної бази досі не існує, незважаючи на те, що подібна політика, безумовно, наявна в діяльності банку. З огляду на характер операцій, що здійснюються під час проведення цієї політики, її можна по праву назвати депозитною.

Розглядаючи депозитну політику банку як елемент банківської політики, слід зазначити, що мета депозитної політики органічно пов'язана із загальними стратегічними цілями банку й узгоджується з ними.

Метою депозитної політики ПАТ "Райффайзен Банк Аваль" є скорочення витрат, пов'язаних із залученням коштів, одержання прибутку від розміщення коштів вкладників, а також динамічний розвиток банку в напрямі збільшення обсягів і спектра послуг, що гарантує стабільність та зростання прибутку банку.

Проаналізуємо структуру та динаміку депозитних операцій ПАТ "Райффайзен Банк Аваль".

Обсяг зобов'язань за коштами, залученими на рахунки суб'єктів господарювання та фізичних осіб станом на 01.01.2010 р., становив 29 129 076 тис. грн, що на 13 956 272 тис. грн більше, ніж станом на 01.01.2006 р. [6 – 10].

Зобов'язання за коштами, залученими на рахунки суб'єктів господарювання з 2006 року по 2007 рік, зменшилися. Якщо у 2006 році вони склали 5 915 133 тис. грн, то за рік зобов'язання знизилися до 5 487 805 тис. грн, тобто на 427 328 тис. грн, або на 7,8 %. Надалі зростання обсягів зобов'язань за коштами, залученими на рахунки суб'єктів господарювання, відбувається випереджаючими темпами. Темп приросту обсягів зобов'язань за коштами, залученими на рахунки суб'єктів господарювання за період з 2007 – 2010 років, складає 99,4 %.

Зобов'язання за коштами, залученими на рахунки фізичних осіб, з кожним роком збільшуються. В цілому з 2006 р. до 2010 р. обсяги зобов'язань за коштами, залученими на рахунки фізичних осіб, збільшилися на 8 936 535 тис. грн, або 96,6 %.

Якщо проаналізувати структуру депозитів за строками, то очевидним є схильність до депозитів до запитання.

У 2008 році внаслідок фінансової кризи почалося масове вилучення вкладів. Протягом 2008 – 2009 років відбулося істотне зменшення обсягів строкових вкладів юридичних та фізичних осіб. Станом на 01.01.2010 р. обсяг строкових депозитів юридичних осіб становив 3 946 460 тис. грн, що на 915 098 тис. грн менше, ніж було на 01.01.2009 року, тобто обсяг строкових депозитів юридичних осіб за рік зменшився на 18,8 %. Аналогічно є ситуація з обсягами строкових депозитів фізичних осіб. Станом на 01.01.2010 року вони становили 12 753 021 тис. грн, а на 01.01.2009 року – 13 522 728 тис. грн, що на 769 707 тис. грн менше, або на 5,7 %.

У зв'язку з цим 11.10.2008 року було прийнято Постанову Правління Національного банку України "Про додаткові заходи щодо діяльності банків" № 319, згідно з якою було прийнято рішення про встановлення шестимісячного мораторію на дострокове зняття коштів [11].

Після скасування мораторію у березні 2009 року вкладники знову почали вилучати кошти, залучені на депозитні рахунки.

За словами експертів, дійсно, строкові депозити вкладники ризикують відкривати тільки на невеликі проміжки часу – не більше шести місяців. Якщо до кризи найбільш питому вагу в структурі коштів населення на банківських рахунках (45,3 %) складали депозити на один-два роки, то зараз найбільшою популярністю користуються вклади на термін до одного року. Таким чином, прогнозується зміна параметрів залучених депозитів населення. В умовах законодавчої заборони на валютне кредитування (крім експортерів) банки прогнозують скорочення залучення депозитів у валюті. Це буде здійснено шляхом зниження процентних ставок із таких внесків. Якщо заборона на валютне кредитування буде діяти і надалі, то на кінець року вартість доларових депозитів не перевищить 7 – 8 % річних [10].

Що стосується відсоткових ставок закладами, то вони мають значні коливання. На 01.01.2009 р. відсоткові ставки значно зросли закладами у всіх валютах, а саме: у гривні – на 5 %, у доларах США – на 1,5 %, в євро – на 2 %. У першу чергу, це було зумовлене тим, що Райффайзен Банк Аваль намагався повернути вкладників, які у період глобальної фінансової кризи, в умовах нестабільності намагалися закрити депозитні рахунки, що спричинило значні проблеми з ліквідністю.

Протягом 2009 року відсоткова ставка закладами в національній валюті зросла на 2,25 %, закладами в доларах США залишилася незмінною і станом на 01.01.2010 року становила 9,25 %, а закладами в євро знизилася до 5,25 %, що на 3 % менше, ніж минулого року.

В умовах майже повної відсутності кредитування населення та економіки в банках з'явився надлишок коштів, які були залучені від фізичних осіб. Як наслідок, банк змушений розміщувати ці кошти в короткострокові низькоприбуткові інструменти, такі, як, наприклад, депозитні сертифікати НБУ. Тому Райффайзен Банк Аваль та й інші банки, які піднімали відсоткові ставки за депозитами, прогнозують змінити свою тактику.

Райффайзен Банк Аваль завжди проводив консервативну політику відносно відсоткових ставок. Наприклад, було різко знижено ставки із депозитів в євро – зробив їх у 1,5 – 2 рази нижчими, ніж у конкурентів. Також Райффайзен Банк Аваль першим почав знижувати доларові ставки. У результаті приросту валютних депозитів населення в банку майже не було.



Таким чином, був проведений аналіз, який дав змогу виявити зміни в діяльності ПАТ "Райффайзен Банк Аваль". Для якісного управління депозитними ресурсами банку необхідно вирішити такі завдання: по-перше, визначити найбільш вигідних клієнтів, тобто клієнтів, які забезпечать більшу стабільність депозитної бази та більш високий залишок на своєму рахунку; по-друге, визначити кількість клієнтів, яких необхідно залучити для підтримання заданого обсягу депозитної бази; по-третє, проводити роботу щодо залучення найбільш вигідних потенційних клієнтів, однак продовжувати утримувати старих клієнтів; по-четверте, проводити гнучку цінову політику в розрізі окремих клієнтів.

Наук. керівн. Дзеніс В. О.

**Література:** 1. Мороз А. М. Банківські операції : підручник / А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна, М. І. Савлук ; за ред. д.е.н., проф. А. М. Мороза. – К. : КНЕУ, 2000. – 384 с. 2. Кириленко В. Аналіз депозитної бази банку / В. Кириленко // Банківська справа. – 2007. – № 5. – С. 31–38 3. Коцовська Р. Операції комерційних банків / Р. Коцовська, В. Ричаківська. – 4-е вид. – К. : Алерта, 2004. – 515 с. 4. Дзюблюк О. Оптимізація формування ресурсної бази комерційних банків / О. Дзюблюк // Банківська справа. – 2008. – № 5. – С. 38–46. 5. Закон України "Про банки і банківську діяльність" № 2631-IV від 2.06.2005 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.kiev.ua>. 6. Бюлетень Національного банку України. – 2006. – № 3. – С. 52. 7. Бюлетень Національного банку України. – 2007. – № 3. – С. 54. 8. Бюлетень Національного банку України. – 2008. – № 3. – С. 52. 9. Бюлетень Національного банку України. – 2009. – № 3. – С. 52. 10. [www.aval.ua](http://www.aval.ua). 11. Положення Національного банку України "Про додаткові заходи щодо діяльності банків" № 319 від 11.10.2008 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.kiev.ua>.

**Казирід О. І.**

УДК 336.717

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## ПОНЯТТЯ "БАНКІВСЬКА ПОСЛУГА" В СУЧАСНИХ УМОВАХ

*Анотація. Розглянуто поняття банківської послуги, банківської операції як складових елементів банківського продукту. Встановлено, що банківська послуга – самостійне економічне поняття, відмінне від поняття "банківська операція".*

*Аннотация. Рассмотрено понятие банковской услуги, банковской операции как составных элементов банковского продукта. Установлено, что банковская услуга – самостоятельное экономическое понятие, отличающееся от понятия "банковская операция".*

*Annotation. The notions "bank service" and "bank operation" as the components of bank product are studied. The "bank service" is considered to be the independent economic notion, that differs from the "bank operation".*

*Ключові слова: банківська послуга, банківська операція, банківський продукт, ринок банківських послуг.*

В умовах становлення і розвитку української держави винятково важливого значення набуває побудова ефективної банківської системи, оскільки банки є рушійною силою економічного розвитку та ринкових перетворень. Зі створенням та розвитком банківської системи формується і ринок банківських продуктів, який сегментується на ринок активно-пасивних, перш за все, кредитних, операцій і ринок банківських послуг. Ринок банківських послуг охоплює широкий спектр послуг від розрахунково-касових до зберігання та перевезення цінностей, які не передбачають відчуження ресурсів банку і не несуть ризиків, притаманних банківським операціям.

Послуги почали приносити банкам значні доходи, які нерідко перевищують їх доходи від операцій. Частка послуг у діяльності українських банків теж неухильно зростає і вже забезпечує чверть їх доходів [1]. Тому все більшого значення набуває вивчення банківських послуг як різновиду банківських продуктів, їх специфічної природи та місця в діяльності банків, механізму їх формування і розвитку. У міру становлення і формування ринку банківських послуг окремі питання їх функціонування привертають до себе все більшу увагу вітчизняних та зарубіжних дослідників банківської сфери. Вченими, які присвятили свої праці окремим питанням функціонування ринку банківських послуг, є Усоскін В. М. [1], Брегеда О. А. [2], Перепечай Н. М. [3], Безклубий І. А. [4] та ін.

Разом з тим дослідження ринку банківських послуг у вітчизняній науковій думці знаходиться лише на початковій стадії, як і сам процес його розвитку. В літературі не сформувалось єдине трактування сутності банківської послуги, практично відсутні методики визначення цін на банківські по-

© Казирід О. І., 2010



слуги, немає планів та прогнозів розвитку сфери банківських послуг на перспективу. На практиці це призводить до відсутності комплексних підходів у дослідженні ринку банківських послуг, що негативно впливає на роботу комерційних банків.

Мета статті полягає в тому, щоб на основі аналізу існуючих теоретичних досліджень і практики банківської діяльності визначити сутність та зміст банківської послуги. Досягнення поставленої мети передбачає розв'язання таких завдань:

провести аналіз поняття "банківський продукт", визначити його складові;

визначити сутність банківської операції та банківської послуги як основних складових продукту.

У зв'язку з тим, що банки є суб'єктами підприємництва, поняття їх продуктів, з одного боку, має відповідати загально визначеним поняттям товарів і послуг, а з іншого — враховувати особливості банківської діяльності.

Складна специфіка банківських продуктів не дала можливості донині розкрити їх економічну природу, дати науково достовірну класифікацію, зокрема розмежувати поняття банківської операції та банківської послуги, які здебільшого ототожнюються [1].

Для подальшого розгляду питання необхідно обґрунтувати важливість розмежування понять "банківська послуга" та "банківська операція", встановити об'єктивні критерії їх відмінності, з'ясувати сутність названих понять. Для цього необхідно окреслити рамки понять "банківський продукт", "операція", "послуга". Найбільш широке з цих понять – банківський продукт як результат діяльності банку на ринку, який втілюється у формі операцій та послуг.

Розглянемо поняття "банківський продукт" з економічної точки зору. Цей продукт, як і звичайний продукт матеріальної сфери виробництва, складається з накопиченої (перенесеної) та доданої вартості. Накопичена вартість у такому продукті — це сировина, матеріали, основні засоби, що переносять свою вартість на продукцію повністю або у вигляді амортизації. У банківській справі накопичена вартість становить залучені кошти, за які банк, як правило, сплачує проценти. Водночас ці ресурси створені переважно в небанківському секторі. Навіть банківський капітал належить переважно фізичним та юридичним особам, які є самостійними економічними суб'єктами щодо банку. Додана вартість створюється працею людей, задіяних у виготовленні певного продукту. В банківській сфері додана вартість створюється працівниками банків і має вигляд банківських комісій та процентної маржі [3, с. 6].

Звичайні продукти поділяють на речові (матеріальні) цінності та послуги. В основі такого поділу лежить внутрішня економічна відмінність. При виробництві речових продуктів використовують значні обсяги матеріальних ресурсів та основних засобів. При наданні послуг використовується переважно людська праця. Як при виробництві речових продуктів, так і при наданні послуг, створюється додана вартість, що об'єднує їх у продукт праці. Для господарської практики важливе значення має не тільки єдність, а й відмінність таких продуктів і послуг. Так, внаслідок втрати товарів (матеріальних цінностей), наприклад, у разі несплати коштів споживачем, фізичної втрати або втрати споживчих якостей, втрачається не тільки додана вартість, створена виробником цих товарів, а й накопичена. Внаслідок втрати (несплати) послуг втрачається переважно лише додана вартість.

Проводячи аналогії з матеріальним виробництвом, у банківській сфері продукти можна поділити на ті, що включають перенесену і додану вартість, тобто банківські операції, і ті, що створюються переважно доданою вартістю, або послуги. Формою речового виду банківського продукту можна вважати грошові кошти, мобілізовані та розміщені банком у кредитно-інвестиційні активи. Виробництво і споживання цього виду банківського продукту розділено в часі, як і у сфері матеріального виробництва. При наданні ж послуг цільового накопичення вартість (ресурсів) не потрібна, цей продукт споживається одночасно з його виробництвом (наданням). У разі несплати споживачем за банківські послуги банк, як правило, втрачає лише додану вартість, створену його працівниками, задіяними в наданні цієї послуги [2].

Виходячи з викладеного, банківські операції можна визначити 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.

Банківські послуги можна визначити як набір упорядкованих дій банку, пов'язаних з обслуговуванням клієнтів, у процесі яких працівники банку створюють, а клієнти банку споживають додану вартість без додаткового накопичення наявної вартості та без посилення ризику втрати активів [4, с. 65].

Слід зауважити, що існує низка банківських продуктів, які досить важко віднести до банківських операцій або до послуг. Наприклад, надання гарантій банку, поручительств, авалів векселів, продажів опціонів. У момент продажу цих банківських продуктів вони відповідають критеріям, за якими їх можна віднести до банківських послуг. Банки отримують плату у вигляді комісій, не здійснюються відчуження та використання ресурсів. Проте названі продукти несуть приховані ризики, притаманні банківським операціям — кредитний, процентний, валютний, ризик країни. Такі банківські продукти можна віднести до особливої групи, яка займає проміжне місце між класичними операціями та послугами, тобто до групи змішаних банківських продуктів [2].

Освоєння сфери банківських послуг є перспективним напрямом діяльності українських банків. Надання банківських послуг переважно не пов'язано з ризиками діяльності банку, не потребує залучення додаткових коштів та відчуження ресурсів банку, не передбачає формування нових резервів. Розширення спектра банківських послуг дасть змогу краще задовольнити потреби клієнтів, розширити дохідну базу банків, сприятиме стабілізації банківської системи країни та підвищенню її ролі в економіці держави.



Виходячи з викладеного, можна сказати, що поставлені завдання були вирішені. Було проаналізовано поняття "банківський продукт" і його складників, а також доведено, що поняття "банківська послуга" відмінне від поняття "банківська операція".

*Наук. керівн. Пересунько О. В.*

**Література:** 1. Усоскин В. М. Современный коммерческий банк: управление и операции / В. М. Усоскин. – М. : ИПЦ "Вазар-Ферро", 2008. – 470 с. 2. Брегеда О. А. Услуги как продукт банковской деятельности / О. А. Брегеда // Банківська справа. – 2003. – № 6. – С. 73–78. 3. Перепечай Н. М. Маркетинг банківських послуг : автореф. на здобуття наук. ступеня дис. канд. екон. наук : 08.06.01 / Надія Михайлівна Перепечай ; Харківський держ. економічний ун-т. – Харків, 2003. – 20 с. 4. Безклубий І. Співвідношення понять "банківська послуга", "банківський правочин" і "банківська операція" / І. Безклубий // Право України. – 2004. – № 8. – С. 65–72.

**Королькова Н. Ю.**

УДК 336.748.1:339.747

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## РЕГУЛЮВАННЯ ВАЛЮТНОГО КУРСУ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

*Анотація. Висвітлено основні причини і наслідки валютної нестабільності в Україні, розроблено заходи щодо стабілізації ситуації на валютному ринку.*

*Аннотация. Раскрыты основные причины и последствия валютной нестабильности в Украине, разработаны мероприятия по стабилизации ситуации на валютном рынке.*

*Annotation. The reasons and consequences of the currency instability in Ukraine are studied, actions aimed to stabilization of the situation on the exchange market are carried out.*

*Ключові слова: іноземна валюта, валютне регулювання, валютні обмеження, фінансова криза, центральний банк.*

2008 – 2009 рр. виявились неспокійними для економіки України. Стрімкий сплеск інфляційних тенденцій на початку 2008 року завдав значного удару не лише по реальному рівню життя населення, але й по довірі населення, суб'єктів ринку, інвесторів до стабільності національної економіки та спроможності Національного Банку України послідовно реалізовувати своє основне завдання – забезпечення стабільності національної грошової одиниці. Осінь 2008 р. позначилася комплексом негативних тенденцій у валютно-фінансовій сфері: зтяжним падінням фондового ринку, глибоким "провалом" курсу гривні, ажіотажним попитом вкладників банків і наростанням проблем комерційних банків із ліквідністю, стагнацією в низці галузей промисловості. В кінці 2008 – на початку 2009 року однією з головних причин падіння курсу гривні став різкий вплив валюти з країни, тому доцільним є розгляд питання про регулювання валютного курсу в умовах світової фінансової кризи.

Проблемам ефективності застосування валютних обмежень та регулювання динаміки обмінного курсу, особливо під час фінансових криз, присвячено дослідження як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, серед яких О. Береславська, І. Корнєва, Ф. Рогач та ін. Зокрема О. Береславська вважає, що "валютні обмеження є досить оперативним інструментом валютно-курсового регулювання. Вони можуть досить швидко встановлюватися і відмінитися залежно від ситуації на валютному ринку" [1]. Підсумовуючи, можна підкреслити, що "валютні обмеження відрізняються дискримінаційним характером, оскільки сприяють перерозподілу валютних цінностей на користь держави і великих підприємств за рахунок дрібних і середніх підприємців, ускладнюючи їм доступ до іноземної валюти" [2]. Не вирішеним є питання використання валютних обмежень з урахуванням негативних сторін, які можуть призвести до фінансової або валютної кризи.

Метою статті є аналіз практики використання системи прямих валютних обмежень в Україні для стабілізації обмінного курсу гривні в момент її стрімкого знецінення.

Основними проблемами валютно-курсового регулювання у 2008 – 2009 роках для Уряду України і НБУ були: пошук рівноваги між динамікою експортного ВВП, загального ВВП, інфляцією, зовнішньоекономічними змінами, вимогами МВФ щодо валютного режиму, конституційною вимогою стабільності курсу та обсягами операцій на валютному ринку в нових умовах зростаючого додатного фінансового сальдо для опрацювання стратегії курсового регулювання; вплив капіталу з України на

© Королькова Н. Ю., 2010

фінансовим рахунком платіжного балансу: банки, компанії і держава розплачувалися за іноземними кредитами; доларизація в Україні; відсутність припливів прямих зарубіжних інвестицій. Складність завдання полягає у зростанні концентрації чинників прийняття рішень і в макроекономічній ціні реалізації рішень.

Подолати вказані проблеми можна завдяки оновленому погляду на цілі валютно-курсового регулювання, які б дозволили мати осмислену курсову стратегію та цілеспрямовано її реалізовувати [3]. Економіка неминуче потребує додатного платіжного балансу: для її зростання потрібно збільшувати грошову масу пропорційно зростанню ВВП й адекватний приплив валюти. Проте вільний рух курсу може йому протидіяти. Обмінний курс має бути досить низьким – для підтримання цінових переваг національної продукції і чистих валютних надходжень, а також стійким – щоб протистояти доларизації.

Закон "Про Національний банк України" визначив основну функцію НБУ — забезпечення стабільності грошової одиниці України. Але при цьому жоден правовий акт не дає визначення поняття стабільності грошової одиниці, курсової стабільності. Тому незрозуміло, відносно чого здійснюється валютна політика. Відповідно до ст. 92 Конституції легітимне визначення курсової стабільності можна шукати тільки в законі. Також незрозумілим є зміст у ст. 1 Закону "Про Національний банк України": "цінова стабільність – утримання системи цін на певному рівні шляхом підтримки стабільного курсу грошової одиниці України", в якому змішуються поняття цінової та курсової стабільності. З цього визначення випливає, що цінова стабільність досягається через курсову стабільність (хоча досвід 2000-х років свідчить, що це не обов'язково так), а пряме визначення курсової стабільності все ж таки відсутнє [4].

Як визначає Корнєва І., з метою стабілізації курсу гривні НБУ був змушений ввести пряме обмеження на операції з купівлі-продажу валюти, а саме:

1. Прив'язати офіційний курс гривні до курсу готівкових продажів, тобто останній не повинен відхилятися від офіційного на 1,5 %.

2. Проводити аукціони з купівлі-продажу валюти. Заявки на купівлю валюти мають ціну відсікання, і якщо ціна перевищує курс, за яким НБУ продає валюту, заявка не задовольняється.

3. Виходити комерційним банкам на міжбанківський ринок тільки з нетто-продажем або нетто-купівлею іноземної валюти [2].

Таким чином, заходи НБУ на шляху стабілізації курсу гривні були малоефективними і призвели до появи певного дефіциту іноземної валюти, у зв'язку з чим гривня продовжувала знецінюватися. Для того щоб зменшити швидкість падіння курсу гривні, НБУ обмежив рефінансування, скоротив терміни надання кредитів і підвищив відсоткові ставки за ними.

Оперативні заходи, здійснені НБУ, відіграли важливу стабілізуючу роль, але в подальшому їх має бути конвертовано у розгалужену мережу інструментів та регулювань, які спроможні модернізувати фінансову систему України в напрямку підвищення її антикризової стійкості. Автор Белінська Я. зазначає, що недопущення надмірних курсових стрибків і підтримання стійкості банківської системи визначають необхідність:

розвитку механізмів управління гнучким валютним курсом з метою недопущення його різких стрибків і збереження оптимальної динаміки реального обмінного курсу гривні шляхом зниження темпів інфляції;

зміцнення стабільності банківської системи, розширення її ресурсних можливостей та інструментів підтримки економічного зростання;

активізації політики рефінансування, розгляду можливості зменшення норм обов'язкового резервування, збільшення лімітів і послаблення вимог до застави при отриманні банками кредитів від НБУ;

надання субординованих кредитів для підтримки вітчизняних банків;

розробки механізмів заміщення зовнішніх ресурсів у вигляді облігаційних позик, синдигованих кредитів і потоків спекулятивного капіталу внутрішніми ресурсами шляхом підвищення ролі у структурі грошової пропозиції каналу рефінансування, розміщення бюджетних коштів у банківській системі та залучення коштів населення [5].

Для того щоб досягти зазначених вище цілей, Береславська О. пропонує реалізувати заходи у сфері валютно-курсової політики, серед яких можуть бути:

перехід до нового сценарію регулювання НБУ валютного курсу, ключовими ознаками якого має стати концентрація зусиль на створенні належних інституційно-організаційних умов для розвитку ринкових засад курсоутворення;

удосконалення політики валютних інтервенцій у напрямі підвищення її узгодженості з відсотковою політикою;

прискорений розвиток строкового сегменту валютного ринку та системи інструментів страхування валютних ризиків;

активне використання гнучкого валютного курсу за призначенням як компенсатора негативних зовнішніх шоків і засобу підтримки конкурентоспроможності товаровиробників;

перехід у валютному регулюванні до фактичної "прив'язки" курсу гривні до "кошика валют". До складу кошика могли б увійти, зокрема, долар США, євро, фунт Великої Британії, швейцарський франк тощо [1].

Перегляд цілей валютно-курсового регулювання вказує шлях його вдосконалення і зменшення ризику майбутніх криз.

Отже, метою валютного регулювання має стати розвиток економіки, її реального сектору за допомогою регулювання валютного курсу і за рахунок цього підвищення рівня стабільності й міцності грошової одиниці. А стабільність грошей означає вирівнювання щоденних (оперативних) коливань курсу м'якої валюти до офіційного значення.



Таким чином, для стабілізації ситуації на валютному ринку необхідні такі заходи: встановлення жорсткого контролю за коштами, які отримують банки через канал рефінансування; суттєве посилення ролі валютних обмежень у системі валютного регулювання НБУ до моменту стабілізації ситуації на ринку; заборона будь-яких розрахунків на території України в іноземній валюті. Єдиним засобом платежу повинна стати національна валюта.

Наук. керівн. Пересунько О. В.

**Література:** 1. Береславська О. І. Інструменти валютно-курсового регулювання та їх дієвість: світовий досвід і вітчизняна практика / О. Береславська // Механізми грошового та фондового ринків і їх вплив на розвиток економіки України / за ред. чл.-кор. НАН України А. І. Даниленка. – К. : Фенікс, 2008. – Т. 2. – С. 196–206. 2. Корнева І. В. Регулювання валютного курсу умовах світової фінансової кризи / І. В. Корнева // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 8. – С. 233–237. 3. Рогач Ф. І. Щодо цілей валютно-курсового регулювання в Україні / Ф. І. Рогач // Економіст. – 2009. – № 1. – С. 25–27. 4. Закон "Про Національний банк України" № 679 від 20.05.1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua> 5. Белінська Я. В. Проблеми валютно-курсової стабільності в Україні / Я. В. Белінська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 8. – С. 200–208.

**Степанченко К. І.**

УДК 336.717.111

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ЯК ОBOB'ЯЗKOBA УMOBA ПЛATOCПPOMOЖHOCTІ

*Анотація. Розглянуто питання управління і регулювання платоспроможності та ліквідності комерційного банку. Розглянуто коло питань, що стосується банківської ліквідності: визначено суть, мету, підходи регулювання банківської ліквідності. Охарактеризовано необхідність забезпечення платоспроможності банку; розглянуто ліквідність як необхідну умову платоспроможності.*

*Анотация. Рассмотрены вопросы управления и регулирования платежеспособности и ликвидности коммерческого банка. Рассмотрен круг вопросов, касающихся банковской ликвидности: определены сущность, цель, подходы регулирования банковской ликвидности. Охарактеризована необходимость обеспечения платежеспособности банка; рассмотрена ликвидность как необходимое условие платежеспособности.*

*Annotation. The article is devoted to the questions of regulation and solvency and liquidity of commercial banks. The issues relating to banking liquidity are studied. The nature, purpose, approaches to regulation of the banking liquidity are considered. The need to ensure bank solvency is characterized. The liquidity as a necessary condition solvency is considered.*

*Ключові слова: ліквідність, платоспроможність.*

У зв'язку з останніми подіями у світовій економіці та непрогнозованими наслідками нинішньої економічної кризи, постійно зростає увага до питання оцінки ліквідності та платоспроможності комерційних банків.

Ліквідність банку є однією з найважливіших системних характеристик банківської діяльності, яка потребує аналізу, вивчення та ефективного управління. Через постійне зростання масштабів діяльності вітчизняних банків, посилення конкуренції, розвиток фінансового ринку комерційні банки дедалі більшу увагу приділяють управлінню ліквідністю [1].

Отже, ліквідність банку – це спроможність банку виконувати свої поточні фінансові зобов'язання. Вона є достатньою, якщо банк здатний задовольняти потреби вкладників, котрі хочуть забрати свої гроші, та позичальників, які потребують коштів у вигляді кредитів. Банк повинен мати змогу залучити кошти за цінами, порівнянними з тими, за якими їх залучають конкуренти, та на строки, які б забезпечили фінансування більш довгострокових активів. Ліквідність має надзвичайно велике значення для всіх банків, оскільки вона рівноважує передбачувані та непередбачувані балансові коливання і забезпечує фінансування зростання активів [2].

Розглядаючи загальну сутність ліквідності, Лис І. М. та Салтинський В. В. з поняттям "ліквідність" пов'язують поняття "платоспроможність", під якою розуміють не тільки можливість перетворення активів у швидко реалізовані, але й спроможність юридичної чи фізичної особи виконувати

© Степанченко К. І., 2010

свої зобов'язання в повному обсязі. Тому ліквідність вони розглядають як необхідну та обов'язкову умову платоспроможності [3].

На думку Панова Г. С., "ліквідність банку – здатність банку забезпечити своєчасне виконання в грошовій формі зобов'язань за пасивами. Ліквідність визначається збалансованістю активів та пасивів балансу банку, ступенем відповідності строків розміщених активів та залучених банком пасивів" [4].

На ліквідність банку впливають деякі чинники (табл. 1). З таблиці видно, що на банківську ліквідність впливають численні чинники, які формують безпосередньо в процесі діяльності окремого банку (внутрішні) і які можна оцінювати, прогнозувати та змінювати, та зовнішні чинники, які необхідно аналізувати, оцінювати та адаптуватися до них. Сутність проблеми банківської ліквідності полягає в тому, що попит на ліквідні кошти рідко дорівнює їх пропозиції в будь-який момент часу, тому банк постійно має справу або з дефіцитом ліквідних коштів, або з їх надлишком [5].

Пропозиція готівкових коштів формується за рахунок тимчасово вільних ресурсів окремих банків на міжбанківському кредитному ринку, нових депозитних внесків клієнтів банку, поповнення вже наявних рахунків, доходів тощо. Завданням керівництва банку є задоволення попиту на готівку в повному обсязі, тобто підтвердження платоспроможності банку [6].

Таблиця 1

### Чинники, що впливають на банківську ліквідність

Чинники	
Внутрішні	невідповідність активів та пасивів за сумами та строками (дисбаланс грошових потоків); розмір та достатність капіталу; структура депозитної бази; стабільність депозитної бази; якість активів; спеціалізація банку; репутація банку; вибір стратегії управління ліквідністю; диверсифікація банківських послуг; рівень ризикованості діяльності забезпечення банку високоліквідними активами; інші
Зовнішні	грошово-кредитна політика; стан грошового ринку; ліквідність фінансових ринків; можливість запозичення коштів у центральному банку; регулятивні обмеження в країні

Для задоволення попиту на ліквідні кошти банк використовує певні потенційні джерела пропозиції, найважливішим із яких є надходження депозитів від клієнтів (включаючи поповнення вже наявних вкладів). Цьому джерелу притаманна сезонність. Надходження на рахунки клієнтів інтенсивніші на початку і в середині місяця. Погашення клієнтами виданих раніше кредитів надає додаткові кошти для задоволення нових потреб у ліквідних коштах разом із продажем активів банком (таких, як ліквідні цінні папери з інвестиційного портфеля) [6].

Отже, різноманітні джерела попиту і пропозиції ліквідних коштів загалом визначають неттоліквідну позицію кожного банку в будь-який момент часу, яка визначається як різниця між пропозицією ліквідних коштів і попитом на них.

У разі перевищення попиту на ліквідні кошти у банку виникає дефіцит ліквідності, який потребує залучення додаткових ліквідних коштів.

У випадку перевищення пропозиції ліквідних коштів над їх попитом у банку виникає надлишок ліквідності, який потребує розроблення графіка інвестування (розміщення) вільних коштів з урахуванням часового фактора. Взагалі часовий фактор має вирішальне значення для ефективного управління ліквідністю банку (табл. 2) [6].

Таблиця 2

### Джерела попиту і пропозиції ліквідних коштів банку

Джерела пропозиції ліквідних коштів	Джерела попиту на ліквідні кошти
Надходження депозитів від клієнтів	Зняття коштів із депозитів клієнтів
Доходи від продажу недепозитних банківських послуг	Заявки на отримання кредитів від платоспроможних клієнтів
Погашення наданих раніше кредитів	Оплата видатків із залучення недепозитних коштів
Продаж активів банку	Операційні видатки і сплата податків у процесі продажу банківських послуг
Залучення коштів на грошовому ринку	Виплата дивідендів акціонерам

Банківські установи мають певну невідповідність між строками погашення за активами і зобов'язаннями. Надходження готівки від реалізації активів за строками рідко збігається з кількістю готівкових коштів, необхідних для покриття заборгованості.





Проблема, яка виникає в разі невідповідності строків, полягає в тому, що банки мають високу частку зобов'язань, котрі потребують негайного виконання (внести до запитання, позики на грошовому ринку тощо). Таким чином, банки повинні бути готовими задовольнити попит на грошові кошти, який в окремих періодах може бути доволі значним, особливо наприкінці першого тижня місяця і протягом певних сезонів року [6].

Ще одним джерелом потенційних проблем ліквідності є чутливість банків до зміни процентної ставки. Коли відбувається зростання процентних ставок, деякі вкладники вилучають свої кошти з метою пошуку прибутковіших шляхів їх інвестування. Отже, є взаємозв'язок між ризиком ліквідності і процентним ризиком, який доцільно враховувати при управлінні ліквідністю банку. Процентний ризик, у свою чергу, тісно пов'язаний із кредитним, оскільки при зростанні ціни кредиту клієнти, які вже отримали позики, можуть припинити подачу заявок на нові кредити або прискорити використання кредитних ліній, що мають низькі процентні ставки. Тобто зміна ставок позначається на попиті клієнтів як на депозити, так і на кредити, що значно впливає на рівень ліквідності банку. Більш того, зміна процентних ставок впливає на ринкову вартість активів, що спонукає банк до продажу активів задля отримання додаткових ліквідних коштів, а отже, впливає на вартість позик на грошовому ринку [6].

Збільшення обсягів неповернення кредитів, зниження ринкової вартості цінних паперів, несприятливі зміни ринкових процентних ставок і курсів валют тощо можуть призводити до виникнення суттєвих розривів ліквідності та, як наслідок, до збільшення ризику ліквідності банку.

Детально розглянувши вищенаведений матеріал, можна зробити висновок, що:

1) головною метою управління банківською ліквідністю є забезпечення фінансової стійкості та надійності банку;

2) завданнями управління банківською ліквідністю є:

здійснення діагностики рівня (стану) ліквідності;

оцінка впливу дії факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ на банківську ліквідність;

управління активами, пасивами за термінами погашення, валютами тощо;

управління вартістю ресурсів, які використовуються для забезпечення ліквідності;

управління ризиком незбалансованої ліквідності, а також пов'язаними з ним ризиками: процентними, кредитними, валютними, операційними;

управління грошовою позицією банку;

прогнозування потреби в ліквідних коштах.

Наук. керівн. Колесніченко В. Ф.

**Література:** 1. Серпенінова Ю. С. Побудова фінансового механізму управління ліквідністю банку / Ю. С. Серпенінова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 2. – С. 159–166. 2. Деревська О. Активно-пасивні операції та управління ліквідністю банківської установи / О. Деревська // Вісник НБУ. – 2008. – № 7. – С. 44–50 3. Лис І. М. Вдосконалення управління капіталізацією та ліквідністю банківської системи / І. М. Лис, В. В. Салтинський // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. пр. – Суми : УАБС НБУ, 2005. – Т. 14. – 368 с. 4. Панов Г. С. Анализ финансового состояния коммерческого банка / Г. С. Панов. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 272 с. 5. Хімич Н. О. Управління ліквідністю комерційних банків України в умовах нестабільності фінансових ринків / Н. О. Хімич // Регіональна економіка. – 2008. – № 3. – С. 76–83. 6. Крилова В. Складові процесу управління ліквідністю банку / В. Крилова, Р. Набок // Вісник НБУ. – 2008. – № 6. – С. 24–29.

**Антіюшко Д. О.**

УДК 336.717.11 (477)

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ БАНКУ

*Анотація. Наведено результати дослідження щодо управління активами комерційного банку, а саме система комплексного управління активами.*

*Аннотация. Приведены результаты исследования относительно управления активами коммерческого банка, а именно система комплексного управления активами.*

*Annotation. The results of the study regarding the management of the bank's assets, namely the system complex management of the assets, are considered.*

*Ключові слова: активи банку, кредитний ризик, інвестиційні операції.*

За останнє п'ятнадцятиріччя банківська система України пройшла важкий, але водночас цікавий та плідний шлях. Протягом цього періоду відбулося створення і розбудова національної банківської системи. Зараз вплив банківського сектору на економіку країни важко переоцінити, він

© Антіюшко Д. О., 2010



надто вагомий, і, разом з цим, комерційні банки ще не повністю посіли місце, відведене їм в економіці держави. Від стабільного, а, головне, прибуткового функціонування банків залежить виробнича стабільність, економічне зростання і, в кінцевому підсумку, добробут кожного громадянина.

У працях вітчизняних науковців Мороз А. М. [1] та Васюренка О. В. [2] розглядається характеристика кожного окремого виду активних операцій і процедура їх здійснення, розкрито сутність процесу управління активними операціями, проте у край необхідним залишається приведення структури активних операцій до найбільш оптимального їх складу, висвітлення проблем і основних напрямів розвитку активних операцій, внесення пропозицій щодо оптимізації структури активів на основі використання сучасних методів управління.

Актуальність теми зумовлена надзвичайною важливістю активних операцій у реалізації головної мети діяльності будь-якого банку чи іншої фінансово-кредитної установи, яка полягає в прагненні отримати максимально можливий прибуток за певного (мінімального) рівня ризику, виходячи з обраної політики банку. Будучи невід'ємною частиною бухгалтерського балансу, що характеризує розміщення й використання залучених банком коштів, активи банку не можуть не впливати на кінцеві фінансові показники й результати діяльності, адже вони формуються за безпосередньою їх участю.

Активи банків – це частина бухгалтерського балансу, що характеризує розміщення й використання залучених банком коштів з метою одержання прибутку і підтримання ліквідності банку [1, с. 55].

Головним видом активних операцій комерційних банків, в якій вкладається більшість залучених ресурсів, є кредитні операції.

Для забезпечення реалізації кредитної політики банку необхідно управляти його кредитним портфелем.

Для забезпечення дохідності кредитного портфеля за умов високої конкуренції банк повинен підтримувати кредитні ставки на певному рівні, який був би прийнятний для клієнтів і приносив прибуток.

Кредитним операціям властиві різноманітні фінансові ризики, серед яких найвразливішим для банку є кредитний. Кредитний ризик – це ризик несплати позичальником основного боргу та відсотків за ним, що належать кредитору. Для мінімізації кредитного ризику банкам управління кредитним ризиком здійснюють на рівні окремої позики і кредитного портфеля в цілому.

Друге місце серед активних операцій українських банків займають інвестиційні операції. Інвестиційні операції – це операції із вкладання грошових коштів банку на відносно тривалий період часу в цінні папери, колекції, дорогоцінні метали та інші об'єкти інвестування, ринкова вартість яких має здатність зростати і приносити власнику дохід у вигляді відсотків, дивідендів, прибутків від перепродажу та інших прямих і непрямих доходів.

Важливе місце серед активних операцій, які приносять банку значний дохід і є менш ризиковими, повинні займати банківські операції з розрахунково-касового обслуговування юридичних та фізичних осіб, їх важливість полягає в тому, що вони виступають першоосновою функціонування будь-якого банку та є визначальними з точки зору перспектив розвитку діяльності банку.

Ефективний процес управління активами комерційних банків направлений на вирішення таких завдань: підтримання платоспроможності банку, тобто здатність представити високоліквідні кошти для запланованих і неочікуваних потреб і виконувати зобов'язання у випадку їх виникнення; забезпечення нормативного рівня ліквідності; запобігання несанкціонованих ризиків, які можуть принести збитки; ефективність і оптимізація прибутковості.

По-перше, важливою складовою успіху будь-якого банку є система комплексного управління активами. Упровадження якісної системи правил з управління активами дуже актуальне для вітчизняних банків у період активного зростання і швидкоплинних ринкових умов. Потреба в управлінні активами зростатиме швидкими темпами відповідно до феноменального зростання ринків капіталів, прогресу в теорії технології аналізу ризиків.

По-друге, на найвищому рівні управління активами – це взаємозв'язок створення вартості компанії для акціонерів і управління ризиками із визначенням рентабельності, трансфертним ціноутворенням, законодавчими обмеженнями, вартістю кредиту, управління процентним ризиком і ліквідністю. На операційному рівні ця система гарантує узгоджену діяльність усіх підрозділів, спрямовану на досягнення загальної мети.

По-третє, комплексне управління активами банку передбачає реалізацію таких основних цілей, як: підвищення вартості банку для його акціонерів; покращення фінансових потоків банку і, як наслідок, одержання більш високого рейтингу; підтримка достатнього рівня капіталу, прибутковості та ліквідності, управління ризиками.

По-четверте, найважливішими складовими комплексного управління активами банку є: управління активами, зобов'язаннями і власним капіталом; управління ліквідністю, дохідністю та ризик-менеджмент.

По-п'яте, українським банкам при комплексному управлінні активами необхідно дотримуватись таких принципів: дотримання вимог регулюючих органів, мінімізації обов'язкових резервів, ліквідності, мінімізації витрат, прибутковості, мінімізації ризиків.

Результати проведеного дослідження дають можливість виявити ключові фактори, які негайно впливають на якість управління активами. Ці фактори пов'язані з:

- а) системою управління ліквідністю банку;
- б) недостатнім рівнем системи управлінської інформації;



- в) теперішнім становищем у сфері кредитування і прийому депозитів;
- г) недостатньою координацією між операціями з національною та іноземною валютами;
- д) недостатнім розвитком українського міжбанківського і фінансового ринків.

Незважаючи на слабку розвиненість внутрішнього первинного ринку цінних паперів, практичну відсутність вторинного фондового ринку, нерозвинутість системи інформаційного забезпечення, відсутність стабільної законодавчої бази, інвестиційна діяльність на ринку України має високий потенціал, тому що внаслідок приватизації і реорганізації державних підприємств в акціонерні постійно зростає акціонерний капітал, потреба значних довгострокових інвестицій.

В умовах побудови ринкових відносин в Україні поступово відбувається переосмислення основ банківської діяльності і, насамперед, ролі банківських активів як суб'єкта, що потребує ефективного управління. Як правило, управління активами комерційного банку пов'язано з прийняттям компромісного рішення для вигідного розміщення фінансових ресурсів серед різних структур банку, які часто мають протилежні інтереси і конкурують між собою.

Отже, банк повинен дотримуватись відповідної стратегії управління активними операціями, виходячи з обраної політики, ухвалювати оптимальні управлінські рішення, які приводять структуру активів банку до стану, що дозволяє вирішувати завдання, для забезпечення максимальної доходності сукупного портфеля активів за певного (мінімального) рівня ризику.

*Наук. керівн. Хмеленко О. В.*

**Література:** 1. Мороз А. М. Банківські операції / А. М. Мороз. – К. : Знання, 2002 – 286 с. 2. Васюренко О. В. Банківські операції : навчальний посібник / О. В. Васюренко. – К. : Знання, 2000. – 302 с.

**Скорік Д. В.**

УДК 336.717.3

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ**

*Анотація. Розкрито суть депозитної політики банку, її роль та цілі реалізації. Узагальнено основи формування банківських пасивів та розроблено рекомендації щодо підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами комерційних банків.*

*Аннотация. Раскрыты сущность депозитной политики банка, ее роль и цели реализации. Обобщены основы формирования банковских пассивов и разработаны рекомендации относительно повышения эффективности управления финансовыми ресурсами коммерческих банков.*

*Annotation. The essence of the deposit bank policy, its role and purpose of implementation are studied. The bases of forming bank liabilities are generalized. The recommendations of rising the effectiveness of commercial bank financial resources' management are given.*

*Ключові слова: депозитна політика, управління пасивами банку.*

Діяльність щодо управління пасивами належить до числа стратегічних планів банку. При цьому визначаються довгострокові завдання, шляхи розвитку банку, а також комплекс заходів щодо їх реалізації. Довгострокові завдання управління банком включають орієнтацію на забезпечення його надійності і стабільності як умов довіри вкладників до банку.

Процес формування ресурсної бази конкретного комерційного банку визначається політикою цієї кредитної установи у зазначеній сфері. Політика у будь-якій сфері діяльності — це набір визначених методів, сукупність тих чи інших заходів, спрямованих на розв'язання конкретної задачі. Чіткого ж трактування політики банку в галузі формування його ресурсної бази досі не існує, незважаючи на те, що подібна політика, безумовно, наявна в діяльності банку. З огляду на характер операцій, що здійснюються під час проведення цієї політики, її можна по праву назвати депозитною.

Метою написання даної статті є узагальнення основ формування банківських пасивів та розроблення рекомендацій щодо підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами комерційних банків.

Значний науковий внесок у дослідження проблем управління пасивними операціями комерційних банків внесли такі вітчизняні та закордонні вчені, як: Тиркало Р. І., Коваленко В. В., Пасіч-

© Скорік Д. В., 2010

ник І. В., Алексєєнко М. Д., Сичов В. О., Мороз А. М., Колесников В. А., Г. Панова, Лаврушина О. І., Васюренко О. В., Примостка Л. О., Ф. Синки Джозеф, Жабровець В. А. та ін.

Разом з тим у вітчизняній економічній літературі дотепер немає чіткої систематизації інструментів управління пасивними операціями комерційних банків, що мають практичну значущість для українських комерційних банків. Теоретичні розробки в галузі банківської справи вимагають їх адаптації до практичної діяльності комерційних банків України.

Для розуміння сутності депозитної політики необхідно, насамперед, визначити її зміст, роль, мету, завдання, фактори, які на неї впливають.

Як зазначають Р. Коцовська, В. Ричаківська, Г. Табачук, Я. Грудзевич, М. Вознюк, депозитна політика комерційного банку — це стратегія і тактика банку щодо залучення грошових коштів вкладників та інших кредиторів і визначення найефективнішої комбінації таких джерел. Оптимізація депозитної політики банку — не просте завдання, під час його вирішення необхідно врахувати цілу низку аспектів, від макроекономічних до мікроекономічних (рівень конкретного банку) показників. Депозитна політика підпорядковується загальним банківським вимогам, тобто поєднанню ліквідності, доходності і ризику [1, с. 53].

Виділяють загальні критерії оптимальності депозитної політики:

зв'язок депозитних, кредитних та інших операцій банку між собою для підтримки його стабільності, надійності, фінансової стійкості;

диверсифікація ресурсів банку з метою мінімізації ризику;

сегментування депозитного портфеля (за клієнтами, послугами, ринками);

диференційований підхід до різних груп клієнтів;

конкурентоспроможність банківських депозитних продуктів тощо.

Один із результатів реалізації депозитної політики — сформована депозитна база. Під депозитною базою комерційного банку будемо розуміти сукупність коштів на депозитних рахунках клієнтів, відкритих у банку на договірних умовах. Клієнтами, що відкривають у банку депозитний рахунок і, таким чином, передають кошти у тимчасове розпорядження банку для формування його депозитної бази, можуть бути: приватні (фізичні) особи та їх об'єднання; юридичні особи — суб'єкти підприємницької діяльності, організації та установи незалежно від форми власності (у тому числі фінансово-кредитні інститути); бюджети та позабюджетні фонди в особі Державного казначейства [2, с. 51].

Роль депозитної політики полягає у визначенні пріоритетних напрямів розвитку та вдосконаленні банківської діяльності в процесі залучення й акумулювання ресурсів, розвитку депозитних операцій та підвищенні їх ефективності. Варто розрізнити роль депозитної політики як на макроекономічному рівні, так і на рівні окремо взятого комерційного банку (таблиця) [3, с. 29].

Таблиця

#### Роль депозитної політики на різних рівнях функціонування

На макроекономічному рівні	На мікроекономічному рівні
Має важливе значення для формування позичкового фонду	Забезпечення стабільності та стійкості банку, його рентабельності, ліквідності і надійності, а також адекватності його діяльності потребам клієнтів

Комерційному банку важливо розробляти депозитну політику, насамперед, тому, що це дає можливість регулювати, управляти, раціонально організувати взаємини між банком і його клієнтами щодо зворотного руху коштів.

Основним моментом під час розробки депозитної політики є правильне формулювання мети та вибір відповідних інструментів для її реалізації.

Виходячи зі специфіки депозитної політики, основною метою її здійснення є залучення якомога більшого обсягу грошових коштів за найменшою ціною.

Необхідно зазначити, що немає єдиної депозитної політики для всіх банків. Кожен банк визначає свою власну депозитну політику з огляду на економічну, політичну, соціальну ситуацію в регіоні своєї діяльності. Якщо банк не має власної депозитної політики, або має депозитну політику невисокої якості, або не зміг довести її основні положення до відома конкретних виконавців, ставлячи тим самим під сумнів можливість її реалізації, значно підвищується сукупний ризик його діяльності.

При розробці депозитної політики для більш точної характеристики ресурсної бази банку необхідно оцінювати стабільність депозитів, характер коливань обсягу депозитів. Під час такого оцінювання визначається стабільна частина депозитів, тобто обсяг коштів, несхильних або малосхильних до впливу коливань кон'юнктури ринку.

Наук. керієн. Жуков В. В.

**Література:** 1. Операції комерційних банків / Р. Коцовська, В. Ричаківська, Г. Табачук та ін. — К. ; Львів, 2004. — 515 с. 2. Бицька Н. Проблеми формування та використання банківських ресурсів / Н. Бицька // Банківська справа. — 2008. — № 5. — С. 50–52. 3. Кириленко В. Депозитна політика комерційного банку / В. Кириленко // Банківська справа. — 2005. — № 2 — С. 29–31.

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ ПОРТФЕЛЕМ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

*Анотація. Наведено результати дослідження щодо управління кредитним портфелем комерційного банку, а саме методи управління кредитним портфелем комерційного банку.*

*Аннотация. Приведены результаты исследования относительно управления кредитным портфелем коммерческого банка, а именно методы управления кредитным портфелем коммерческого банка.*

*Annotation. The results of the research on commercial bank credit portfolio management, namely the methods of commercial credit portfolio management bank are given.*

*Ключові слова: комерційні банки, кредитний портфель, кредитування, банк, кредитна діяльність, кредитоспроможність.*

Комерційні банки – основна складова кредитної системи держави. У сучасних умовах поглиблення світової економічної та фінансової кризи збільшується потреба в ефективних та стабільних банках, від яких великою мірою залежить відновлення економічного зростання. На жаль, для України, як і для інших країн у сучасних умовах поглиблення світової економічної та фінансової кризи, характерне несвоєчасне повернення банку наданих ним кредитів. Це знижує їх дохідність і є однією з причин незадоволеного попиту на кредити.

Кредитування є найважливішим напрямом здійснюваних банком активних операцій, оскільки кредитний портфель становить здебільшого від третини до половини всіх активів банку. У структурі балансу банку кредитний портфель розглядається як єдине ціле та складова частина активів банку, що має свій рівень дохідності та ризику. Тому для успішного кредитування – забезпечення повернення наданих позичок та підвищення дохідності кредитних операцій – банки мають впровадити ефективну та гнучку систему управління кредитним портфелем.

Проблеми вдосконалення функціонування банківської системи, зокрема процесу управління кредитним портфелем банку, привертають увагу багатьох вітчизняних вчених, серед яких потрібно відзначити таких, як: Лагутін В. Д., Смовженко Т. С., Примостка Л. О., Підлісний С. та ін.

У працях цих та інших фахівців розглядаються проблеми формування й управління кредитним портфелем, наводяться класифікаційні характеристики кредитів і пов'язаних з ними ризиків, висвітлюються інші актуальні аспекти кредитних операцій комерційних банків. Проте саме питання управління кредитним портфелем залишаються дискусійними і недостатньо опрацьованими.

В економічній літературі є різні підходи до визначення суті кредитного портфеля. Найкоротше: кредитний портфель – це сукупність усіх позик, наданих банком з метою одержання прибутку [1, с. 38].

Інші науковці підкреслюють, що кредитний портфель – це економічно обґрунтована і структурована сукупність кредитних угод і кредитних зобов'язань, яка є результатом цілеспрямованих управлінських рішень, прийнятих відповідно до вимог кредитної політики банку та органів банківського нагляду [2, с.116].

Конкурентоспроможність кредитного портфеля визначається такими критеріями, як: ризиковість, ліквідність, швидкість відновлення та ступінь оновлення.

Управління кредитним портфелем доцільно розглядати як процес, що складається із п'яти послідовних етапів: вибору кредитної політики; аналізу ринку кредитів; формування кредитного портфеля; перегляду кредитного портфеля; оцінки ефективності кредитного портфеля. Розв'язання проблеми управління кредитним портфелем комерційного банку значною мірою може бути вирішене завдяки ретельному аналізу кожного етапу процесу управління кредитним портфелем [3].

Кредитний портфель банку є "вершиною" кредитної діяльності. Його не можна прирівнювати до простої сукупності кредитів, оскільки кредити можуть взаємодіяти, унаслідок чого кредитний портфель характеризується не тільки сукупним, але й чисто портфельним ризиком. Як наслідок, саме якість всього кредитного портфеля в цілому визначає ефективність кредитної діяльності. Для того щоб сформувати кредитний портфель банку, необхідно здійснити відбір кредитів і досконало оцінити кредитоспроможність позичальника.

Методи управління кредитним портфелем доцільно досліджувати на трьох рівнях: на рівні банку (економічні показники); на рівні кредитного портфеля (диверсифікація, лімітування, створення резервів, страхування, сек'юритизація) та на рівні окремої позички (аналіз кредитоспроможності позичальника, аналіз та оцінка кредиту). Такий поділ методів управління кредитним портфелем дозволяє як розширити коло самих методів, так і посилити контроль за їх виконанням.





Якість управління кредитним портфелем прямо пов'язана з прибутковістю банку, а також забезпеченням високого рівня надійності і мінімізацією ризику банківських операцій, що можливе за умови дотримання банками належного рівня своєї ліквідності. Основним принципом підтримання ліквідності банку є відповідність активів до термінів очікуваного виникнення потреби в коштах для погашення зобов'язань перед кредиторами і вкладниками [4].

Розумне управління кредитним портфелем встановлює параметри кредитування, визначаючи при цьому, яка частка ресурсів банку може бути використана для видачі позики, які типи кредитів можуть видаватися, яка допустима концентрація кредитів окремим боржникам і галузям.

Отже, поки що вітчизняна кредитно-банківська система не виконує ролі прискорювача розвитку національної економіки. Недостатніми є власні кошти банків, а отже, й обсяги кредитування народного господарства. Негативний вплив на кредитну сферу здійснюють поглиблення світової економічної та фінансової кризи, платіжна криза, дефіцит бюджету, різке зниження кредитоспроможності суб'єктів господарювання. По суті, відсутня практика надання кредитів під виробничі програми довгострокового характеру. Банки майже не залучають ресурсів на довгостроковій основі. Для поліпшення стану справ у сфері кредитування необхідне досягнення в Україні фінансової та мікроекономічної стабільності, проведення раціональної промислової і податкової політики, що дозволило б банкам здійснювати виробничі інвестиції, а позичальникам – відновити свою кредитоспроможність. Кредит має створювати сприятливі умови для розвитку всіх сфер і галузей національної економіки України.

Наук. керівн. Яременко О. Р.

**Література:** 1. Лагунін В. Д. Кредитування: теорія і практика : навчальний посібник / В. Д. Лагунін. – К. : Тов. "Знання" ; КОО, 2000. – 215 с. 2. Кредитування і контроль : навч. посібник / Т. С. Смовженко, Р. Р. Коцовська, В. М. Крупський, В. С. Хім'як. – Львів : ЛБІ НБУ, 2004. – 135 с. 3. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку : підручник / Л. О. Примостка. – К. : КНЕУ, 2004. – 468 с. 4. Подлесный С. Оптимизационный подход к управлению кредитным портфелем в условиях кризиса / С. Подлесный // Банковский менеджмент. – 2009. – № 1. – С. 43–45.

УДК 336.711

**Максімова М. В.**

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ВЛАСНИМ КАПІТАЛОМ БАНКУ

*Анотация. Здійснено аналіз визначень "механізм" та "фінансовий механізм". Розглянуто загальну структуру механізму банку. Визначено структуру механізму управління власним капіталом банку, що забезпечить фінансову стійкість банку в процесі його розвитку.*

*Аннотация. Проведен аналіз определений "механизм" и "финансовый механизм". Рассмотрена структура финансового механизма банка. Определена структура механизма управления собственным капиталом, которая обеспечит финансовую устойчивость банка в процессе его развития.*

*Annotation. The analysis of determinations such concepts as "mechanism" and "financial mechanism" is conducted. The structure of financial mechanism of bank is considered. The structure of mechanism of management a property asset, which will provide financial stability of bank in the process of its development is certained.*

*Ключові слова: механізм, фінансовий механізм банку, структура механізму управління власним капіталом.*

Важлива умова економічного зростання держави – це надійна банківська система. В умовах загострення конкурентних відносин на вітчизняному банківському ринку важливого значення набувають нові підходи до розроблення ресурсної політики, зокрема заходи, спрямовані на формування достатнього за обсягами власного капіталу. Реалізація банківської політики здійснюється через відповідний фінансовий механізм. Саме тому розробка теоретико-методологічної бази, яка б враховувала особливості формування власного капіталу банку, трансформувала їх у комплекс відповідних процедур, що є складовими управління, набула особливої актуальності в ринкових умовах [1, с.106].

Дослідженнями проблеми визначення поняття "механізм банку" та побудови фінансового механізму банку займалися як зарубіжні, так і вітчизняні вчені, такі, як: Коваль С. [1], Заруба Ю. О. [2], Кендюхов О. [3] та ін. Проте порівняно мало дослідженою залишається проблема побудови механізму управління власним капіталом банку.

© Максімова М. В., 2010



Тому метою даної статті є аналіз визначень "механізм" та "фінансовий механізм банку", а також побудова структури механізму управління власним капіталом банку.

Розроблення й удосконалення теоретичних засад, що стосується механізму управління власним капіталом банку, необхідно розпочати з чіткого визначення окремих понять.

Поняття "механізм" запозичене з механіки, де його розуміють як "пристрій (сукупність ланок або деталей), що передає чи перетворює рух" [4]. Словник іншомовних слів тлумачить поняття "механізм" як систему, що визначає порядок якого-небудь процесу, діяльності [5]. Отже, механізм – це спосіб функціонування певної системи. Проте для більш чіткого обґрунтування сутності таких понять, як "фінансовий механізм", "механізм управління", та визначення їх ролі у процесі управління банком необхідно проаналізувати праці вітчизняних та іноземних авторів, присвячені формулюванню цих термінів. На основі проведеного аналізу можна зробити висновок, що вітчизняні та зарубіжні автори використовують сім категорій для визначення сутності фінансового механізму: роль, схему управління, елементи, складову господарського механізму, комплекс, систему та сукупність. Виходячи з того, що наведені терміни не є тотожними, можна дійти висновку, що поняття "фінансовий механізм" на сучасному етапі розвитку економіки не має чіткого визначення.

З урахуванням всього сказаного раніше можна запропонувати таке визначення: фінансовий механізм – це сукупність фінансових методів, способів, інструментів та важелів, які впливають на формування та використання фінансових ресурсів для ефективного соціально-економічного розвитку держави і суспільства.

У контексті особливостей банківської діяльності фінансовий механізм банку, як стверджує Заруба Ю. О., треба розуміти як спосіб організації та регулювання фінансових відносин для формування і використання банком фінансових ресурсів [2].

Фінансовий механізм банку становить сукупність форм, методів та важелів використання фінансів з метою вирішення завдань економічного та соціального розвитку банку. При цьому фінансовий механізм банку тісно пов'язаний з процесом прийняття та виконання управлінських рішень. Структуру фінансового механізму банку відображено на рис. 1 [1].

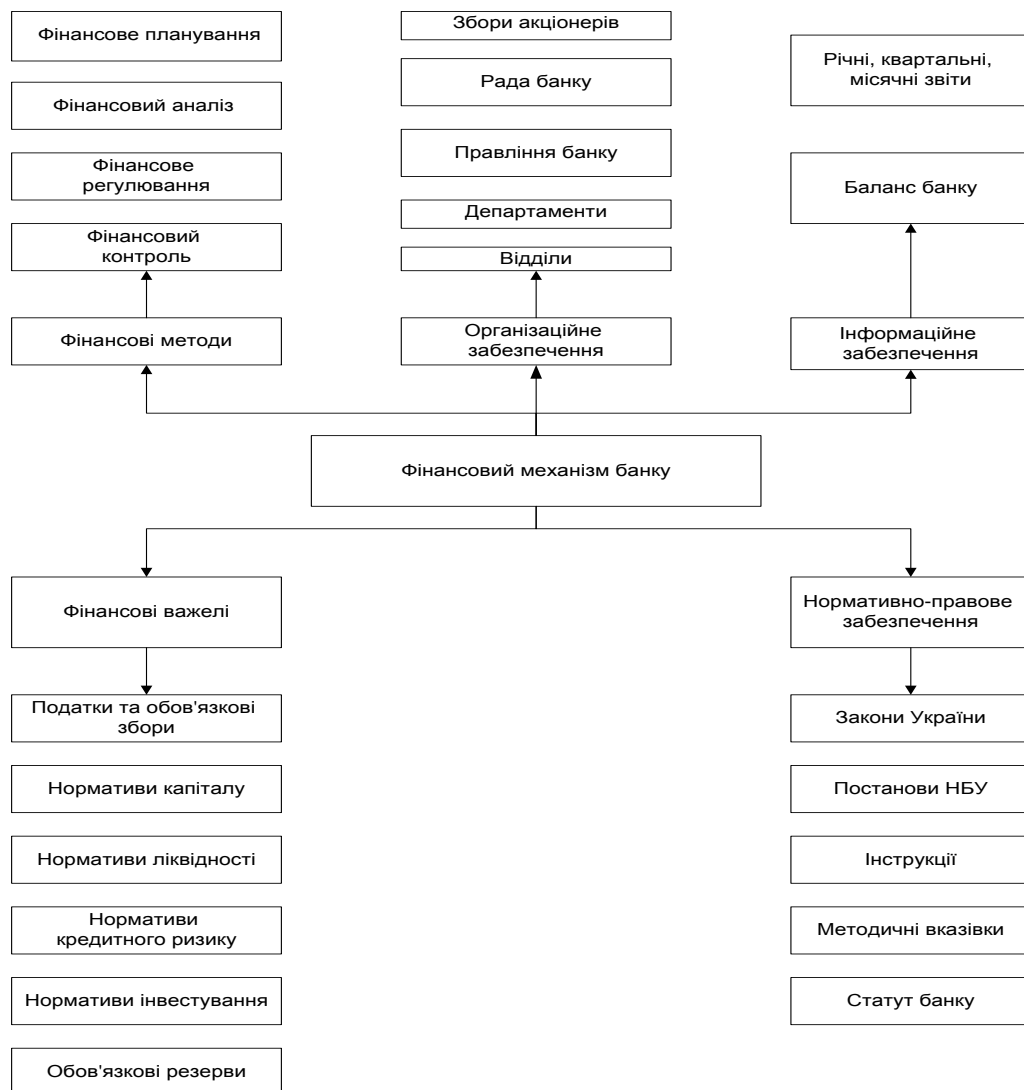


Рис. 1. Фінансовий механізм банку

Фінансовий механізм банку, з одного боку, зумовлений діяльністю банківської установи, а з іншого – він активно впливає на неї. Фінансовий механізм банку є реальним втіленням банківської політики і може забезпечити досягнення поставленої мети лише за умови поєднання взаємовпливу всіх його елементів. Фінансовий механізм банку з точки зору управлінської функції є системою управління фінансовою діяльністю банку і включає фінансові механізми, які стосуються різних напрямів діяльності банку: формування фінансових ресурсів, управління капіталом, формування прибутку, кредитного портфеля та ін. [1]. Автор пропонує більш детально розглянути механізм управління власним капіталом банку (рис. 2).

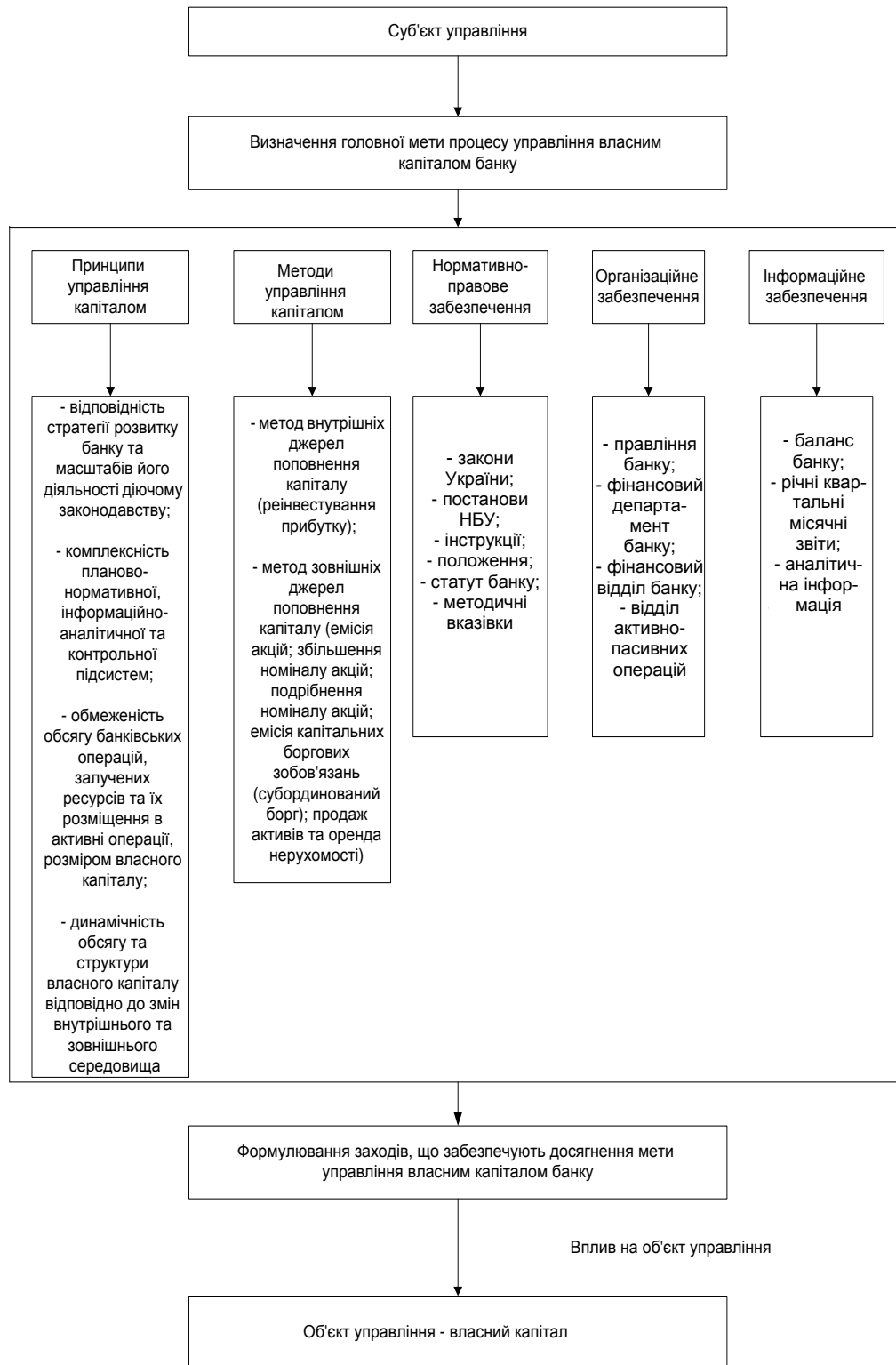


Рис. 2. Механізм управління власним капіталом банку



Насамперед, необхідно дати визначення механізму управління. Так, наприклад, О. Кендюхов розуміє під механізмом управління систему елементів (цілей, функцій, методів, організаційної структури і суб'єктів) та об'єктів управління, в якій відбувається цілеспрямоване перетворення впливу елементів управління на необхідний стан або реакцію об'єктів управління, що має вхідні посилки і результуючу реакцію [3].

Банківська політика управління капіталом становить сукупність дій, що направлені на досягнення компромісу між ризикованістю та дохідністю операцій банку, а також пов'язаних із вибором та обґрунтуванням найбільш вигідного розміщення його вільних коштів відповідно до обраної стратегії.

Таким чином, головною метою процесу управління банківським капіталом є залучення та підтримка достатнього обсягу капіталу для розширення діяльності і створення захисту від ризиків. Адже величина власного капіталу визначає обсяги активних операцій банку, розмір депозитної бази, можливості запозичення коштів на фінансових ринках, максимальні розміри кредитів, величину відкритої валютної позиції та ряд інших важливих показників, які істотно впливають на діяльність банку. Розробка методології управління капіталом повинна ґрунтуватися на обґрунтованих принципах і правилах поведінки, що виражають динамічність і сприйнятливість до мінливих умов.

Таким чином, ефективна система управління формуванням і використанням капіталу, організована з урахуванням викладених принципів, методів та забезпечень, створює основу високих темпів нарощування ресурсного потенціалу банку, забезпечення необхідної фінансової стійкості в процесі розвитку, постійного зростання ринкової вартості. Механізм управління капіталом дозволяє в повному обсязі реалізувати цілі і завдання, які стоять перед ним, сприяє результативному здійсненню функцій управління.

*Наук. керівн. Чмута І. М.*

**Література:** 1. Коваль С. Теоретичні основи механізму формування власного капіталу банку / Коваль С. // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2009. – № 1. – С. 106–116 2. Заруба Ю. О. Роль фінансового механізму у підвищенні конкурентоспроможності банків / Заруба Ю. О. // Фінанси України. – 2005. – № 1. – С. 60–64 3. Кендюхов О. Сутність і зміст організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом підприємства / О. Кендюхов // Економіка України – 2004. – № 2. – С. 36–44. 4. Словник іншомовних слів / за ред. чл. кор. АН УРСР О.С. Мельничука. – К. : Головред. УРЕ АН УРСР, 1974. – 775 с. 5. Словник іншомовних слів / уклад. С. М. Морозов, Л. М. Шкарапута. – К. : Наукова думка, 2000. – 680 с.

**Слободенюк О. О.**

УДК 336.748.1

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **ПРОГНОЗУВАННЯ ВАЛЮТНОГО КУРСУ ЯК ОДИН ІЗ ІНСТРУМЕНТІВ ХЕДЖУВАННЯ ВАЛЮТНОГО РИЗИКУ**

*Анотація. Розглянуто кількісні методи прогнозування валютного курсу. Проаналізовано основні економічні індикатори країни та визначено їх вплив на курс національної валюти відносно долара США.*

*Анотация. Рассмотрено количественные методы прогнозирования валютного курса. Проанализированы основные экономические индикаторы страны и определено их влияние на курс национальной валюты относительно доллара США.*

*Annotation. The quantitative methods of forecasting the exchange rate are studied. The basic economic indicators of country are analyzed and their influence on a national currency exchange rate in relation to the dollar of the USA is considered.*

*Ключові слова: валютний курс, торговий баланс, процентні ставки, інфляція, показники зростання економіки.*

Валютним ризиком є ризик, пов'язаний з імовірною можливістю грошових втрат суб'єкта через коливання валютних курсів. Мета ефективного управління валютними ризиками полягає в тому, щоб забезпечити точний збіг профілю, на який наражається банк по валютному ризику того прогнозу, який очікує банк відносно руху валюти в майбутньому.

© Слободенюк О. О., 2010

Питання застосування економічних індикаторів у прогнозуванні валютного курсу розглядалися в працях О. Береславської, О. Садовнікової, С. Міщенко, Ю. Половнева та ін. Ці автори досліджували вплив окремих індикаторів на динаміку курсу валют, запропонували моделі комплексної торгової тактики і стратегії на світовому валютному ринку. Але сьогодні актуальною є розробка методів прогнозування валютних курсів на національному валютному ринку в умовах економічної кризи.

Метою даної статті є виявлення ролі економічних індикаторів у прогнозуванні курсу валют в умовах економічної кризи.

У застосуванні до фінансових ринків кількісні методи прогнозування підрозділяються на технічний і фундаментальний аналіз, які відображають статистику ринків. Зміни в економіці країн, політичні вибори, регулятивні заходи влади, природні катаклізми – все це позначається на валютних курсах, а отже, і на валютному ризику [1].

Фундаментальний аналіз економічних індикаторів у застосуванні до валютного ринку (FOREX) вивчає міжнародні економічні, фінансові і політичні чинники, їх взаємозв'язок і вплив на поведінку валютних курсів.

З різноманіття економічних індикаторів найпряміший і безпосередній зв'язок з валютним курсом має торговий баланс, оскільки він є різницею між сумарним експортом й імпортом країни. Якщо експорт переважає в структурі зовнішньої торгівлі країни, то це означає надмірне надходження іноземної валюти в країну, отже, зростання попиту на національну валюту і зростання обмінного курсу цієї валюти. І навпаки, при дефіциті торгового балансу національна валюта повинна слабшати [2].

У 2009 році суттєве зниження зовнішнього попиту та світових цін позначилось на зменшенні надходжень від експорту товарів та послуг (на 36,7 % за 2009 рік). Скорочення імпорту товарів та послуг швидшими темпами (на 43,1 % за звітний рік) призвело до зменшення дефіциту поточного рахунку до 1,9 млрд дол. США. За підсумками 2009 року платіжний баланс України було зведено з дефіцитом як поточного, так і фінансового рахунків. І якщо у 2008 році дефіцит торгового балансу вдавалося компенсувати за рахунок іноземних валютних інвестицій і позик, то зараз такої можливості вже не буде. Статистика говорить про те, що інвестиції до України скорочуються. Обсяги чистого припливу прямих іноземних інвестицій в Україну за 2009 рік оцінено в 4,5 млрд дол. США, що в 2,2 раза менше, ніж у 2008 році. Такий стан речей може призвести до девальвації національної валюти, а отже, і зміцнення курсу долара США [3].

Наступними економічними індикаторами, що впливають на курси валют, є грошові агрегати і процентні ставки. Процентний диференціал, тобто різниця процентних ставок, діючих за двома валютами – це головний чинник, який безпосередньо визначає відносну привабливість пари валют, і, таким чином, і можливий попит на кожну з них. На грошовому ринку кожної країни діє багато видів процентних ставок. Всі ставки тісно пов'язані між собою і, врешті-решт, визначаються тією офіційною процентною ставкою, яку встановлює центральний банк. Чим більше процентна ставка по даній валюті порівняно з іншими валютами, тим більше охочих серед іноземних інвесторів купити дану валюту, щоб розмістити кошти на депозит під високу процентну ставку. А оскільки процентні ставки завжди тісно пов'язані між собою, високі ставки банківського ринку означають і високі ставки за державними облігаціями. Таким чином, високі процентні ставки роблять дану валюту привабливою, як інструмент інвестування; а отже, попит на неї на міжнародному валютному ринку підвищується і курс цієї валюти зростає [4].

Облікова ставка НБУ – 10,25 % [3], що значно вище як за середньоєвропейську, так і американську (в 2009 році ставка Федеральної резервної системи (ФРС) становила 0,25 %, ставка Європейського центрального банку – 1,00 % [3]). Більш високими є також депозитні і кредитні ставки комерційних банків. Все це говорить про привабливість валютного ринку України для іноземних інвесторів, що підтверджує його високий рівень у банківському секторі. Отже, згідно з даним показником курс гривні повинен зміцнюватися.

Небагато економічних індикаторів можуть за ступенем своєї значущості для валютних ринків зрівнятися з показниками інфляції.

В Україні зростання долара обумовлено відсутністю реальних механізмів захисту капіталів населення від очікуваної політичної інфляції гривні. Внутрішні ризики набагато перевищують зовнішні, що і відображається в такій динаміці курсового співвідношення. Тому відношення долара до інших валют у середньостроковій перспективі незначно впливатиме на відношення "гривня-долар". Крім цього, близько 70 % експортно-імпортних операцій і операцій по фінансовому рахунку платіжного балансу України здійснюється в американській валюті. Тому попит і пропозиція американської валюти в Україні в середньостроковій перспективі практично не залежить від співвідношення сил у світовій економіці [1].

Наступними за впливом на курс валют є показники зростання економіки, валовий внутрішній продукт (ВВП) – узагальнюючий індикатор сили економіки (або навпаки, її слабкості в періоди спадів). Його зв'язок з валютним курсом завжди наявний і прямопропорційний – чим більше зростає ВВП, тим міцнішою є національна валюта. Для валютних ринків – це один з головних індикаторів. Зростання ВВП України в січні 2010 року становило близько 7,5 %. Як наслідок – відповідне зміцнення курсу гривня-долар [3].

Показниками зростання економіки є індикатори виробничого сектору.

Показник обсягу промислового виробництва (ІР) є важливим для валютного ринку, оскільки безпосередньо впливає на всі показники зростання економіки. Зростання ІР означає зміцнення економіки в цілому, у тому числі посилення позицій країни в світовій економіці, що повинно спричинити за собою посилення конкурентоспроможності товарів цієї країни на світових ринках, а значить, зростання її торгового балансу і курсу національної валюти.

Зростання промислового виробництва в січні 2010 р. становило 11,8 % в річному вимірюванні та майже повністю визначалося зовнішньоекономічною кон'юнктурою. А отже, відбулось зміцнення національної валюти [3].





Проаналізувавши всі індикатори впливу на валютний курс, можемо зіставити прогнозовані дані за валютним курсом (а саме зміцнення національної валюти за більшістю проаналізованих показників) з реальними (рисунок).

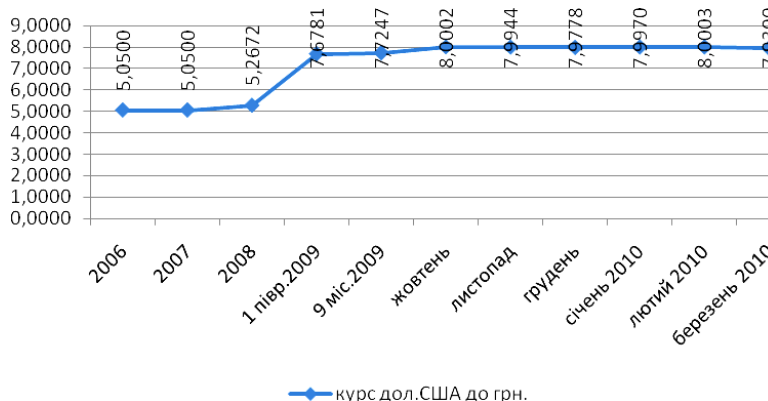


Рис. Динаміка середньозваженого курсу гривні до долара США протягом 2006 – 2010 років

Отже, як видно з рисунка, у 2008 році відбулось різке знецінення національної грошової одиниці, що пов'язано з початком світової фінансової кризи та різким погіршенням всіх індикаторів економічного розвитку країни. Свого піку девальвація гривні досягла в жовтні 2009 року, потім можемо спостерігати поступове і досить повільне зростання курсу гривні (в березні поточного року 7,93 грн/дол. США), що зумовлено чинниками, проаналізованими вище. Отже, прогноз курсу гривні відносно долара США виявився адекватним.

Даний аналіз можна використовувати для подальшого прогнозування курсу національної валюти, що дозволяє враховувати прогноз у процесі управління валютним ризиком при проведенні операцій фінансово-кредитними установами країни. Для аналізу і прогнозу валютного ринку необхідно користуватися всіма економічними індикаторами, що безпосередньо впливають на динаміку курсу валюти з урахуванням національної грошово-кредитної політики.

Наук. керівн. Пересунько О. В.

**Література:** 1. Садовнікова О. Роль економічних індикаторів в прогнозуванні курсу валют [Електронний ресурс]. – 2009. – № 4. – Режим доступу : <http://www.experts.in.ua>. 2. Міщенко С. Проблеми реалізації монетарної політики в умовах структурних дисбалансів (на прикладі Ісландії) / С. Міщенко // Вісник НБУ. – 2009. – № 3. – С. 22–26. 3. Статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>. 4. Береславська О. Курсова політика в умовах припливу іноземного капіталу / О. Береславська // Вісник НБУ. – 2008. – № 2. – С. 16–19.

**Захарова О. М.**

УДК 339.178.3

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## ПЕРЕВАГИ ВИКОРИСТАННЯ ФАКТОРИНГУ ДЛЯ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Анотація. Розглянуто поняття факторингу. Проаналізовано переваги факторингу на українському ринку банківських послуг та виділено недоліки факторингу як послуги.*

*Анотация. Рассмотрено понятие факторинга. Проанализированы преимущества факторинга на украинском рынке банковских услуг и определены недостатки факторинга как услуги.*

*Annotation. The concept "factoring" is studied. The advantages of factoring at the Ukrainian market of bank services are analyzed and the lacks of faktoring as a service are certained.*

*Ключові слова: факторинг, кредит, переваги факторингу, підприємство, факторингові послуги.*

© Захарова О. М., 2010



Для досягнення позитивних результатів у сучасному бізнесі об'єктивно необхідне постійне вдосконалення управління ним, що є нині одним з головних чинників успіху на ринку. Добитися цього неможливо, якщо систематично не упроваджувати в практику нові інструменти менеджменту, які покликані відповідати таким вимогам: бути високоєфективними; сприяти рішенню не однієї управлінської задачі, а цілому їх комплексу; бути легко упроваджуваними в практику; забезпечувати вирішення найбільш актуальних управлінських проблем як поточного, так і стратегічного порядку.

В умовах сьогоденної економіки до саме таких інноваційних управлінських інструментів відноситься факторинг. Нестабільне економічне середовище, нестійкість фінансових ринків, загострення конкурентної боротьби, зниження прибутковості бізнесу, зростання міри ризику спонукають підприємства, організації, банки упроваджувати в практику найбільш дієві засоби сучасного менеджменту, що дозволяють не лише в короткостроковій, але і в довгостроковій перспективі добиватися ліквідності, фінансової стабільності, отримувати оптимальний прибуток, розширювати свою ринкову діяльність. Факторинг сьогодні зарекомендував себе як ефективний інструмент вдосконалення фінансів підприємств, поліпшення стану грошових розрахунків. Термін "факторинг" позначає фінансові операції, обумовлені необхідністю фінансування поточної господарської діяльності підприємства за рахунок викупу в нього боргових зобов'язань покупця. Останні зазвичай становлять рахунки-фактури, що акцептуються, тратти, а також векселі та інші фінансові розрахункові інструменти. Базою факторингових операцій служать взаємини між партнерами, при яких продавець при відвантаженні продукції не вимагає від покупця надання боргових зобов'язань. Це передбачає довіру між партнерами. Факторингові операції спираються на комерційний кредит, або кредит постачальника, оскільки факторингове обслуговування розрахунків між контрагентами має передумовою погоджене відстрочення платежу за контрактом.

Предметом факторингових операцій служить придбання термінових зобов'язань клієнтів, відстрочення за якими, не перевищує зазвичай півроку. Актуальність обраної статті обумовлена тим, що використання факторингу сьогодні набуває все більшого розвитку. Дослідження присвячено вивченню основних проблем використання факторингу і, перш за все, питанням вживання та впровадження його в практику українських банків і факторингових компаній. Дослідженню проблем, пов'язаних з факторингом, чимало уваги приділено в працях економістів, таких, як: М. Форменій, І. Джілберт, Ф. Селінгер, Д. Чессер, В. Букато, Е. Жукова, А. Івасенко, І. Мамонова, О. Лаврушина та ін. [1 – 4]. Актуальність теми дослідження зумовлена своєчасністю і новизною її постановки. Україна не має достатнього теоретичного і прикладного матеріалу з використання факторингу як ефективної системи грошових розрахунків у рамках фінансового менеджменту [5].

Метою цієї статті є виявити переваги факторингу як особливої банківської послуги, а також на основі цього з'ясувати його недоліки і зробити висновки відносно розвитку цієї послуги в діяльності банків.

Якщо безпосередньо розглядати переваги факторингу, то серед основних можна виділити такі:

ключовою перевагою факторингу є те, що фактично це безпозичковий інструмент у традиційному розумінні, він доступний широкому колу малих і середніх компаній. У цьому полягає основна ідеологічна відмінність факторингу від банківського кредитування: розмір факторингового фінансування залежить від майбутніх прибутків компанії, а розмір кредиту залежить від минулих прибутків, виражених у вигляді предмета запоруки і загального фінансового стану позичальника [6];

важлива перевага факторингу полягає в тому, що він не виключає одночасне використання традиційних боргових інструментів. Кредити, облігації і векселі є конкуруючими інструментами залучення позикового фінансування. Факторинг може застосовуватися одночасно з ними, оскільки не вимагає надання традиційних заборук або гарантій. Це, до речі, істотно полегшує конкуренцію з банками за клієнтів [6];

наступною важливою перевагою факторингу є те, що це цільовий інструмент для збільшення об'ємів продажів. Він дозволяє надавати клієнтам відстрочення платежу, що є одним з найважливіших ресурсів конкурентоспроможності продажів компанії [6; 7];

ще одна перевага полягає в тому, що факторинг дозволяє економити на податку на прибуток. Відповідно до сучасного податкового законодавства податок на прибуток повинен сплачуватися "по реалізації", тобто з моменту фактичного відвантаження товару. В той же час, якщо компанія надає відстрочення платежу (комерційний кредит) своїм покупцям, то засоби за відвантажену продукцію поступають пізніше. Таким чином, на практиці виникає ситуація, коли зобов'язання зі сплати податку на прибуток виникають раніше, ніж поступають засоби від реалізації. Факторинг дозволяє уникнути такої ситуації [7].

Основним недоліком факторингу є високі вимоги банку до документів, що надаються до продажу, великий об'єм документообігу і необхідність поручительства за виконання дебіторами своїх зобов'язань. Але, незважаючи на це, факторингові послуги на сьогодні досить активно розвиваються на ринку банківських послуг [7].

На основі вищевикладеного можна зробити висновки, що основною перевагою для підприємств, які використовують факторинг, є можливість у бланковому режимі отримувати фінансування, яке за рахунок поліпшення оборотності бізнесу дає можливість підвищити норму рентабельності підприємства, у той час, як і овердрафт, і інші види кредитів мають певні обмеження, безпосередньо залежні від обсягів обігу грошових коштів по рахунках, вартості ліквідних активів підприємства.

Таким чином, факторинг є привабливим інструментом для усіх груп підприємств, незалежно від розміру. Для малих – оскільки дозволяє їм отримувати фінансування без запоруки. Для середніх і факторингу важливіше страхування ризиків і адміністративне управління дебіторською заборгованістю. Великим підприємствам факторинг дозволяє зменшити дебіторську заборгованість без



збільшення кредиторської – це особливо актуально, якщо підприємство має намір притягнути інвесторів. Крім того, для великих підприємств завжди актуальне питання позбавлення від дебіторської заборгованості.

Наук. керівн. Дзеніс В. О.

**Література:** 1. Букато В. И. Банки и банковские операции / В. И. Букато, Ю. И. Львов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 368 с. 2. Жукова Е. Ф. Банки и банковские операции : учебное пособие / Е. Ф. Жукова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 310 с. 3. Ивасенко А. Г. Факторинг / А. Г. Ивасенко. – М. : Вузовская книга, 2000. – 224 с. 4. Мамонова И. Д. Банки и платежная дисциплина / И. Д. Мамонова. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 205 с. 5. Гвоздев Б. З. Факторинг в системе управления организацией : дис...канд. эк. наук : 08.00.05 / Б. З. Гвоздев. – М., 2000. – 160 с. 6. Гришина О. Факторинг набирает обороты. Замена кредитам: объемы факторингового финансирования за год выросли в три раза / О. Гришина, В. Кашник // Банковское обозрение. – 2005. – № 6. – С. 15–21. 7. Ковалюк О. М. Финансовый механизм організації економіки України : автореф. на здобуття наук. ступеня дис. докт. екон. наук. 08.02.03 / Ковалюк О. М. ; Львів. нац. унів. ім. І. Франка. – Львів, 2008. – 40 с.

**Пилипчук А. В.**

УДК 336.717.111

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **АКТИВІЗАЦІЯ ДЕПОЗИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ ШЛЯХОМ РОЗШИРЕННЯ СПЕКТРА ПОСЛУГ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕПОЗИТНИХ ОПЕРАЦІЙ**

*Анотація. Розглянуто актуальні проблеми формування ресурсної бази банку. Проаналізовано ефективне управління депозитною політикою. Запропоновано принципово нові фінансові послуги для клієнтів з різним рівнем доходу.*

*Аннотация. Рассмотрены актуальные проблемы формирования ресурсной базы банка. Проанализировано эффективное управление депозитной политикой. Предложены принципиально новые финансовые услуги для клиентов с различным уровнем дохода.*

*Annotation. The urgent problems of formation the bank resource base are described. The efficiency of management of the deposit policy is analyzed. The fundamentally new financial services for customers with different income levels are proposed.*

*Ключові слова: депозитні операції, депозитна політика, депозитні послуги, залучені кошти.*

При залученні коштів право вибору залишається за клієнтом, а банк змушений вести нерідку тверду конкуренцію за вкладника, втратити якого досить легко. Обмеженість ресурсів, пов'язана з розвитком банківської конкуренції, веде до тісної прив'язки до певних клієнтів. Якщо коло цих клієнтів вузьке, то залежність від них банку дуже висока. У частині пасивних операцій вибір банку звичайно обмежений певною групою клієнтури, до якої він прив'язаний набагато сильніше, ніж до позичальників. Унаслідок цього у сформованій ситуації для рішення проблеми формування ресурсної бази банку необхідно підсилити роботу з розширення кола вкладників. Тому банку потрібна грамотна депозитна політика, в основу якої ставиться підтримка необхідного рівня диверсифікованості, забезпечення можливості залучення грошових ресурсів з інших джерел і підтримка збалансованості з активами за строками, обсягами і процентними ставками [1].

З метою розширення свого кредитного потенціалу банкам необхідно активізувати свою депозитну політику. Цього можна досягти декількома способами, у тому числі за допомогою розширення переліку внесків. Так, можна припустити, що для клієнтів будуть вигідні цільові вклади, виплата яких буде присвячена періоду відпусток, дням народжень або іншим святкам. Їхні строки коротше традиційних, а відсоток – вище [2]. Прикладом цільового вкладу можуть стати так звані "новорічні внески", "різдвяні внески", тобто протягом року банк приймає невеликі внески на святкування Нового року й Різдва, а наприкінці року банк видає гроші вкладникам, що бажують, а інші можуть продовжувати нагромадження грошей до наступного нового року.

© Пилипчук А. В., 2010

Для клієнтів з різним рівнем доходу можна запропонувати принципово нові фінансові послуги, наприклад, з'єднання традиційного депозитного внеску із цілим набором небанківських послуг – страхових, туристичних або з придбання споживчих товарів із знижкою.

Для найбільшої зацікавленості клієнтів банк може запропонувати виплату відсотків за розміщеними вкладами наперед з метою компенсації інфляційних втрат. У цьому випадку вкладник при вкладенні коштів на певний строк відразу ж одержує належний йому дохід. Однак у тому випадку, якщо договір буде розірваний достроково, банк перерахує відсотки за внеском й зайво виплачені суми будуть утримані із суми внеску.

З метою підтримки стійкого становища й динамічного розвитку на ринку депозитних послуг у банку доцільно створити систему страхування депозитів. Це питання є актуальним у наш час. Дана система буде вигідна й для банку, й для його клієнтів. Для клієнтів система страхування депозитів буде приваблива з погляду схоронності їхніх внесків при можливому банкрутстві банку, що забезпечить даному банку переваги порівняно з іншими банками, де така система відсутня. Ця система дасть банку додатковий приплив тимчасово вільних коштів населення й юридичних осіб у внески, тому що клієнт буде впевнений, що його внесок захищений у кризових ситуаціях. Приплив коштів відповідно дозволить банку розширити свою базу для кредитування реального сектору економіки. Об'єктами страхування в першочерговому порядку (через недолік джерел фінансування) повинні стати депозити фізичних осіб, а в перспективі й депозити юридичних осіб [3].

Для проведення ефективного управління депозитами необхідно визначити оптимальний обсяг періоду зберігання строкових вкладів як фізичних, так і юридичних осіб. При цьому банку особливу увагу варто приділити тому, що строки депозитів повинні бути пов'язані зі строками оборотності кредитів, на видачу яких можуть бути спрямовані термінові депозити [4].

Таким чином, у статті було визначено, що кожен банк розробляє свою депозитну політику, визначаючи види депозитів, їхні строки й відсотки за ними, умови проведення депозитних операцій, опираючись при цьому на специфіку своєї діяльності, і з огляду на фактор конкуренції з боку інших банків та інфляційні процеси, що протікають в економіці.

Наук. керівн. Жукова О. К.

**Література:** 1. Абралова Н. А. Депозитный потенциал коммерческого банка / Н. А. Абралова // Вісник Української академії банківської справи. – 2008. – № 2. – С. 62–66. 2. Гузов К. О. Актуальные вопросы формирования депозитной базы коммерческого банка / К. О. Гузов // Банковские технологии. – 2008. – № 7. – С. 16–28. 3. Кичко І. І. Захист депозитів населення / І. І. Кичко, Н. В. Шаркаді // Фінанси України. – 2009. – № 2. – С. 122–129. 4. Неізнестна О. В. Операції комерційних банків по залученню коштів: сучасні технології та світові тенденції розвитку / О. В. Неізнестна // Фондовий ринок. – 2008. – № 32. – С. 18–22.

УДК 368.032.1(477)

**Котельнікова Н. В.**

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ**

*Анотація. Розглянуто головні перспективи розвитку страхового ринку України у світлі економічної кризи та вступу країни до СОТ. Визначено основні загрози відкриття українського страхового ринку для іноземних страховальників.*

*Аннотация. Рассмотрены главные перспективы развития страхового рынка Украины в свете экономического кризиса и вступления нашей страны в ВТО. Определены основные опасности открытия украинского рынка страховых услуг для иностранных страховых компаний.*

*Annotation. This article is devoted to the review of the main prospects of the development of Ukrainian insurance market under the influence of world crisis and of the entry of Ukraine in WTO. The most important threats of the opening of Ukrainian insurance market for the foreign insurer are defined.*

*Ключові слова: страхування, страховий ринок, кептивні компанії.*

© Котельнікова Н. В., 2010



Страховий ринок України в останні десять років розвивається високими темпами, відчувши деякий спад лише під впливом економічної кризи. Але, незважаючи на неї, ця галузь фінансових послуг продовжує накопичувати капітал та формувати інфраструктуру ринку. Перспективи страхування у найближчі роки визначатимуться двома основними факторами: вступом України до СОТ та, як наслідок, змінами у законодавстві, і економічною кризою. Саме тому розгляд основних проблем та перешкод для формування ефективного страхового ринку в Україні є дуже актуальним.

Метою цієї статті є аналіз основних проблем розвитку ринку страхових послуг в Україні.

Ця тема була розглянута у працях таких вчених-економістів, як: Н. Внукова, Ю. Каленіченко, О. Сіренко, Н. Богута, В. Базилевич та ін.

На думку автора, найбільш принциповими загрозами для галузі страхування є:

законодавчі зміни щодо присутності іноземних страховальників на українському ринку;  
податкова невизначеність;  
кризові явища у банківській системі.

Проаналізуємо ці проблеми докладніше.

Страховання – це вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів фізичних та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати фізичними та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, премій) та доходів від розміщення коштів цих фондів [1].

Виходячи з означення цього поняття, яке дається Законом України "Про страхування", можна зробити висновок щодо необхідності регулювання цього процесу з боку держави. Але в Україні це регулювання здійснюється на невисокому рівні, що не дозволяє повністю легалізувати ринок. Але на сьогодні законодавча база дозволяє утримувати високий рівень прибутковості галузі та відносно високий рівень якості послуг, які вона надає. Така ситуація зберігатиметься до 2013 року, коли згідно з міжнародними домовленостями вступить у дію Закон України "Про внесення змін до Закону України "Про страхування", який передбачає відкриття внутрішнього страхового ринку для філіалів іноземних страховників [2]. Найбільша загроза такого кроку вбачається у тому, що українські страхові компанії не мають відповідного рівня конкурентоспроможності та можуть бути поглинені або витіснені з ринку великими іноземними компаніями. Це може призвести до того, що через 5 – 10 років український страховий ринок стане повністю залежним від іноземного капіталу, що несе у собі вагому загрозу національній економіці.

Деякі науковці припускають можливість більш оптимістичного розвитку ситуації [3]. На їхню думку, за строк, що залишився до дати вступу в дію Закону, великі страхові компанії України можуть укріпити своє становище на ринку за допомогою раціональної організації роботи (зокрема використання ресурсів мережі Інтернет) та покращення якості страхових послуг. При цьому дрібні страхові організації, які існують для оптимізації бізнесу своїх власників, припинять своє існування, що сприятиме легалізації ринкових відносин.

Із такими кептивними компаніями пов'язана проблема неоднозначності податкового статусу страхових компаній. З одного боку, привілейоване оподаткування їх прибутку є справедливим з погляду реалізації соціальної функції держави та з економічних міркувань. Але з іншого боку, невисока податкова ставка дозволяє здійснювати прості махінації з ухилення від сплати податків великими фірмами. Така ситуація вступає у конфлікт із заявленим урядом курсом на боротьбу з легалізацією доходів та іншими фінансовими махінаціями. Розв'язок цієї проблеми може полягати у переведенні страхових компаній на загальні засади оподаткування.

З огляду на поточну економічну кризу, можна сказати, що найважливішою проблемою на шляху розвитку страхового ринку України є відсутність довіри населення до страхових компаній, а також кризові явища банківської системи, унаслідок яких зменшився обсяг продажу квартир та автомобілів у кредит. Це також зменшило обсяги страхування, тому що при здійсненні таких кредитних операцій страхування було обов'язковим. З іншого боку, з'явилося інше поле діяльності для страховників – страхування банківських депозитів населення. Але на шляху до нього є принципова перешкода – брак довіри споживачів. Це базова проблема усієї економічної системи України, та вирішувати її необхідно, координуючи дії уряду та банківської системи, а також формуючи позитивний імідж фінансових установ у населення через мас-медіа.

Таким чином, розвиток страхового ринку України гальмується трьома основними факторами: законодавством, пов'язаним із вступом до СОТ; податковим законодавством, яке сприяє тінізації сектору; кризою довіри. Подолання цих перешкод – необхідна умова подальшого розвитку сектору.

*Наук. керівн. Хмеленко О. В.*

**Література:** 1. Закон України "Про страхування" № 85/96-ВР від 7.03.1996 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua). 2. Закон України "Про внесення змін до Закону України "Про страхування" № 2774-15 від 07.07.2005 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua). 3. Каленіченко Ю. Страхування ХХІ століття / Ю. Каленіченко // Дзеркало тижня. – 2008. – № 15. – С. 3–4.



## ОРГАНІЗАЦІЯ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ В УКРАЇНІ

*Анотація. Охарактеризовано ефективність безготівкових розрахунків в Україні. Розглянуто проблеми платіжних розрахунків з боку користувача та особи, що надає послуги, також шляхи вирішення цих проблем під час економічної кризи.*

*Аннотация. Охарактеризована эффективность безналичных расчетов в Украине. Рассмотрены проблемы платежных расчетов со стороны потребителя и лица, предоставляющего услуги, также пути решения этих проблем во время экономического кризиса.*

*Annotation. The effectiveness of non-cash payments in Ukraine is described. The payment transaction by the consumer and the provider of services, ways of solution of these problems during the economic crisis are analyzed.*

*Ключові слова: безготівкові розрахунки, платіжні системи, грошовий обіг, пластикові картки.*

Сьогодні економіка України потребує швидких структурних та технологічних перетворень при одночасному вдосконаленні механізму безготівкових розрахунків, оскільки сучасний її стан характеризується розладом платіжно-розрахункової системи та платіжною кризою. Своєчасна і повна сплата доставленої продукції, виконаних робіт та наданих послуг, інших боргових зобов'язань є однією з головних передумов та ознак ефективності функціонування економіки в цілому і кожного її суб'єкта окремо.

Від стану безготівкових розрахунків, своєчасного і повного надходження від платників коштів залежить стан грошового обігу, ціноутворення, кредитні відносини, фінансовий стан підприємств і, як наслідок, соціальний стан населення. У період економічної кризи порушується система безготівкових розрахунків, збільшується попит на готівку та кредит банків. Крім того, лібералізація цін ускладнила формування кредитних процесів банків, негативно вплинула на проведення безготівкових розрахунків. Таким чином, у сучасних умовах, коли спостерігається зниження рівня платоспроможності підприємствами, порушення товарного і грошового обігів, неефективність діючого механізму розрахунків між підприємствами, який не стимулює їх до своєчасного виконання платежів, необхідно не тільки технічно здійснювати розрахункові операції, але й удосконалювати організацію безготівкових розрахунків [1].

При написанні цієї статті був використаний статистичний, аналітичний матеріал, дані фінансової та бухгалтерської звітності; також використовувалася як періодична література, книги таких відомих вчених, як Лазепко В. О., Березіна М. П., Карманов Є. В., Кравець В., Рогач І. Ф. та багато інших, так і законодавчі, нормативні та інструктивні матеріали, що стосуються даної теми.

Кожна з форм безготівкових розрахунків має свої переваги і проблеми.

З боку користувача послуг можна виділити такі проблеми: недостатній розвиток інфраструктури обслуговування платіжних карток, невідповідність темпів зростання емітованих платіжних карток темпам зростання торгівельних терміналів, що означає практичну недоступність цих послуг; невисока якість послуг, що надаються клієнтам за безготівковими розрахунками; низький рівень купівельної спроможності населення; відсутність мотивації у населення до здійснення безготівкових розрахунків; відсутність легкодоступної інформації про надавачів таких послуг та про їх вартість. Це обумовлює також низьке використання можливостей карток з боку їх держателів [2].

З боку надавача послуг – незацікавленість торговців у впровадженні безготівкових форм розрахунків; відсутність кредитних історій фізичних осіб, що стримує розвиток кредитування з використанням платіжних карток; великі затрати для придбання відповідного устаткування; недостатній розвиток ринку споживчого кредитування та його стрімке скорочення (питома вага споживчих кредитів у загальному кредитно-інвестиційному портфелі українських банків станом на 01.09.2010 р. складала 30,86 % [3]); збільшення в портфелі банків карток, які видаються під час відкриття депозитів і використовуються, як правило, для отримання нарахованих процентів.

Протягом 2008 – 2009 років було запроваджено низку державних проектів та заходів Національного банку, що повинні сприяти інтенсифікації процесів розвитку безготівкових розрахунків, усвідомленню населення, банкірів, виробників та торговельників про зручність та ефективність впровадження безготівкових розрахунків за пластиковими картками. На думку автора, державної підтримки потребують умови розповсюдження інформації рекламного характеру, впровадження пільгових проектів для учасників карткових розрахунків, виграшних лотерей та ін. Аналіз статистичних даних роботи системи електронних платежів Національного банку щодо переказу коштів між банками свідчить про те, що система протягом 2009 року успішно виконувала покладені на неї функції державної системи міжбанківських розрахунків, задовольняла потреби її учасників у переказі коштів, забезпечувала максимальну швидкість, прозорість, високий рівень безпеки та надійності проведення платежів [4].



Кризовий стан економіки України при переході до ринкових відносин супроводжується руйнуванням взаємних торгових та платіжних відносин між підприємствами [5].

Таким чином, ситуація, яка склалася в економіці, потребує прийняття конструктивних заходів для формування ефективної системи розрахунково-платіжних відносин між підприємствами. Щоб вийти з цієї ситуації, необхідно модернізувати безготівкову систему розрахунків, зробити її більш надійною та різноманітною.

*Наук. керівн. Колесніченко В. Ф.*

**Література:** 1. Березина М. П. Вопросы теории безналичных расчетов / М. П. Березина // Банковское дело. – 2008. – № 8. – С. 85. 2. Кравець В. Перспективи здійснення безготівкових розрахунків / В. Кравець // Банківська справа. – 2000. – № 6. – С. 3–8. 3. Сайт Асоціації Українських банків. – Режим доступу : <http://aub.org.ua>. 4. Рогач І. Ф. Інформаційні системи у фінансово-кредитних установах : навч. посібн. / І. Ф. Рогач, М. А. Сендзюк, В. А. Антонюк. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2001. – 239 с. 5. Карманов С. В. Банківське право України : навчальний посібник для студентів юридичних спеціальностей вищих закладів освіти / С. В. Карманов. – Харків : Консум, 2000. – 464 с.

**Абуладзе М. М.**

УДК 336.717.3

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕПОЗИТНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКІВ

*Анотація. Подано аналіз депозитних операцій банків та шляхи покращення їх ефективності за рахунок створення організації, яка б гарантувала надійність вкладів і юридичних, і фізичних осіб, а також розширення кола депозитних послуг.*

*Аннотация. Дан анализ депозитных операций банков и пути улучшения их эффективности за счет создания организации, которая бы гарантировала надежность вкладов и юридических, и физических лиц, а также расширения сферы депозитных услуг.*

*Annotation. The analyzes of bank deposit operations and the ways to improve its effectiveness by creation of organization which would guarantee reliability of holding both legal and physical entities, and also expansion of deposit service business is conducted.*

*Ключові слова: депозити, ресурсна база, страхування депозитів.*

На сьогодні дослідження питання покращення ефективності управління депозитними рахунками є актуальною проблемою, тому що в сучасних умовах, коли банки не в змозі залучити кошти через кризу в економіці та недовіру населення до банків, потрібні рішучі дії щодо підвищення та покращення депозитного портфеля банку.

Метою написання даної статті є аналіз депозитних операцій банків, а також можливі шляхи вдосконалення депозитних операцій.

Підвищенням ефективності депозитних операцій займалися такі видатні вчені та спеціалісти, як: Петрук О. М., Вересюк А. В., Мороз А. М. та ін. Вони присвячували свої праці проблемам покращення та вдосконалення банківської системи загалом та депозитним операціям зокрема.

Одним із методів покращення ефективності депозитних операцій є система страхування депозитів.

Необхідність широко впроваджувати систему страхування банківських депозитів зумовлюється такими чинниками [1]:

загальним спадом довіри до банків;

необхідністю стабілізації фінансових ресурсів банків – усунення причин до передчасної ліквідації депозитів вкладниками, занепокоєними станом їх надійності;

потребою надання допомоги тим банкам, які потрапили у скрутну фінансову ситуацію;

обов'язком захисту споживача-клієнта, який не завжди володіє достатньою інформацією про фінансову кондицію банку, якому довіряє свої заощадження.

Страховий захист депозитів в Україні здійснюється за рахунок Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. Учасниками Фонду гарантування вкладів фізичних осіб є банки – юридичні особи, які зареєстровані в Державному реєстрі банків, що ведеться Національним банком України, та мають

© Абуладзе М. М., 2010



банківську ліцензію на право здійснювати банківську діяльність. Участь у Фонді гарантування вкладів фізичних осіб зазначених банків є обов'язковою.

Для підвищення довіри населення до банків можна створити окремий Фонд гарантування вкладів для юридичних осіб, або ж реорганізувати існуючий Фонд гарантування вкладів фізичних осіб в Фонд гарантування вкладів юридичних та фізичних осіб. Цей метод дозволить збільшити довіру до банківських установ у населення, що приведе до збільшення ресурсної бази банку. Це дозволить залучати більше вкладів від юридичних осіб і суб'єктів підприємницької діяльності та збільшить депозитний портфель банку [2].

В останні роки в Україні набуває все більшої популярності така послуга, як страхування депозитів страховими компаніями. Страхування полягає у створенні системи захисту грошових вкладів, що знаходяться на депозитних рахунках у банках, на випадок банкрутства цих банків. Система депозитного страхування породжена дворівневою банківською системою і функціонує практично в усіх країнах з розвинутою ринковою економікою. Дана система покликана захистити дрібних вкладників від фінансових втрат, а також запобігти масовому вилученню вкладів з банку, який перебуває у тяжкому фінансовому становищі.

Також доцільно проводити заходи щодо активізації банківських інститутів на депозитному ринку через використання нових депозитних інструментів та підвищення привабливості вкладів шляхом раціонального поєднання цінових та нецінових методів маркетингової політики, що є особливо важливим в умовах стабілізації грошово-кредитного ринку.

Банки, які зможуть запропонувати індивідуальним вкладникам більший комплекс високоякісних послуг, отримають у своє розпорядження значні суми додаткових ресурсів. Розвиток таких послуг вимагає від банків нових підходів до встановлення форм депозитних рахунків, впровадження нової техніки та технології ведення банківських операцій із застосуванням різноманітних засобів, наприклад, таких, як чекова книжка, кредитні картки та ін. Це дозволило б повніше задовольнити потреби клієнтів банку, поліпшити якість обслуговування, підвищити заінтересованість фізичних осіб у розміщенні своїх коштів на поточних рахунках у банку.

З метою забезпечення більшого надходження коштів на строкові та ощадні депозитні рахунки доцільно спростити режим функціонування відповідних рахунків, а саме: порядок зарахування коштів на вклади, видачі готівки та перерахування з депозитних рахунків. Варто більш широко застосовувати строкові вклади з додатковими внесками, а також скоротити обмеження на здійснення розрахунків із використанням коштів, що містяться на депозитах.

У подальшому розвитку депозитних операцій варто скористатися досвідом зарубіжних країн та не проводити чіткого розмежування депозитів (до запитання, строкових, ощадних), а використовувати змішані типи рахунків [3].

Усе це може підвищити ефективність депозитних операцій банків.

*Наук. керівн. Курочкіна І. Г.*

---

**Література:** 1. Петрук О. М. Банківська справа : навч. посібн. / О. М. Петрук ; за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – К. : Кондор, 2004. – 462 с. 2. Закон України "Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб" від 20.09.2001 р. № 2740-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 3. Вересюк А. В центре внимания – депозиты / А. Вересенюк // Банковская практика за рубежом. – 2003. – № 12. – С. 62–65.

УДК 005:336.71

**Кодаченко А. В.**

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **УДОСКОНАЛЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ БАНКУ ЯК ФАКТОР ОПТИМІЗАЦІЇ ЙОГО РЕСУРСНОЇ БАЗИ**

*Анотація. Досліджено можливі шляхи вдосконалення менеджменту комерційного банку в сучасних умовах. Визначено ефективні методи оптимізації ресурсної бази банку.*

*Аннотация. Исследованы возможные пути усовершенствования менеджмента коммерческого банка в современных условиях. Определены эффективные методы оптимизации ресурсной базы банка.*

---

© Кодаченко А. В., 2010



*Annotation. Possible ways of improvement management of commercial bank to modern conditions are investigated. The effective methods of optimization of resource base of bank are certified.*

*Ключові слова: ресурсна база, активи, пасиви, менеджмент банку, оптимізація ресурсної бази, прибутковість та ризик.*

Важливим питанням у діяльності банків є вдосконалення менеджменту пасивів банку. При формуванні й удосконаленні банківської системи України обов'язковою умовою повинно бути використання світового досвіду.

Огляд матеріалів різних досліджень та публікацій економістів, серед яких Пуховкіна М., Рід Е., Роуз П., Тиркало Р., Уоскін В. [1 – 3], показує, що вдосконалення менеджменту здійснює вагомий вплив на діяльність банку.

Мета даної статті є вдосконалення менеджменту банку як фактора оптимізації його ресурсної бази та виявлення умов управління ним.

До умов управління можна віднести:

По-перше, банку з хитким становищем необхідно поліпшити організаційну структуру, тобто приділити увагу розвитку менеджменту, зокрема, створити, наприклад, службу внутрішнього аудиту, що дозволило б знизити зловживання усередині банку.

Визначення стратегії банку тісно пов'язане з його організаційною структурою. Адже для реалізації намірів необхідна структура, яка дасть змогу динамічно управляти діяльністю установи (якщо вона неадекватна, то гальмуватиме розвиток системи). Проектування структури базується на стратегічних планах, з їх зміною відбуваються зміни і в організаційній структурі [1].

Суть управління активами та пасивами полягає у формулюванні стратегії та здійсненні заходів, які допомагають привести структуру балансу банку у відповідність до його стратегічних програм. Узагальнюючим моментом, якому підпорядковується управління, є формулювання завдання (місії). Як і будь-яка інша комерційна структура, банк прагне максимізувати свою ринкову значущість при збереженні прийнятного рівня ризику. Проте для вітчизняних банків зробити ринкову оцінку акцій практично не можливо, тому завдання формулюється, як правило, у термінах прибутковості та ризику [3].

По-друге, банку необхідно оцінювати ліквідність балансу шляхом принаймні щонедільного розрахунку коефіцієнтів ліквідності. У процесі аналізу балансу на ліквідність можуть бути виявлені відхилення убік як зниження мінімально припустимих значень, так і їх суттєвого перевищення. У першому випадку комерційним банкам потрібно в місячний термін привести показники ліквідності у відповідність до нормативних значень. Це можливо за рахунок скорочення, насамперед, міжбанківських кредитів, кредиторської заборгованості й інших видів залучених ресурсів, а також за рахунок збільшення власних коштів банку [2].

По-третє, банк повинен визначити потребу в ліквідних коштах хоча б на короткострокову перспективу. Прогнозування цієї потреби може здійснюватися двома методами. Один з них припускає аналіз потреб у кредиті й очікуваному рівні внесків кожного з провідних клієнтів, а інший – прогнозування об'єму позичок і внесків.

По-четверте, підтримка ліквідності на необхідному рівні здійснюється за допомогою проведення визначеної політики банку у сфері пасивних і активних операцій, виробленої з урахуванням конкретних умов грошового ринку й особливостей виконуваних операцій. Тобто банк повинен розробити грамотну політику управління активними і пасивними операціями.

В управлінні пасивами банку можна порекомендувати:

1. Застосовувати метод аналізу розміщення пасивів за їх термінами, що дозволяє управляти зобов'язаннями банку, прогнозувати і змінювати їхню структуру залежно від рівня коефіцієнтів ліквідності, проводити зважену політику у сфері акумуляції ресурсів, впливати на платоспроможність.

2. Розробити політику управління капіталом і резервами.

3. Стежити за співвідношенням власного та залученого капіталів.

Потреби банку в ліквідних коштах і рішення щодо їхнього розміщення повинні постійно аналізуватися з метою запобігання і надлишку, і дефіциту ліквідних коштів. Зайві ліквідні кошти, що не реінвестуються в той же день, ведуть до втрат доходів банку, у той час як їхній дефіцит повинен бути швидко ліквідований, щоб уникнути несприятливих наслідків поспішних позик чи продажів активів, що також ведуть до втрат доходів [3].

Таким чином, кожен комерційний банк повинен самостійно забезпечувати підтримку своєї ліквідності на заданому рівні на основі як аналізу її стану, що складається на конкретні періоди часу, так і прогнозування результатів діяльності і проведення науково обґрунтованої економічної політики у сфері формування статутного капіталу, фондів спеціального призначення і резервів, залучення позикових коштів сторонніх організацій, здійснення активних кредитних операцій.

*Наук. керівн. Симв'ян С. В.*

**Література:** 1. Пуховкіна М. Основні напрямки регулювання банківської системи / М. Пуховкіна // Банківська справа. – 2004. – № 2. – 80 с. 2. Рид Э. Коммерческие банки / Э. Рид. – 2-е изд. – М. : СП "Космополис", 2003. – 480 с. 3. Роуз П. С. Банковский менеджмент: предоставление финансовых услуг / П. С. Роуз ; пер. с англ. – М. : Дело Лтд, 2005. – 743 с.

## МОДЕЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ ПРИ УПРАВЛІННІ ЗАЛУЧЕНИМИ РЕСУРСАМИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

*Анотація. Розглянуто моделювання діяльності комерційних банків України при управлінні залученими ресурсами. Проаналізовано ланцюжки класифікації та визначено умови, при дотриманні яких комерційні банки України можуть мати достатню ресурсну базу. Визначено структуру дерева класифікації, що дозволить комерційним банкам України підтримувати свою ресурсну базу на достатньому рівні.*

*Аннотация. Рассмотрено моделирование деятельности коммерческих банков Украины при управлении привлеченными средствами. Проанализированы цепочки классификации и определены условия, при соблюдении которых коммерческие банки Украины могут иметь достаточную ресурсную базу. Определена структура дерева классификации, что позволит коммерческим банкам Украины поддерживать свою ресурсную базу на достаточном уровне.*

*Annotation. The modeling of commercial banks in Ukraine in the management of other funds is considered. The chains of classification is analyzed and the conditions under which commercial banks in Ukraine may have sufficient resource base are defined. The structure of a classification tree that will allow commercial banks of Ukraine to maintain its resource base at an adequate level is suggested.*

*Ключові слова: залучені ресурси комерційного банку, моделювання діяльності.*

Банки належать до тих фінансових структур, які активно й швидко розвиваються як у країнах з трансформаційною економікою, так і в країнах із розвинутою економічною системою. Саме тому застосування адекватного повноцінного аналізу залучених ресурсів комерційних банків, моделювання їхньої діяльності й використання отриманих результатів у процесі управління комерційним банком є особливо актуальними.

Питання, пов'язані з дослідженням структури, аналізом динаміки залучених ресурсів, обґрунтуванням і розробкою методів і моделей управління ними, належать до актуальних із позицій теорії та банківської практики. Тому цим питанням приділяли увагу такі видатні вітчизняні та зарубіжні вчені, як: Вошков А. П., Мороз А. М., Васюренко О. В., Алексеєнко М. Д., Дж. Сінкі, Роуз П. С., Сілі С. В. та ін.

Залучені ресурси банку – це кошти, що акумулюються банком на певних умовах на різних видах рахунків клієнтів. Залучені ресурси є кредиторською заборгованістю банку, яка виникла внаслідок попередніх операцій і має бути погашена у визначений термін [1].

Моделювання діяльності – це конкретне відтворення певних характеристик, що дає змогу вивчити можливу поведінку явища без проведення експериментів над ним.

На основі даних 50 комерційних банків України, серед яких: ПІБ, Енергобанк, Банк Ренесанс, Діамантбанк, Укргазпромбанк, Реал Банк, "Золоті ворота", "Меркурій", "Грант", "Базис" та інші, побудуємо дерева класифікації, які дозволяють відновити логічні умови їх банкрутства та стабільності.

Для класифікації було взято дані комерційних банків України, а саме: балансовий та статутний капітали, високоліквідні активи, кредитний портфель, кредити фізичним та юридичним особам, цінні папери, рефінансовані НБУ, інші цінні папери, основні фонди, залучені ресурси, ресурси, залучені від інших банків, кошти фізичних осіб (до запитання та строкові), кошти юридичних осіб (до запитання та строкові) [2; 3].

Для побудови моделі було обрано такі вихідні дані: "0" – стабільний банк, "1" – в іншому випадку (банк є проблемним та має недостатню ресурсну базу).

Для побудови моделі було використано програму Statistica 6.0, у якій задаємо залежну ознаку (змінну), якою є залучені ресурси комерційних банків та впливаючі на неї дані (рис.1).



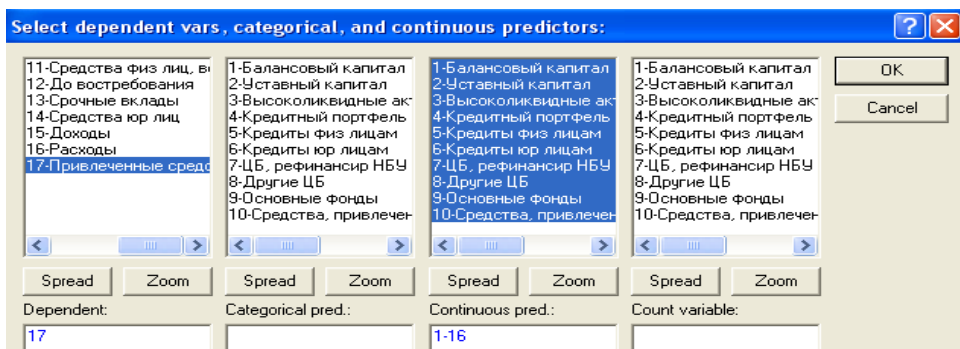


Рис. 1. Вибір залежних та незалежних змінних

Результатом роботи є наочне відображення дерев класифікації (рис. 2).

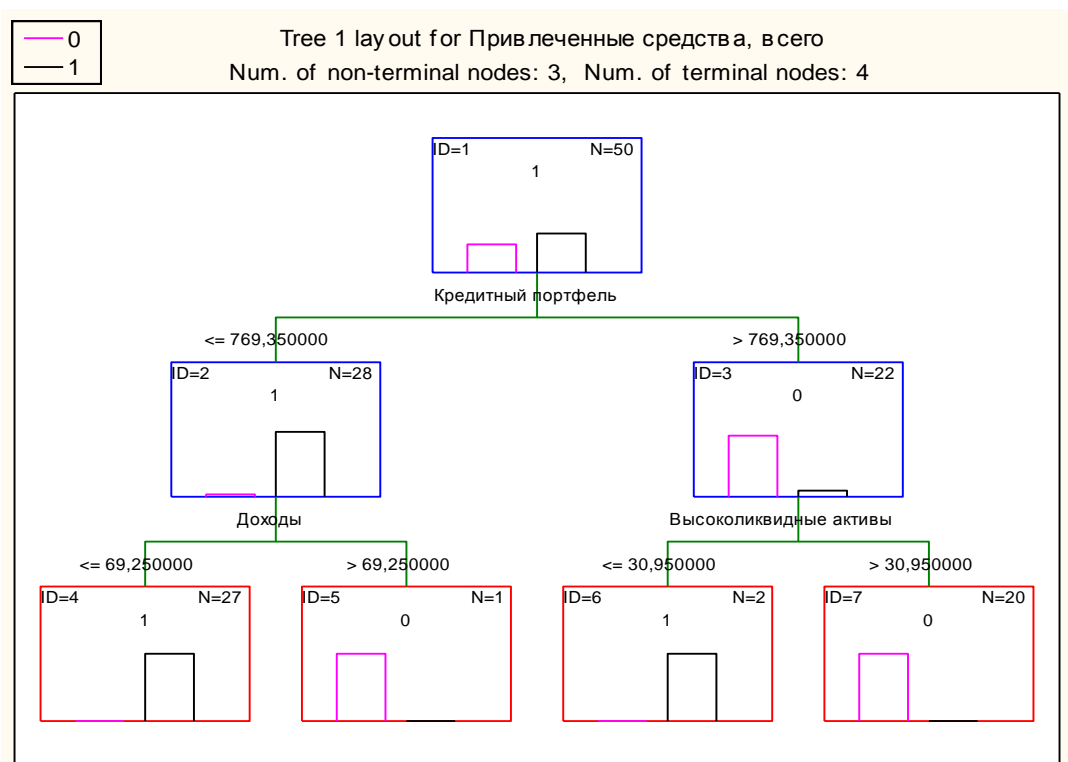


Рис. 2. Дерево класифікації

Було отримано дерево класифікації з 4 кінцевими гілками. За отриманими результатами складемо логічні ланцюжки класифікації, або правила класифікації.

До першого класу (банк проблемний та має недостатню ресурсну базу):

якщо кредитний портфель  $\leq 769,35$  + доходи  $\leq 69,25$ ;

якщо кредитний портфель  $> 769,35$  + високоліквідні активи  $\leq 30,95$ .

До другого класу (банк стабільний):

якщо кредитний портфель  $> 769,35$  + високоліквідні активи  $> 30,95$ ;

якщо доходи  $> 69,25$ .

Отже, отримане дерево класифікації дає можливість побачити умови, при яких банк був би стабільним (мав достатню ресурсну базу) або б збанкротів (при недостатньому обсязі ресурсної бази), що дозволяє виділити головні фактори, які впливають на цей процес.

Таким чином, моделювання діяльності комерційних банків України дає можливість більш точно спрогнозувати результати такої діяльності та врахувати всі недоліки з метою їх усунення.

Наук. керівн. Колесніченко В. Ф.

- Література:**
1. Банківські операції : підручник / за ред. Р. Р. Коцовської. – Львів : ЛБК НБУ, 2007. – 386 с.
  2. Основні показники діяльності банків України на 1 травня 2009 р. // Вісник НБУ. – 2009. – № 6. – С. 45–46.
  3. Офіційний сайт НБУ. – Режим доступу : [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua).

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## АНАЛІЗ ДОСТАТНОСТІ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПЕРШОЇ ГРУПИ БАНКІВ ЗА ДОПОМОГОЮ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ Й ТАКСОНОМІЧНОГО ПОКАЗНИКА

*Анотація. Проведено кластеризацію першої групи банків України за рівнем достатності ресурсного потенціалу. Розраховано інтегральний показник рівня розвитку на тих самих умовах. Проаналізовано та порівняно ці дві моделі.*

*Аннотация. Проведена кластеризация первой группы банков Украины по уровню достаточности ресурсного потенциала. Рассчитан интегральный показатель уровня развития на тех же условиях. Были проанализированы и сравнены эти две модели.*

*Annotation. The clusterization of first group banks of Ukraine about sufficient resources potential is realized. Integral estimation of the development level under the same condition is calculated. These models are analyzed and compared.*

*Ключові слова: ресурсний потенціал, достатність ресурсного потенціалу, кластерний аналіз, таксономічний показник.*

Вагомим показником, який характеризує ринкову позицію банківської системи в цілому та комерційних банків зокрема, є рівень достатності ресурсного потенціалу банків. Від ефективності механізму формування, управління та прогнозування коштів, які можуть бути залучені в майбутньому та якими володіє банк у даний момент часу, залежить їх спроможність здійснювати повний спектр активних операцій та надавати послуги, фінансова стійкість та місце банківської системи в умовах глобальної конкуренції. У цьому контексті набуває актуальності вирішення проблеми вибору прийомів і методів щодо забезпечення функціональної достатності ресурсного потенціалу банків.

Дослідженню даної теми присвячені роботи таких авторів, як: Васюренко Л. В., Торняк Ж. І., Коваленко В. В., Барилюк І. В., Землячов С. В. та ін. Однак проведений аналіз літературних джерел показав, що не існує єдиного визначеного методу для характеристики достатності ресурсного потенціалу банку.

Метою даної статті є проведення аналізу достатності ресурсного потенціалу за допомогою запропонованих моделей кластерного аналізу та розрахунку таксономічного показника розвитку.

Так, серед розмаїття методів щодо аналізу забезпечення банку ресурсним потенціалом важливе місце посідає метод коефіцієнтів, за допомогою якого виявляють кількісний взаємозв'язок між різними статтями, класами чи групами статей балансу [1].

Виступає необхідність обрати коефіцієнти, які б з різних сторін у комплексі розкривали достатність ресурсного потенціалу.

Так, у ході аналізу вітчизняних вчених були обрані такі коефіцієнти: співвідношення власного капіталу й загальних пасивів; захищеності власного капіталу; рентабельності власного капіталу; співвідношення власного капіталу та залучених коштів; співвідношення зобов'язань до запитань із всіма зобов'язаннями; питомої ваги депозитів клієнтів у зобов'язаннях [1 – 4].

На основі даних звітності НБУ за 2009 рік, розрахувавши вище зазначені коефіцієнти для всієї банківської системи за допомогою пакета Statistica 6.0, проведемо кластеризацію банків за даними факторами [5].

Метою кластерного аналізу є формування груп схожих між собою об'єктів, які прийнято називати кластерами.

Існують різні методи проведення кластерного аналізу. В даному дослідженні скористаємося методом к-середніх. Перед початком нормалізуємо дані й проведемо необхідні ітерації.

У ході аналізу дізналися, що найбільш адекватною є розбивка на п'ять кластерів.

Тепер проаналізуємо кожен кластер більш детально (табл. 1).

Однак, незважаючи на це, не втрачає актуальності більш детальне визначення забезпечення достатності ресурсного потенціалу. Так, у ході подальшої роботи, скориставшись таксономічним показником рівня розвитку, проранжируємо в кожній з чотирьох груп банки за рівнем достатності ресурсного потенціалу.

## Аналіз кластеризації 1 групи банків України

	Характеристика	Кількість банків	Найменування банків
Клас-тер 1	Найбільш занижені показники К1, К2, К4, К5, К6 та надто високий К3. Найгірша достатність ресурсного потенціалу	1	АТ "Сведбанк"
Клас-тер 2	Найбільш високі К1, К4, що недобре, однак найоптимальніший К6, близький до оптимального К2, відносно на середньому рівні К3 й К5	2	ВАТ "Ощадбанк", АТ "РОДОВІД БАНК"
Клас-тер 3	Найгірші К2, К3, недостатні К1, К4, К5, К6. Другий з негативним забезпеченням ресурсами	1	"НАДРА"
Клас-тер 4	Найкращий К2, К4, близькі до оптимальних К1, К3, однак незадовільні К4 та К5	9	АТ "УкрСиббанк", АКБ "Укрсоцбанк", АТ "ОТП Банк", ВАТ "ВТБ Банк", ПАТ "Альфа-Банк", АТ "ФІНАНСИ ТА КРЕДИТ", ПАТ "БАНК ФОРУМ", КРЕДИТПРОМБАНК, ПАТ "ПУМБ"
Клас-тер 5	Найоптимальніші К1, К3, К5. Останні коефіцієнти наближені до показникових. Найкращий кластер	5	ПАТ КБ "ПРИВАТБАНК", ВАТ "Держ. ексімбанк України", АТ "БРОКБІЗНЕСБАНК", ПАТ "Промінвестбанк", АТ "Райффайзен Банк Аваль"

Базою розрахунків будуть ті ж самі коефіцієнти, що й в минулому методі, а також аналогічні стандартизовані дані. Ці значення ранжируються від більшого до меншого й виставляється рейтинг. Так, у ході розрахунку даного показника для 1 групи банків отримали такий результат, наведений у табл. 2.

Отже, з табл. 2 видно, що першу трійку посідають серед 1 групи банків АТ "Райффайзен Банк Аваль", ПАТ КБ "ПРИВАТБАНК" та АТ "БРОКБІЗНЕСБАНК". Проведемо паралель з кластерним аналізом й побачимо що всі ці три банки входять до п'ятого кластера, який був прийнятий за найкращий (див. табл. 1). А найгірші в рейтингу "НАДРА" та АТ "Сведбанк" формують третій та перший кластери відповідно, що є найгіршими.

Таблиця 2

## Рейтинг 1 групи банків згідно з таксономічним показником рівня достатності ресурсного потенціалу

Таксономічний показник	Рейтинг	Банк
0,673494	1	АТ "Райффайзен Банк Аваль"
0,604503	2	ПАТ КБ "ПРИВАТБАНК"
0,595478	3	АТ "БРОКБІЗНЕСБАНК"
0,569323	4	ПАТ "Промінвестбанк"
0,528594	5	ВАТ "Ощадбанк"
0,468108	6	ПАТ "Держ. ексімбанк України"
0,460878	7	АТ "УкрСиббанк"
0,404351	8	АКБ "Укрсоцбанк"
0,399417	9	ПАТ "БАНК ФОРУМ"
0,384368	10	АТ "ОТП Банк"
0,36688	11	АТ "РОДОВІД БАНК"
0,363909	12	ПАТ "ПУМБ"
0,361346	13	ПАТ "Альфа-Банк"
0,285227	14	АТ "ФІНАНСИ ТА КРЕДИТ"
0,249674	15	ПАТ "КРЕДИТПРОМБАНК"
0,231031	16	ВАТ "ВТБ Банк"
-0,0023	17	"НАДРА"
-0,0379	18	АТ "Сведбанк"

Таким чином, у ході роботи було обрано систему коефіцієнтів, які разом характеризують забезпеченість ресурсним потенціалом банк, взято для аналізу показники по всій банківській системі, яку було поділено на чотири групи за рівнем активів, за 2009 рік. Для кожної групи проведена кластеризація, результати якої були аналізовані, розраховано інтегральний показник, тим самим про-ранжировано комерційні банки України.

Кластерний аналіз та таксономічний показник розвитку своїми майже однаковими результатами свідчать про правильність даних досліджень щодо достатності ресурсного потенціалу комерційного банку. Дані моделі можна використовувати на практиці разом, або ж окремо, керуючись поставленою метою.

Наук. керівн. Жуков В. В.

**Література:** 1. Аналіз банківської діяльності : підручник / А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко та ін. ; за ред. А. М. Герасимовича. – 2-ге вид., без змін. – К. : КНЕУ, 2006. – 600 с. 2. Коваленко В. В. Забезпечення функціональної достатності ресурсного потенціалу банку як передумова стабільного функціонування банківської системи [Електронний ресурс] / В. В. Коваленко, Ж. І. Торяник. – Режим доступу : <http://www.nbuv.com>. 3. Мішина С. В. Аналіз у бюджетних та кредитних установах : конспект лекцій для студентів спеціальності 6.050100 "Облік і аудит" усіх форм навчання / С. В. Мішина, О. Ю. Мішин. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2007. – 144 с. 4. Парасій-Вергуненко І. М. Аналіз банківської діяльності : навч.-метод. посібник для самостійного вивч. дисц. / І. М. Парасій-Вергуненко. – К. : КНЕУ, 2003. – 374 с. 5. <http://www.bank.gov.ua>.

УДК 330.44:336.71

**Іванько В. І.**

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **ПОБУДОВА ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОЇ МОДЕЛІ ПРОГНОЗУВАННЯ ОБСЯГІВ БАНКІВСЬКИХ РЕСУРСІВ**

*Анотація. Побудовано економіко-математичну модель прогнозування обсягів банківських ресурсів, яка дає змогу в майбутньому оцінити перспективу нарощування ресурсного потенціалу банку з математичної і статистичної точок зору.*

*Аннотация. Построено экономико-математическую модель прогнозирования объемов банковских ресурсов, которая дает возможность в будущем оценить перспективу наращивания ресурсного потенциала банка с математической и статистической точек зрения.*

*Annotation. Economic and mathematical model of the forecasting of the volumes bank resource, which enables in the future to value prospect increase resource potential of the bank with mathematical and statistical standpoint is built.*

*Ключові слова: банківські ресурси, економіко-математична модель, прогнозування.*

Моделюванню, а тим більше прогнозуванню банківських ресурсів та їх основних змінних як на мікро-, так і на макроекономічному рівнях, нині приділяється недостатньо уваги. Складність банківського прогнозування в цілому та ресурсів зокрема полягає в існуванні великої кількості різних зовнішніх і внутрішніх факторів впливу.

Розробка складних систем аналізу банківської діяльності, побудованих на факторній оцінці, – досить ефективний інструмент тестування банків та банківських систем на стійкість, однак вони недостатньо ефективні з позиції прогностичної функції [1].

Серед різних підходів до моделювання поведінки банків традиційно виділяють часткові та повні моделі. Часткові моделі відображають окремо взяті сторони роботи банку, зорієнтовані на певні об'єкти (активи, зобов'язання та їх окремі елементи) і ґрунтуються на методах теорії оптимального портфеля, методах управління ризиками та моделях, які реалізують виробничо-організаційний підхід. Повні моделі враховують усі об'єкти управління в банку (активи, зобов'язання, капітал) і базуються на побудові моделі банківської фірми [2].

Використання економіко-математичних методів є одним з етапів та основою теорії прийняття рішень у банку і полягає в наданні якісної математично обробленої інформації щодо досліджуваного об'єкта (об'єктів). На підставі цієї інформації визначається найраціональніший варіант рішення у банківському менеджменті. Прогнозування банківських ресурсів за допомогою сучасних адекватних економіко-математичних методів дасть змогу реалізувати наукове управління ресурсами.

© Іванько В. І., 2010



Залишки банківських ресурсів (особливо на депозитних рахунках та рахунках на вимогу) становлять у чистому вигляді часові ряди, оскільки на відміну від випадкової вибірки, окремі значення якої є незалежними, однаково розподіленими випадковими величинами, обсяги депозитів залежать від часу: окремі періоди характеризуються поповненням рахунків, інші – зняттям коштів із цих рахунків, що впливає на сукупні залишки [1].

З метою прогнозування приросту депозитів та коштів на вимогу у банківській системі побудуємо економетричну модель залежності зобов'язань банків за коштами фізичних осіб від наявних доходів населення, скориставшись методом Ейткена (узагальненим методом найменших квадратів). Задача зводиться до того, щоб передбачити значення залежних змінних Y та Z для заданого вектора X.

Розрахункові дані подані у таблиці.

Таблиця

**Змінні економетричної моделі для розрахунку прогнозу приросту депозитів та коштів на вимогу фізичних осіб у банках [3]**

Млн грн	t	Фактичні значення						Прогноз		
		2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Наявні доходи населення	X	119048	141618	162578	212033	298275	362433	431560	524820	632840
Приріст коштів на вимогу фіз. осіб	Y	1044	1837	2192	720	9274	6833	10654	13659	17139
Приріст строкових депозитів фіз. осіб	Z	3514	6127	19902	8495	22317	26680	33135	41833	51908

Проведено специфікацію економетричної моделі у лінійній формі (формули (1)–(2)):

$$\hat{y}_t = \hat{a}_0 + \hat{a}_1 \times x_t; \quad (1)$$

$$u_t = y_t + \hat{y}_t. \quad (2)$$

Система рівнянь для оцінки параметрів моделі на основі методу Ейткена має вигляд (формула (3)):

$$(X^T \times S^{-1} \times X) \times \hat{A} = X^T \times S^{-1} \times Y, \quad (3)$$

де  $\hat{A}$  – вектор оцінок параметрів економетричної моделі;

$X$  – матриця пояснювальних змінних;

$X^T$  – матриця, транспонована до матриці  $X$ ;

$S^{-1}$  – матриця, обернена до матриці кореляції залишків  $S$ ;

$Y$  – вектор залежних змінних.

Після всіх необхідних перетворень економетрична модель приросту коштів на вимогу фізичних осіб у банках має вигляд (формула (4)):

$$y_{n+1} = (a_0 + a_1 \times x_{n+1}) + p + \hat{u}_n, \quad (4)$$

де  $p$  – коефіцієнт коваріації залишків;

$\hat{u}_n$  – залишки за моделлю для  $t = 6$ .

Розраховані параметри моделі підставляємо у рівняння 4 і отримуємо (формула (5)):

$$y_{n+1} = -3249 + 0,032217x_t + 0,46. \quad (5)$$

Для обчислення прогнозу приросту коштів на вимогу фізичних осіб на 2008, 2009 та 2010 роки підставимо у побудовану модель прогнозний рівень наявних доходів населення у відповідні роки:

$$y_{2008} = -3249 + 0,032217 \times 431560 - 0,46 = 10654;$$

$$y_{2009} = -3249 + 0,032217 \times 524820 - 0,46 = 13659;$$

$$y_{2010} = -3249 + 0,032217 \times 632840 - 0,46 = 17139.$$



Аналогічним чином побудована економетрична модель приросту строкових депозитів фізичних осіб у банках України має вигляд (формули (6)–(7)):

$$z_{n+1} = (a_0 + \hat{a}_1 \times x_{n+1}) + p + \hat{u}_n; \quad (6)$$

$$z_{n+1} = -7115 + 0,093266x_t - 0,45; \quad (7)$$

$$z_{2008} = -7115 + 0,093266 \times 431560 - 0,45 = 33135;$$

$$z_{2009} = -7115 + 0,093266 \times 524820 - 0,45 = 41833;$$

$$z_{2010} = -7115 + 0,093266 \times 632840 - 0,45 = 51908.$$

Отже, зазначимо, що період стихійного, без прогнозу, функціонування банків в Україні закінчився. Умовою їх виживання, а тим більше довгострокового успішного розвитку, може бути лише стратегічне управління та прогнозування. Використання запропонованої економетричної моделі прогнозування приросту депозитів та коштів на вимогу у банківській системі дозволить банкам прогнозувати та планувати надходження і використання фінансових ресурсів протягом планового періоду, розробити всебічно обґрунтований фінансовий план діяльності, підвищити загальну ефективність діяльності банку. Прогнозування майбутніх параметрів банківської системи дає вигідні переваги банківським менеджерам, оскільки дозволяє оцінити майбутні перспективи зростання з математичної та статистичної точок зору.

Наук. керівн. Пересушко О. В.

**Література:** 1. Наконечний С. І. Економетрія : підручник / С. І. Наконечний, Т. О. Терещенко, Т. П. Романюк. – 2-ге вид., доп. та перероб. – К. : КНЕУ, 2000. – 296 с. 2. Щибиволок З. І. Вступ до економічного аналізу комерційного банку : навч. посібн. / З. І. Щибиволок. – Тернопіль : Вид. "Економічна думка", ТАНГ, 1998. – 115 с. 3. Показники діяльності АБ "Таврика" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fg.org.ua/>.

УДК 336.717.3

**Казарцева О. О.**

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКІВ

*Анотація.* Розглянуто сутність ефективності використання депозитної політики банків. Розкрито специфіку та визначено основні напрями підвищення ефективності використання депозитної політики. Одним із пріоритетних напрямів підвищення ефективності депозитної політики банку виділено вдосконалення структури банківського сектору і розвиток внутрішньогалузевої конкуренції.

*Аннотация.* Рассмотрена сущность эффективности использования депозитной политики банков. Раскрыта специфика и определены основные направления повышения эффективности использования депозитной политики. Одним из приоритетных направлений повышения эффективности депозитной политики банка выделено усовершенствование структуры банковского сектора и развитие внутриотраслевой конкуренции.

*Annotation.* The article deals with the essence of effective use of the banks deposit policy. Specificity is considered and key efficiency of the deposit policy are identified. A top priority for improving the bank's deposit policy is concerned the improvement of the structure of the banking sector and the development of intra-industry competition.

*Ключові слова:* депозитна політика банку, ефективність депозитної політики банку, удосконалення депозитної політики банку.

Розвиток вітчизняної економіки як на макро-, так і на макрорівні, залежить від прогресу в банківській системі і, перш за все, від її здатності генерувати необхідні обсяги кредитних ресурсів. У даний час характер банківських ресурсів зазнає істотних змін. Це пояснюється тим, що, по-перше,

© Казарцева О. О., 2010



значно змінився загальнодержавний фонд банківських пасивів. По-друге, створення підприємств і організацій з різними формами власності приводить до виникнення нових власників тимчасово вільних коштів. Це сприяє формуванню ринку кредитних ресурсів, що органічно входить до системи грошових відносин.

Формуванню депозитної політики в Україні до останнього часу не приділялося належної уваги. Це пов'язано з тим, що попит на банківські послуги значно перевищував пропозицію, висока інфляція, наявність дешевих ресурсів – усі ці умови забезпечували високу норму прибутку банківських операцій, змінюючи саму природу їх ризику. А наявність ринку міжбанківського кредитування, що добре виконує функцію рефінансування "довгих" операцій, дозволяла банкам підтримувати прийнятну структуру залучених коштів. Проте існуючий механізм формування депозитної політики банку, навіть з урахуванням високого професіоналізму менеджерів і застосування сучасних рекомендацій щодо ведення фінансових справ, у яких береться до уваги вірогідність негативних результатів, в Україні все ще має значний ступінь ризику.

Актуальність теми обумовлена істотним підвищенням ролі депозитної політики у забезпеченні стійкості та надійності як окремо взятого банку, так і економіки країни, і необхідністю комплексних досліджень механізму взаємодії банківських установ з клієнтами у процесі формування ресурсного потенціалу.

Серед наукових досліджень депозитної політики комерційних банків слід зазначити роботи В. Вікулова, Н. Волкової, В. Гейця, О. Дзюблюка, С. Козьменка, В. Корнєєва, В. Купчинського, І. Ларіонової, Г. Панової, С. Шулькова, В. Дугласа, П. Друкера, М. Портера, Дж. Ф. Сінклі, Дж. К. Ван Хорна, спрямовані на розробку понятійного апарату, елементів депозитної політики банку, її складових частин. Результати досліджень у сфері моделювання, розробки механізмів, способів і методів депозитної політики містяться у роботах І. Винниченка, В. Іванова, О. Карачуна, О. Касимової, О. Лаврушина, В. Малютіна, А. Саркіяна, Л. Сергєєвої, В. Стельмаха, О. Стоянової, Е. Уткіна.

Підвищує актуальність проблеми і те, що українська фінансово-кредитна система розвивається згідно з проєвропейською банк-орієнтованою моделлю, в якій центральне місце належить банківському сектору. Це забезпечує концентрацію кредитних ресурсів. Виникає потреба у напрацюванні теоретичних, правових і адміністративно-організаційних механізмів регулювання фінансового сектору в контексті узгодження конституційних зобов'язань і фінансових можливостей країни. При цьому необхідно оптимально поєднати державне регулювання економіки та ринкове саморегулювання, що є актуальним не тільки для економічної політики європейських держав, але і для нових незалежних країн, створених на пострадянському просторі [1].

Враховуючи те, що Україна позначила для себе євроінтеграційний курс, на фінансовий ринок у майбутньому чекають значні зміни, які виявлятимуться, перш за все, у розширенні присутності закордонних фінансових установ. Це змушує українські фінансові компанії вступати в жорстку конкурентну боротьбу. Виграти її можна буде тільки завдяки: створенню достатньої наукової бази, необхідної для розробки і проведення депозитної політики; підготовці наукових кадрів, здатних упродовжувати власні розробки з урахуванням особливостей України; створенню центрів, які зможуть координувати в масштабах держави роботу, пов'язану з формуванням ресурсного потенціалу; наявності надійної системи комунікації банків з громадськістю; підвищенню рівня банківських знань у населення, змістовного рівня спеціальних і науково-популярних публікацій; формулюванню навичок зваженого і відповідального підходу політиків до проголошення різного роду заяв, що стосуються депозитної політики банків, тощо.

Підвищення ефективності депозитної політики банків України необхідно починати з удосконалення банківського законодавства [2]:

ухвалення Верховною Радою України Закону "Про ощадну справу", який дозволив би забезпечити правову основу його організації і розвитку з урахуванням сучасних вимог;

банківське законодавство має відображати всі форми відносин банків з органами державної влади й управління, з НБУ, а також між собою і клієнтурою. Банківські закони мають мати характер прямої дії для того, щоб звести до мінімуму втручання органів управління в діяльність банків;

необхідне вдосконалення системи банківського ліцензування з метою усунення монополізму в діяльності банків, а також вирівнювання умов конкуренції між ними;

для забезпечення повноти банківського законодавства норми, що належать до банківської діяльності, необхідно включати до законодавчих актів з регулювання інших сфер діяльності;

при вдосконаленні податкового законодавства необхідно зважати на специфіку банківського сектору і зацікавити його в розширенні своєї діяльності та підвищенні фінансової стійкості, тому що створення ефективної системи оподаткування є важливим напрямом регулювання банківського сектору.

Одним із пріоритетних напрямів підвищення ефективності депозитної політики банку є вдосконалення структури банківського сектору і розвиток внутрішньогалузевої конкуренції. З метою підвищення конкурентоспроможності українських банків у світлі інтеграції до Євросоюзу доцільним є створення програми структуризації та консолідації банківської системи, підвищення рівня її капіталізації.

Що стосується ставок за депозитами, то вони в Україні мають знижуватися. Це ненормальне явище, коли в економічно розвиненій країні вигідніше відкривати депозит, ніж займатися підприємницькою діяльністю. Основною метою депозитних вкладень є перенесення вартості грошей у часі, а не отримання доходу. Тобто ставка за депозитом теоретично не має перевищувати рівень інфляції у країні. Понизити процентні ставки вдасться тільки тоді, коли рівень інфляції буде достатньо низьким, а національна грошова одиниця – стабільною.

Підвищення ефективності депозитної політики можна досягти шляхом активного використання зарубіжного досвіду організації заощаджень населення. Особливу увагу слід приділяти орга-

нізації і впровадженню накопичувальних інвестиційних схем, зокрема пенсійних рахунків, рахунків на оплату навчання, купівлю житла, а також підвищенню ролі банків у здійсненні договірних операцій, зокрема управлінню пайовими фондами. Використання в практичній діяльності різних напрямів удосконалення операцій, що стосуються формування ресурсної бази банків, могло б значною мірою розширити їх можливості у сфері мобілізації ресурсів і їх ефективного розміщення. Подальше збільшення ролі депозитних операцій банків, їх розвиток і зростання до рівня світових стандартів здійснюватиметься в міру створення в Україні всіх необхідних умов, властивих ринковій економіці [3].

Наук. керівн. Міщенко О. Г.

**Література:** 1. Бицька Н. Кошти населення у формуванні ресурсної бази банків / Н. Бицька // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 12. – С. 26. 2. Вожжов А. П. Формування ресурсів комерційних банків / А. П. Вожжов // Фінанси України. – 2008. – № 1. – С. 116–129. 3. Синкли мл. Джозеф Управление финансами в коммерческих банках / Синкли мл. Джозеф. – М. : Catallaxy, 1994. – 145 с.

УДК 336.717.16

**Фукс О. О.**

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ ТА ВИТРАТАМИ БАНКУ**

*Анотация. Сформовано можливу систему управління доходами та витратами банку. Розглянуто моменти, яким не приділяється достатня увага, незважаючи на їх вагомий вплив на доходи та витрати банку. Удосконалено аналітичну складову системи управління доходами та витратами банку.*

*Аннотация. Сформирована система управления доходами и расходами банка. Рассмотрены моменты, которым не уделяется должного внимания, не смотря на их существенное влияние на доходы и расходы банка. Усовершенствована аналитическая составляющая системы управления доходами и расходами банка.*

*Annotation. The management system for bank's incomes and expenses is formed. The points which have been neglected, despite their significant impact on revenues and expenses of the bank are considered. The analytical component of the system of bank incomes and expenses management system is perfected.*

*Ключові слова: доходи, витрати, прибуток, методи управління, система управління доходами та витратами.*

На сучасному етапі економічного розвитку, в умовах трансформації національної економіки, серед проблем, пов'язаних з виходом України з кризового стану, важливе місце посідає завдання формування ефективного управління банком.

Вчений Романишин В. О. [1] вважає, що найважливіший елемент відтворювальної структури економіки – банківські установи – організовують рух і перерозподіл ресурсів суспільства в їх грошовому виразі. Таким чином, банки виконують важливу діяльність, яка прямо пов'язана з фінансово-економічним становищем країни та її громадян. Результатом діяльності банків є фінансовий результат статутної діяльності, який виступає у вигляді прибутку чи збитків [2] (сукупні доходи мінус сукупні витрати [3]). Отже, для успішної діяльності банків управління доходами та витратами є необхідною складовою управління будь-яким банком.

Дослідженням проблеми управління доходами та витратами банку і на цій основі вирішення проблем фінансово-економічного характеру банків та банківської системи в цілому займалися як зарубіжні, так і вітчизняні вчені, такі, як: Романишин В. О. [1], Герасимович А. М. [2], Макконнелл К. Р. [3], Примостка Л. О. [4] та ін. Проте порівняно мало дослідженою залишається проблема формування системи управління доходами та витратами.

Тому метою даної статті є формування системи управління і дослідження ефективності від її впровадження. Система управління доходами і витратами є комплексом заходів, спрямованих на досягнення стратегічної мети діяльності банку та виконання запланованих параметрів його діяльності.

© Фукс О. О., 2010



Згідно з класичною теорією управління, розглянутою Примостокою Л. О. [4], виокремлюють чотири основні функції менеджменту:

- аналіз інформаційних потоків;
- планування;
- регулювання;
- контроль.

Аналіз охоплює всю сукупність чинників, які визначають умови функціонування банку в поточному періоді та в майбутньому. Результатом аналітичної роботи має стати якісна інформація, на підставі якої здійснювалися б інші функції менеджменту [4]. Аналізуючи роботу з клієнтом, банк об'єднує всі доходи та всі витрати, отримані від операцій з цим клієнтом. Оцінка ефективності проведення операцій з конкретними клієнтами повинна базуватися на основі даних відомостей контролю, що буде сприяти своєчасному виявленню фактів зниження оборотів за рахунками або розміром комісійних доходів і витрат групи клієнтів.

Планування діяльності розглядається як центральна ланка всього процесу управління банком і головна функція менеджменту. Але фактично планування ще не посіло належного місця в управлінні переважною більшістю банків.

Під регулюванням розуміють процес оперативного управління, тобто прийняття поточних управлінських рішень [4]. Завдання банку щодо оцінки і регулювання доходів і витрат коротко можна звести до таких двох основних пунктів:

необхідно регулярно оцінювати фактичний обсяг і структуру сукупних доходів і витрат у динаміці за ряд років, визначити співвідношення між їх видами, питому вагу кожного виду доходу та витрат у загальній сумі сукупних і у відповідній групі доходів і витрат, з'ясувати операції, що забезпечують банку основну масу доходу за рахунок стабільних джерел, і можливість використання цих джерел у найближчій перспективі;

керівництво банку повинно регулярно уточнювати, які напрямки його діяльності (операції, продукти) будуть вважатися в запланованому періоді найбільш важливими з позицій забезпечення максимальної прибутковості, а також які зміни необхідно внести у механізми заробляння доходів.

Функція контролю полягає в перевірці виконання прийнятих управлінських рішень і забезпечує можливість безперервного здійснення процесу управління банком [4]. Для вдосконалення системи управління доходами банку необхідна ефективна система внутрішнього контролю. Важливою складовою внутрішнього контролю в системі управління доходністю є оцінка ефективності діяльності банку з окремими клієнтами.

Існують різноманітні моделі управління доходами та витратами. Дві з них можна вважати основними: максимізація прибутку за умови обмеження рівня ризику встановленням максимально допустимого його значення; мінімізація ризику, а обмеженням є вимога утримання показників прибутковості на певному рівні, не нижчому за заданий [4]. Правильний вибір моделі обліку витрат можна віднести до одного з найважливіших рішень, яке повинен прийняти менеджер банку. Важливість цього рішення зростає в міру збільшення його розмірів.

Слід зазначити, що навіть повний контроль керівництва банку за діяльністю підрозділів не дає змоги належним чином керувати найбільш впливовими факторами ефективності діяльності банку без використання прогнозування як важливого інструменту фінансового управління. Прогнозуванню приділяється недостатня кількість уваги, тому одним із варіантів підвищення ефективності управління доходами та витратами банку (і, як результат, підвищення обсягу прибутку) є їх прогнозування. Одне з найбільш важливих питань у процесі прогнозування стосується правильного вибору методу прогнозування. Залежно від концептуальних засад таких методів їх поділяють на фундаментальні та технічні. У деяких економічних джерелах їх також називають суб'єктивними та об'єктивними методами.

Моделювання і прогнозування дозволяє розробляти комплекси математичних моделей з використанням екстраполяційних і регресійних методів, методів імітаційного і нейромережного моделювання. При цьому вирішуються такі завдання:

- проведення ланцюжкових підстановок для виявлення впливу окремих факторів на результат діяльності банку;
- багатоваріантний розрахунок прогнозних оцінок надходжень податків і зборів при різних значеннях сценарних впливів;
- статистичне прогнозування надходжень і розрахунок статистичних характеристик динамічних рядів.

Після проведення ланцюжкових підстановок для виявлення впливу окремих факторів на результат діяльності ПАТ "Райффайзен Банк Аваль" виявилось, що прибутковість банку протягом 2008 – 2009 рр. знизилася з 531208 тис. грн до -2019070 тис. грн унаслідок: на першому місці – зменшення маржі прибутку в доходах (-1047,89 %); на другому – зниження віддачі підпроцентних активів (-21,57 %); на третьому – звуження доходної бази (-1,94 %). Негативну дію цих факторів менеджери банку намагалися компенсувати за рахунок посилення залучення коштів на фінансовому ринку (+124,08 %) та поліпшення управління податками (+52,67). Це дало змогу виявити негативний або позитивний вплив на прибуток/збиток банку і зрозуміти, на які саме фактори впливу необхідно звернути увагу для покращення результатів діяльності банку.

Також слід зазначити, що організація процесу управління доходами та витратами банку забезпечується за рахунок впровадження організаційно-функціональної моделі фінансового управління.

Таким чином, у статті було визначено основні моменти, на які необхідно звертати увагу при управлінні доходами та витратами банку, а також сформовано систему управління доходами та витратами банку, яка дозволить підвищити ефективність його діяльності.

Наук. керівн. Полтавська Є. О.

**Література:** 1. Романишин В. О. Центральний банк і грошово-кредитна політика : навчальний посібник / В. О. Ромашин, Ю. М. Уманців. – К. : Атіка, 2005. – 480 с. 2. Герасимович А. М. Аналіз банківської діяльності : підручник / А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 600 с. 3. Макконнелл К. Р. Економікс: принципи, проблеми і політика / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю ; пер. з англ. вид. – М. : ІНФРА-М, 2004. – 972 с. 4. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку : підручник / Л. О. Примостка. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2004. – 468 с.

УДК 336.717.3

**Городова Т. М.**

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **ВПЛИВ ДЕПОЗИТНИХ ОПЕРАЦІЙ ФІЗИЧНИХ ТА ЮРИДИЧНИХ ОСІБ І КАПІТАЛУ НА ФОРМУВАННЯ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ БАНКУ**

*Анотація. Розглянуто можливі джерела формування зобов'язань банку. Проаналізовано переваги залежності зобов'язань від депозитів та капіталу. Показано кількість ресурсів, які використовує банк у своїй діяльності. Досліджено залежність зобов'язань від таких факторів, як кошти фізичних та юридичних осіб, капітал. Визначено структуру формування зобов'язань, що дозволить підвищити ефективність здійснення депозитних операцій.*

*Аннотация. Рассмотрены возможные источники формирования обязательств банка. Проанализированы преимущества зависимости обязательств от депозитов и капитала. Показано количество ресурсов, которые использует банк в своей деятельности. Исследована зависимость обязательств от таких факторов, как средства физических и юридических лиц, капитал. Определена структура формирования обязательств, которая позволит повысить эффективность осуществления депозитных операций.*

*Annotation. Possible sources of the shaping the obligations of the bank are considered. The advantages of dependencies of the obligations from deposit and capital are analyzed. The amount of resources, which uses the bank in its activity are shown. The dependency of the obligations from such factor, as facility physical and juridical persons, capital is studied. The structure of the shaping the obligations, which will allow to raise efficiency of the realization deposit operation is certain.*

**Ключові слова:** зобов'язання, капітал, депозити, джерела формування зобов'язань, структура формування зобов'язань.

Банки належать до тих фінансових структур, які активно й швидко розвиваються як у країнах із трансформаційною економікою, так і в країнах із розвинутою економічною системою. Саме тому застосування адекватного повноцінного аналізу функціонування банків, моделювання їхньої діяльності й використання отриманих результатів у процесі управління банком є особливо актуальними. У теорії банківського управління традиційно виділяються й розглядаються такі основні об'єкти: активи, пасиви (зобов'язання та капітал), ризики, прибутковість, дохідність. У зв'язку із цим зростає і потреба в інструментах прогнозування банківської діяльності в частині формування ресурсів, яка не опосередковано взаємопов'язана з капіталом.

Дослідженням роботи є вплив фізичних і юридичних осіб на формування капіталу. Питання впливу депозитних операцій на формування капіталу банку ґрунтовно висвітлені такими вченими-економістами, як: О. Дзюблюк, В. Вовк, Л. Бакун, Н. Версаль, І. Волошин, Ю. Галіцейська, О. Гринько, Т. Стрілець, якими були зроблені значні розробки у вивченні депозитів у складі капіталу банківських інститутів [1].

Тому метою даної статті є розгляд можливих джерел формування зобов'язань та з'ясування структури формування зобов'язань банку.

Найважливішим елементом управління банківською діяльністю є моделювання фінансових показників та прийняття на їх основі адекватних рішень, що дасть змогу підтримувати існуючі позитивні тенденції у розвитку банку.

© Городова Т. М., 2010





Оскільки процес формування банком капіталу є результатом впливу великої кількості факторів, а також дій суб'єктів, які беруть участь у ньому, розглянемо такі види аналізування капіталу завдяки програмі економічних розрахунків, моделювання та аналізу діяльності економічних систем. Фінансове прогнозування дозволяє оцінювати на перспективу різні варіанти розвитку банківських процесів, пов'язаних з рухом банківських ресурсів (формування – трансформація – розміщення), пропорцій вартості, ризику та іншими характеристиками ефективності, які виникають при цьому. На основі отриманих прогнозних даних будуються та коригуються фінансові плани банку, визначаються взаємозалежні завдання, конкретизуються шляхи й методи їх досягнення [1]. Дослідимо залежність розміру капіталу від таких факторів: депозити юридичних та фізичних осіб. Для розгляду впливу депозитів на капітал необхідно знайти тісний взаємозв'язок між цими факторами. Так, кошти юридичних і фізичних осіб станом на 31 грудня 2009 р. склали великий відсоток від зобов'язань банку, що дає змогу надавати банківські кредитні послуги з метою отримання прибутку [2].

Для побудови моделі будемо використовувати вихідні дані, надані в таблиці.

Таблиця

Показники ПАТ "УкрСиббанк"

Рік	Зобов'язання	Депозити юридичних осіб	Депозити фізичних осіб	Власний капітал
2000	1050,52	223,265	114,044	199,77
2001	2038,31	557,765	241,3	206,6
2002	3307,34	939,679	454,307	165,16
2003	6562,94	1862,184	871,443	330,82
2004	5680,78	1898,36	1411,932	796,86
2005	10669,19	2927,887	2614,255	1121,2
2006	22373,69	3343,615	4472,9445	2564,283
2007	37664,16	5312,939	6331,634	4093,398
2008	50213,6	9952,815	7873,069	5886,025
2009	46347,85	6742,125	9822,203	7224,97

З огляду на це планування діяльності банку важливо змоделювати залученням депозитів фізичних та юридичних осіб. Для аналізу використана економетрична модель лінійної множинної регресії. Для побудови множинної регресії використаємо лінійну модель:

$$y = b_0 + b_1x_1 + b_2x_2 + b_nx_n + e, \quad (1)$$

де будемо використовувати за  $y$  – зобов'язання банку, залежну змінну;  $x_1$  – депозити юридичних осіб;  $x_2$  – депозити фізичних осіб;  $x_3$  – власний капітал. Параметри лінійної множинної моделі обчислено за допомогою вбудованої функції Excel, що вказує на тісний зв'язок зобов'язань банку з депозитами та капіталом. За розрахунками моделі отримали таке рівняння:  $y = -1557,946 + 3,598x_1 + 1,059x_2 + 2,182x_3$ .

За розрахунками моделі можна зробити висновок, що найбільш тісний зв'язок зобов'язань банку є з депозитами юридичних осіб, оскільки брали за  $x_1$  депозити юридичних осіб та отримали найбільший показник порівняно з іншими.

Це дає змогу зробити розрахунки коефіцієнтів регресії, коефіцієнтів парної кореляції, за допомогою яких отримаємо теоретичне рівняння моделі стандартизованих змінних, для якої необхідно знайти  $\beta_j$ , що має вигляд [3]:

$$t_j = \beta_1 t_{x_1} + \beta_2 t_{x_2} + \dots + \beta_n t_{x_n}, \quad (2)$$

де  $\beta_j$  – індекси сезонності, вони впроваджені для оцінки впливу сезонних коливань з використанням змінних;

$t$  – критерії на основі часткових коефіцієнтів кореляції.

Отже, модель стандартизованих змінних має вигляд:  $t_y = 153,798t_{x_1} + 0,032t_{x_2} + 0,036t_{x_3}$  [4]. Ця модель говорить про те, що фактор  $x_1$  (депозити юридичних осіб) є найбільш впливовим фактором на формування зобов'язань банку, оскільки  $|\beta_1| > |\beta_2|$  та  $|\beta_1| > |\beta_3|$ .

Аналізуючи отримане рівняння, можна зробити висновки: очікуване значення впливу юридичних осіб на капітал банку без врахування факторів складе 153,798 млн грн.

У процесі апробації моделей (1) та (2) коефіцієнт детермінації залежно від виду депозитів у результаті був отриманий на рівні  $R^2 = 0,986$ , це пояснюється варіацією обраних факторів на частку неврахованих факторів 1,4 %, що свідчить про гарну апроксимацію даних. Тому  $R^2$  розглядаємо як один з декількох показників, які треба проаналізувати, щоб уточнити побудовану модель. Тому вона може бути використана з метою аналізу та подальшого прогнозування [5]. За допомогою розрахунків можна змоделювати та спрогнозувати зростаючий обсяг зобов'язань, що дасть змогу банкам спрогнозувати, який вплив матимуть такі чинники, як депозити юридичних і фізичних осіб, та капітал банку на формування зобов'язань. Тому проблема залучення та підтримки на певному рівні обсягу зобов'язань комерційних банків є надзвичайно важливим фактором для банківської діяльності в країні загалом, тому банківські ресурси виступають як власні кошти (або капітал) банку, що відіграє неабияку роль у зміцненні довіри клієнтів [6].

Таким чином, можна зробити висновок, що зі збільшенням депозитів юридичних осіб на 1 % середнє значення зобов'язань збільшиться на 0,635 %, зі збільшенням депозитів фізичних осіб на 1 % середнє значення зобов'язань збільшиться на 0,189 %, зі збільшенням власного капіталу на 1 % середнє значення зобов'язань збільшиться на 0,258 %, ці данні отримані за допомогою часткових коефіцієнтів еластичності. Отже, модель чітко описує вплив обраних факторів на формування власного капіталу банку, спостерігається тісний кореляційний зв'язок між зобов'язаннями банку, депозитами юридичних осіб, депозитами фізичних осіб.

Розгляд моделей залишає ще багато невирішених завдань, пов'язаних з формуванням зобов'язань банку, тому необхідно звернути увагу на таку проблему, а саме: банку необхідно приділяти особливу увагу оцінці депозитних ризиків [7]. Мінімізувати депозитний ризик можливо за допомогою моніторингу рівня залишків коштів клієнтів, побудова моделей дозволить виявити в грошовому виразі депозитний ризик. Необхідно розуміти, що банківський бізнес складається з формування зобов'язань банку, де ключовим фактором виступають депозити фізичних та юридичних осіб. Необхідно освітити вплив кількісних факторів на формування залишків коштів зобов'язань банку на рахунках клієнтів [8]. Своєчасний облік впливу цих факторів дозволить банку адекватно оцінювати значення залишків коштів на рахунках клієнтів, тим самим мінімізувати депозитні ризики банку. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є розгляд депозитного ризику у взаємозв'язку зі зміною відсоткових ставок [8]. Тема формування зобов'язань банку за допомогою депозитів фізичних та юридичних осіб і капіталу залишається актуальною.

Наук. керівн. Полтавська Є. О.

**Література:** 1. Дзюблик О. Оптимізація формування депозитної бази банку / О. Дзюблик // Банківська справа. – 2008. – № 5. – С. 38–46. 2. Версаль Н. І. Особливості формування депозитних ресурсів банками України / Н. І. Версаль // Фінанси України. – 2009. – № 12. – С. 89–95. 3. Гринько О. Прогнозування ресурсів банківських установ / О. Гринько // Вісник НБУ. – 2008. – № 8. – С. 30–36. 4. Бакун О. Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України / О. Бакун // Вісник НБУ. – 2009. – № 1 – С. 45–49. 5. Волошин І. Прогнозування чисельності роздрібних вкладників банку // Банківська справа. – 2008. – № 4. – С. 63–70. 6. Вовк В. Я. Методичні аспекти формування депозитної політики банку / І. Волошин // Економіка розвитку України. – 2008. – № 46. – С. 12–15. 7. Стрілець Т. М. Використання чинника еластичності банківських депозитів при формуванні ресурсної бази банків / Т. М. Стрілець // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 1. – С. 203–209. 8. Галіцейська Ю. Оптимізація роботи банків із залучення депозитів населення в умовах фінансової кризи / Ю. Галіцейська // Банківська справа. – 2009. – № 6. – С. 85–91.

УДК 336.774

**Паламарчук І. Ю.**

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## МЕТОДИ ОЦІНКИ ТА УПРАВЛІННЯ ПОРТФЕЛЬНИМ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ

*Анотація. Розглянуто проблеми об'єктивного оцінювання кредитного ризику. Обґрунтовано доцільність визначення ефективності управління ризиком кредитного портфеля банку та розглянуто методи управління портфельним кредитним ризиком.*

*Аннотация. Рассмотрены проблемы объективной оценки кредитного риска. Обосновано целесообразность определения эффективности управления риском кредитного портфеля банком и рассмотрено методы управления портфельным кредитным риском.*

*Annotation. The problems of objective credit risk are studied. Expediency definition of high efficiency of risk management loan portfolio is grounded, the portfolio credit risk management is considered.*

*Ключові слова: кредитний ризик, диверсифікація, лімітування, сек'юритизація.*

Банківське кредитування є основним джерелом доходів банку. Кредитні операції банку є, як відомо, найдоходнішими, але й дуже ризикованими [1].

Кожен день банк здійснює операції, які пов'язані з невизначеністю подій у майбутньому, з цього свідчить, що однією з основних проблем, які стоять перед спеціалістами банківської діяльності, є знання в оцінці та управлінні банківськими ризиками.

© Паламарчук І. Ю., 2010



Проблематику поняття, сутності, управління та оцінки кредитних ризиків досліджували і вивчають у даний час такі вчені, як Кузнецов І. О. [1], Кузминчук Н. В. [2], Бобиль В. [3], Ковальов О. П. [4], Криклій О. А. [5] та ін. Проте низка питань щодо управління та мінімізації кредитних ризиків є невизначеною, що зумовлює необхідність подальшого дослідження.

Тому метою даної статті є теоретичне обґрунтування методології управління кредитними ризиками та їх оцінка.

Методи оцінки кредитного ризику пройшли тривалий процес розвитку. Спочатку оцінка кредитного ризику зводилась до визначення лише номінальної вартості позики. Згодом були розроблені способи розрахунку вартості кредитного продукту з урахуванням ризику; набули широкого розповсюдження системи рейтингової оцінки кредитоспроможності позичальників [1].

Під управлінням ризиком розуміють заходи, спрямовані на мінімізацію відповідного ризику і перебування оптимального співвідношення прибутковості і ризику, що включає оцінку відповідного ризику [4].

До загальних методів управління кредитним ризиком відносять: уникнення ризику – відхилення від діяльності, яка породжує ризик; поглинення кредитного ризику – прийняття банком ризику в загальному об'ємі; перекладення ризику – засіб зменшення витрат [2].

Відомо, що до методів управління портфельним кредитним ризиком банку належать: диверсифікація, лімітування, створення резервів, сек'юритизація [3].

Метод диверсифікації полягає у розподілі кредитного портфеля серед широкого кола позичальників, які відрізняються один від одного як основними характеристиками (обсяг капіталу, форма власності), так і умовами діяльності (галузь економіки, географічний регіон). Розрізняють три види диверсифікації – галузеву (розподіл кредитів між клієнтами, які здійснюють діяльність у різних галузях економіки), географічну (розподіл кредитних ресурсів між позичальниками, які перебувають у різних регіонах, у країнах з іншими економічними умовами) та портфельну (розподіл кредитів між різними категоріями позичальників – великими і середніми компаніями, підприємствами малого бізнесу, фізичними особами) [3; 4].

Лімітування як метод управління кредитним ризиком полягає у встановленні максимально допустимої величини наданих позик, що дає змогу обмежити ризик. Завдяки встановленню лімітів кредитування банкам вдається уникнути критичних витрат унаслідок необдуманого концентрації будь-якого виду ризику, а також диверсифікувати кредитний портфель та забезпечити стабільні прибутки. Ліміти можуть встановлюватися за видами кредитів, категоріями позичальників, за кредитами в окремій галузі, географічні території, за найбільш ризиковими напрямками кредитування, такими, як надання довгострокових позик, кредитування в іноземній валюті тощо [5].

Метод резервування полягає в акумуляції частини коштів, які надалі використовуються для компенсації неповернутих кредитів. З одного боку, резерв є захистом вкладників, кредиторів та акціонерів банку, а з іншого – підвищує надійність і стабільність банківської системи в цілому.

Сек'юритизація переважно застосовується щодо банківських кредитів, даючи змогу банкам разом із правом власності на кредити та грошові надходження за ними передавати й кредитні ризики іншим учасникам ринку – інвесторам, які купують цінні папери. Отже, процедура сек'юритизації дає змогу банку здійснити трансферт кредитних ризиків [3].

Усі засоби оцінки кредитного ризику розрізняються за методами та формами оцінки, які базуються на досвіді кредитного експерта. Як відомо, основними видами системи оцінки кредитного ризику є: метод експертних оцінок, статистичні методи, аналітичні методи.

У таблиці розглянуто методи оцінки кредитного ризику [2].

Таблиця

**Методи оцінки кредитного ризику**

Метод оцінки кредитного ризику	Сутність методу	Показники
Метод "Монте-Карло"	Моделювання випадкових процесів за заданими характеристиками	Вірогідні характеристики: вірогідна кредитна відсоткова ставка
Стрес-тестування	Дозволяє в динаміці проаналізувати зміни кількісних показників ризику	Показники ризику кредитного портфеля
Метод рейтингів	Кожен банк за певною методикою розраховує рейтинг та робить висновок про кредитоспроможність позичальника	Показники фінансового стану позичальника
Метод коефіцієнтного аналізу	Експертний аналіз динаміки економічних коефіцієнтів, які характеризують кредитоспроможність позичальника шляхом порівняння з середнім показником по галузі	Показники кредитоспроможності та фінансового стану позичальника
Таксономічний аналіз	Для співвідношення об'єктів, які характеризуються великою кількістю ознак. Показник дозволяє упорядкувати елементи цієї сукупності	Показники ризику та доходності кредитного портфеля

Таким чином, розглянувши таблицю, слід зауважити, що наведені показники використовуються для оцінки кредитного ризику шляхом розрахунку показників ризику та доходності кредитного портфеля та на основі аналізу кредитоспроможності позичальника.

Проаналізувавши вищевикладене, можна зробити висновок, що для вирішення проблем управління кредитним ризиком необхідно запровадити послідовний аналіз якості кредитного портфеля банку, запропонувати єдину систему оцінювання кредитного ризику. Також необхідно розширювати практичну та теоретичну базу в цій галузі як на рівні банків, так і на законодавчому рівні.

Наук. керівн. Жуков В. В.

**Література:** 1. Кузнецов І. О. Кредитний ризик: суть, виникнення та методи усунення / І. О. Кузнецов // Інноваційна економіка. – 2008. – № 3. – С. 54–57. 2. Кузминчук Н. В. Управління кредитним ризиком у банку / Н. В. Кузминчук, О. С. Мандрика // Управління розвитком. – 2009. – № 15. – С. 30–31. 3. Бобиль В. Сек'юритизація банківських активів у контексті управління портфельним кредитним ризиком / В. Бобиль, М. Соловей // Вісник НБУ. – 2010. – № 1. – С. 22–25. 4. Ковальов О. П. Методологія управління кредитними ризиками / О. П. Ковальов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 3. – С. 31–35. 5. Криклій О. А. Управління кредитними ризиками банку : монографія / О. А. Криклій. – Суми : ДВНЗ "УАБС НБУ", 2008. – 86 с.

УДК 336.713: 330.143

**Соболев В. Г.**

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## ПРОГНОЗУВАННЯ ПРИБУТКУ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

*Анотація. Розглянуто питання аналізу та прогнозування прибутку банку. Побудовано авторегресійну модель прогнозування прибутку комерційного банку. Проаналізовано переваги ARIMA-моделей для прогнозування прибутку банку в умовах використання сучасних комп'ютерних технологій.*

*Аннотация. Рассмотрены вопросы анализа и прогнозирования прибыли банка. Построена авторегрессионная модель прогнозирования прибыли коммерческого банка. Проанализированы преимущества ARIMA-моделей для прогнозирования прибыли банка в условиях использования современных компьютерных технологий.*

*Annotation. The analysis and forecasting profit of the bank are studied. An autoregressive model of forecasting profits of commercial banks is built. The advantages of ARIMA-models for forecasting profits of banks in the use of modern computer technology are analyzed.*

*Ключові слова: банк, прибуток, прогнозування прибутку, авторегресійна модель.*

Стабільно функціонуюча банківська система є запорукою фінансової стійкості держави. Вона здатна акумулювати значні фінансові ресурси і забезпечити переливання капіталів між різними секторами народного господарства, сприяючи цим активізації інвестиційної діяльності в країні, економічному зростанню суспільства і підвищенню добробуту народу [1].

Прибутковість банку є результатом оптимальної структури його балансу як у частині активів, так і пасивів, цільової спрямованості в діяльності банківського персоналу в цьому напрямку. Одна з основних цілей комерційних банків – це одержання прибутку, що є джерелом виплати дивідендів акціонерам (пайовикам), створення фондів банку, базою підвищення добробуту робітників банку і т. д.

Маючи абсолютну величину процентних доходів, керівництво банку може точніше планувати проведення конкретних активних операцій, обґрунтовано змінювати структуру активів та ефективніше організувати роботу структурних підрозділів. Разом з тим, в Україні недостатньо досліджено методи прогнозування прибутку комерційних банків, а також не розроблено рекомендацій щодо основних напрямів її збільшення на сучасному етапі економічного розвитку. Зазначене обумовлює актуальність теми.

Питання аналізу та прогнозування прибутку комерційних банків знайшли своє відображення в наукових працях таких українських вчених, як І. Волошин, О. Дзюблук, О. Заруба, Г. Карчева, А. Кочетков, А. Мороз, А. Мазаракі, В. Науменко, М. Пуховкіна, К. Раєвський, М. Савлук, Л. Свистун, С. Халаява, Н. Шелудько, Р. Шіплер, О. Шматов, Н. Шульга та ін.

© Соболев В. Г., 2010



Метою статі є наукове обґрунтування теоретичних основ формування прибутку банків та розробка пропозицій щодо прогнозування рівня прибутковості комерційних банків України.

Прибуток – основний якісний показник, який відбиває економічну ефективність діяльності банку, його фінансове становище, успіхи й можливості щодо виконання планів економічного й соціального розвитку [2].

Однією з економетричних моделей, яку можна використовувати для прогнозування є ARIMA-модель. Теоретичною основою ARIMA-аналізу та методології, яка є порівняно новим поколінням засобів прогнозування, заснованих на аналізі стохастичних властивостей динамічних рядів, стали наукові розробки Дж. Бокса та Г. Дженкінса, зокрема їх спільна праця, присвячена аналізу прогнозування та контролю часових рядів [2].

Модель прогнозування прибутку побудуємо на прикладі діяльності ПАТ "Райффайзен Банк Аваль" з використанням відповідного програмного забезпечення, а саме Statistica 6.0. Для прогнозування візьмемо значення прибутку банку за період з 1998 по 2009 роки [3].

За допомогою вбудованих функцій програми Statistica 6.0 побудуємо прогноз значень прибутку на два періоди вперед (таблиця).

Таблиця

Прогнозні значення прибутку банку

Рік	Forecast	Lower	Upper	Std.Err.
2010 р.	-746257	-1765606	273092	562411,5
2011 р.	1301326	270752	2331900	568604,9

Звідси бачимо, що значення прибутку банку зростатиме. Далі на рисунку наведено графік прогнозу.

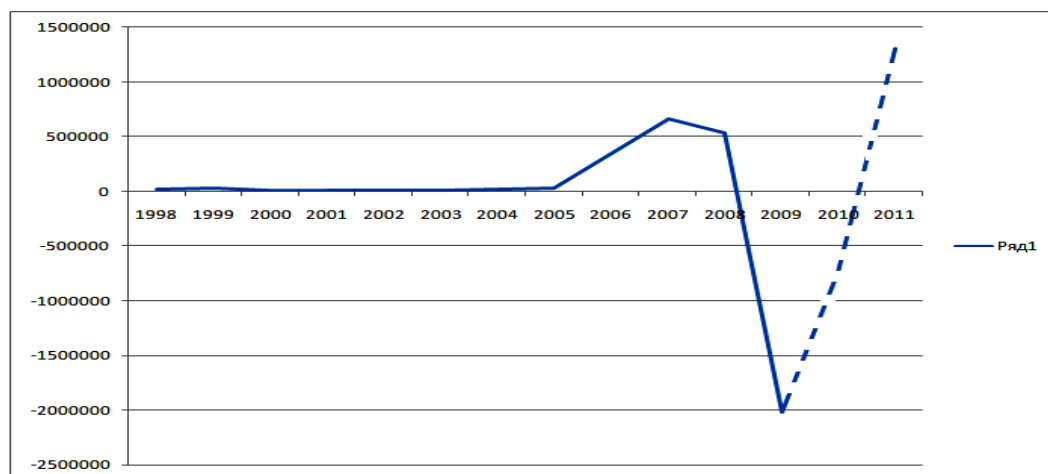


Рис. Графік динаміки прибутку ПАТ "Райффайзен Банк Аваль" за 1998 – 2009 рр. і прогнозні значення прибутку на 2010 – 2011 рр., тис. грн

Детальний розгляд побудованої моделі дозволяє стверджувати, що модель є достатньо адекватною і побудований за її допомогою прогноз є достовірним і показує можливі значення прибутку банку на два майбутніх роки.

Підсумовуючи вищевикладене, можна дійти таких висновків:

використовуючи лінійно-регресійні та ARIMA-моделі, можна з досить високою точністю спрогнозувати зміну прибутку банків як в умовах економічної стабільності, так і в умовах економічної кризи;

при наявності сучасної комп'ютерної техніки даний метод доцільно застосовувати при виборі альтернативних рішень щодо застосування організаційно-технічних змін у діяльності банківської установи.

Наук. керівн. Губарева І. О.

**Література:** 1. Ключко Л. А. Фінансова стійкість комерційного банку, методи її оцінки та зміцнення : дис. канд. екон. наук : 08.04.01 / Л. А. Ключко ; Науково-дослідний фінансовий ін-т при Міністерстві фінансів України. – К., 2002. – 222 с. 2. Каракоз І. І. Теорія економічного аналізу / І. І. Каракоз, В. І. Самборський. – К. : Высшая шк. Головное изд-во, 1989. – 255 с. 3. Офіційний сайт ПАТ "Райффайзен Банк Аваль". – Режим доступу : [www.aval.ua](http://www.aval.ua).



## МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ЗАЛЕЖНОСТІ ПРИБУТКОВОСТІ БАНКІВ ВІД КЛАСИФІКОВАНИХ КРЕДИТІВ

*Анотація. Розглянуто поняття кредитного ризику. Побудовано багатофакторну модель залежності прибутку банку від класифікованих кредитів. Зроблено прогностне значення чистого прибутку при запланованих обсягах кредитів.*

*Аннотация. Рассмотрено понятие кредитного риска. Построена многофакторная модель зависимости прибыли банка от классифицированных кредитов. Сделано прогностное значение чистой прибыли при запланированных объемах кредитования.*

*Annotation. The concept of credit risk is considered. The multivariable model of dependence of income of bank from the classified credits is built. The prognosis value of net income is done at the planned volumes of crediting.*

*Ключові слова: кредитний ризик, багатофакторна модель, мультиколінеарність.*

Кредитні операції займають значну частку у структурі активів та є основним джерелом процентних надходжень комерційних банків. Однак кредитна діяльність супроводжується підвищеними ризиками, що призводять до значних втрат. Тому актуальним є визначення залежності прибутковості банків від обсягів класифікованих кредитів.

Значний внесок у теорію та практику управління кредитними ризиками банків зробили такі вчені, як: І. Балабанов, О. Васюренко, В. Міщенко, А. Мороз, А. Примостка, М. Пуховкіна, М. Савлук та ін.

Банки у результаті здійснення кредитних операцій завжди стикаються з імовірністю виникнення кредитного ризику. Кредитний ризик – ризик несплати у визначений строк основного боргу і процентів за позичками, що належать кредитору [1].

Перевіримо наявність лінійного множинного зв'язку між чистим процентним доходом та обсягами класифікованих кредитів комерційних банків у модулі Multiple Regression ППП Statistica [2; 3]. Нехай  $y$  – це залежна змінна (чистий процентний дохід);  $x_1$  – обсяг кредитів, класифікованих як стандартні;  $x_2$  – обсяг кредитів, класифікованих як під контролем;  $x_3$  – обсяг кредитів, класифікованих як субстандартні;  $x_4$  – обсяг кредитів, класифікованих як сумнівні;  $x_5$  – обсяг кредитів, класифікованих як безнадійні.

Побудуємо лінійну багатофакторну економетричну модель і визначимо всі її характеристики, перевіримо адекватність моделі за критерієм Фішера.

У таблиці наведені дані для побудови та аналізу моделі.

Таблиця

Дані для побудови та аналізу моделі

Назва банку	$X_1$	$X_2$	$X_3$	$X_4$	$X_5$	$Y$
1. Сведбанк	2965600	4837955	3246842	1584092	6088001	1697174
2. ПриватБанк	24827693	23595747	67860319	11589108	2520552	7371324
3. Банк Форум	5682416	8924689	2613275	594402	49478	779860
4. Укргазбанк	2036965	1129864	2183627	2888033	2353836	560174
5. Укресимбанк	14964242	29514753	5896409	1303561	2221909	3410890
6. Ощадбанк	7961494	11160129	25994579	1265920	733869	4184570
7. Банк Хрещатик	1622154	1888003	1145930	143625	49260	221383
8. ВТБ Банк	13416453	8409567	3642108	1162684	816778	1696032
9. Райффайзен Банк Аваль	19389570	13177869	12113940	2503966	4301088	4287797
10. Альфа-Банк	4002736	16254119	17616111	2587424	2314760	2419179
11. Банк Кредит-Днепр	830017	1675930	928369	245959	56226	119681
12. Банк Київська Русь	1706912	1302950	295029	99094	74676	156055

Результати побудови лінійної багатофакторної моделі подані на рис. 1.

Regression Summary for Dependent Variable: Y (Spreadsheet3.sta)						
R= ,99481632 R <sup>2</sup> = ,98965952 Adjusted R <sup>2</sup> = ,98104245						
F(5,6)=114,85 p<,00001 Std.Error of estimate: 3055E2						
N=12	Beta	Std.Err. of Beta	B	Std.Err. of B	t(6)	p-level
Intercept			-16096,776	150367,6	-0,10705	0,918239
X1	0,400077	0,075899	0,111	0,0	5,27121	0,001881
X2	0,116959	0,066125	0,028	0,0	1,76875	0,127344
X3	0,988279	0,121865	0,114	0,0	8,10959	0,000189
X4	-0,528195	0,122912	-0,376	0,1	-4,29734	0,005108
X5	0,242346	0,047892	0,281	0,1	5,06023	0,002310

Рис. 1. Результати регресійного аналізу

Проаналізуємо отримані результати моделі:

$R = 0,99$  – коефіцієнт множинної кореляції – характеризує тісноту зв'язку між залежною та незалежними змінними. У даному випадку зв'язок між чистим процентним доходом та класифікованими кредитами дуже великий.

$R^2 = 0,99$  – коефіцієнт детермінації моделі – це частка поясненої дисперсії відхилень залежної змінної від її середнього значення. Отже, 99 % зміни чистого приведенного доходу пояснюється зміною класифікованих кредитів, а вплив інших факторів займає 1 %.

$F(5, 6) = 114,85$  – критерій адекватності Фішера. Отримане значення критерія Фішера порівняємо з табличним значенням, у результаті чого дійдемо висновку, що модель адекватна.

$B(a_0, a_1, a_2, a_3, a_4, a_5) = (-16096,766; 0,111; 0,028; 0,114; -0,376; 0,281)$  – параметри моделі, отже, модель має вигляд:

$$Y = -16096,766 + 0,111 \times x_1 + 0,028 \times x_2 + 0,114 \times x_3 - 0,376 \times x_4 + 0,281 \times x_5.$$

Перевіримо модель на наявність мультиколінеарності. Одним із способів цієї перевірки є розрахунок матриці парних кореляцій. Матриця парних кореляцій наведена на рис. 2.

Variable	Correlations (Spreadsheet3.sta)					
	X1	X2	X3	X4	X5	Y
X1	1,000000	0,756944	0,693662	0,696970	0,296863	0,877948
X2	0,756944	1,000000	0,577294	0,518884	0,248049	0,776364
X3	0,693662	0,577294	1,000000	0,921600	0,163059	0,886049
X4	0,696970	0,518884	0,921600	1,000000	0,313367	0,798077
X5	0,296863	0,248049	0,163059	0,313367	1,000000	0,385754
Y	0,877948	0,776364	0,886049	0,798077	0,385754	1,000000

Рис. 2. Матриця парних кореляцій

Мультиколінеарність – тісний кореляційний взаємозв'язок між відібраними для аналізу чинниками, які спільно впливають на загальний результат, що ускладнює оцінювання регресійних параметрів [4].

У даному випадку тісний зв'язок між собою мають змінні  $X_2$ ,  $X_1$  та  $X_3$ ,  $X_4$ , тобто кредити, класифіковані як стандартні та під контролем, субстандартні та сумнівні. Це негативне явище і для його виправлення необхідно один із цих факторів виключити.

Побудуємо модель на основі методу покрокового виключення незалежних змінних. Результати наведені на рис. 3.

Regression Summary for Dependent Variable: Y (Spreadsheet3						
R= ,99210274 R <sup>2</sup> = ,98426784 Adjusted R <sup>2</sup> = ,97527804						
F(4,7)=109,49 p<,00000 Std.Error of estimate: 3489E2						
N=12	Beta	Std.Err. of Beta	B	Std.Err. of B	t(7)	p-level
Intercept			58587,67	164804,5	0,35550	0,732688
X1	0,482228	0,068550	0,13	0,0	7,03472	0,000205
X3	1,047377	0,133832	0,12	0,0	7,82603	0,000105
X4	-0,583043	0,135820	-0,41	0,1	-4,29276	0,003598
X5	0,254521	0,054123	0,30	0,1	4,70264	0,002202

Рис. 3. Регресійний аналіз методом покрокового виключення

Можна зробити висновок, що кредити, класифіковані як субстандартні, не впливають на зміну чистого процентного доходу.

Оскільки модель є адекватною, то за моделлю можна скласти прогноз. Припустимі значення обсягів класифікованих кредитів та прогнозні значення наведені на рис. 4.

Variable	Predicting Values for (Spreadsh variable: Y		
	B-Weight	Value	B-Weight * Value
X1	0,110997	5603283	621949
X2	0,028141	3425354	96392
X3	0,113685	250429	28470
X4	-0,375763	343540	-129090
X5	0,281445	235627	66316
Intercept			-16097
Predicted			667940
-95,0%CL			323526
+95,0%CL			1012354

Рис. 4. Результати прогнозу

Прогнозне значення чистого процентного доходу дорівнює 667940 тис. грн і довірчі інтервали для прогнозного значення такі:

$$323526 \leq 667940 \leq 1012354.$$

Таким чином, проведено всебічний аналіз багатофакторної лінійної моделі залежності чистого процентного доходу найбільших банків України від обсягів класифікованих кредитів.

Наук. керівн. Тисячна Ю. С.

**Література:** 1. Мороз А. М. Банківські операції : підручник / А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна та ін. ; за заг. ред. А. М. Мороза. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2008. – 608 с. 2. Вокулов В. А. Основы статистического анализа. Практикум по статистическим методам и исследованию операций с использованием пакетов STATISTICA и EXEL : учебное пособие / В. А. Вокулов. – М. : ФОРУМ: ИНФРА-М, 2004. – 464 с. 3. Касьяненко В. О. Моделювання та прогнозування економічних процесів : конспект лекцій / В. О. Касьяненко, Л. В. Старченко. – Суми : ВТІ "Університетська книга", 2006. – 185 с. 4. Моделі і методи соціально-економічного прогнозування : підручник / В. М. Геєць, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк В. В. та ін. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2005. – 396 с.

УДК 336.713(477)

**Біляєв А. С.**

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## ВПЛИВ КРИЗИ НА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ: АНАЛІЗ ДОХОДІВ ТА ВИТРАТ БАНКІВ ЗА ОСТАННІ РОКИ

*Анотація. Розглянуто вплив кризи на фінансові результати комерційних банків України. Проаналізовано структуру та динаміку доходів та витрат банків за останні роки і зроблено відповідні висновки.*

*Аннотация. Рассмотрено влияние кризиса на финансовые результаты коммерческих банков Украины. Проанализированы доходы и расходы банков за последние годы и сделаны соответствующие выводы.*

*Annotation. The influence of crisis on fiscal effects of Ukrainian commercial banks is considered. The structure and dynamics of banks during the last years are analysed and corresponding conclusions are made.*

*Ключові слова: фінансова криза, доходи та витрати банків, прибуток банківської системи.*

© Біляєв А. С., 2010



Прошло майже два роки як фінансова криза охопила банківську систему України. Ми пам'ятаємо, до яких наслідків це призвело. Введення до банків наглядових комісій НБУ, заяви про ліквідацію банків, обмеження передчасного розірвання договорів за вкладами коштів населення, призупинення кредитування – це далеко не повний список наслідків кризи у вітчизняному банківському секторі. Тому не для кого не було несподіванкою стрімке зниження фінансових результатів комерційних банків України в останні роки.

Вихідними даними для проведеного аналізу доходів і витрат банківської системи України є дані про фінансові результати діяльності банків, які щоквартально публікуються в періодичних виданнях НБУ, зокрема у "Віснику НБУ", а також дані офіційного сайту [1; 2].

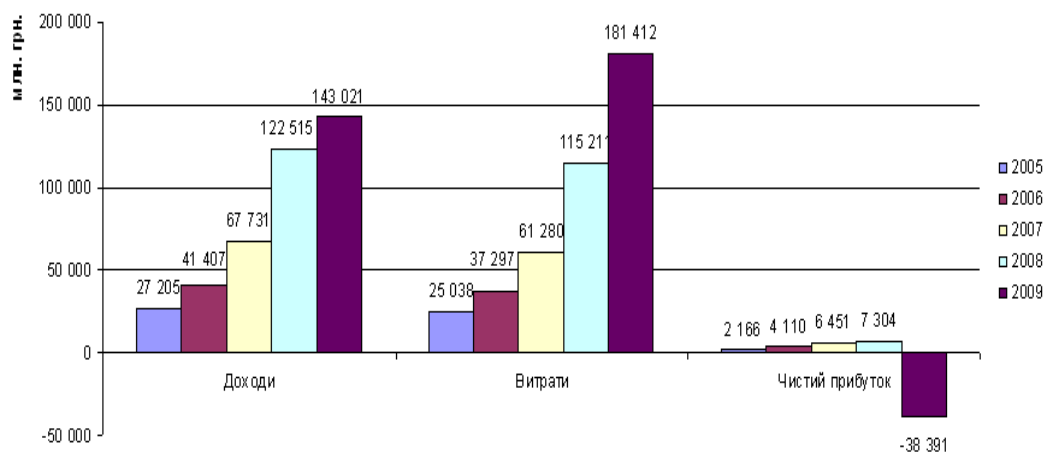
У таблиці наведено загальну статистику доходів, витрат, прибутку банківської системи України в 2005 – 2009 рр.

Таблиця

**Доходи, витрати, чистий прибуток банківської системи України в 2005 – 2009 рр. (млн грн)**

Показники	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Доходи	27 205	41 407	67 731	122 515	143 021
Витрати	25 038	37 297	61 280	115 211	181 412
Чистий прибуток	2 166	4 110	6 451	7 304	- 38 391

За даними таблиці будуємо гістограму розподілу доходів, витрат та чистого прибутку в динаміці протягом 2005 – 2009 рр. (рис. 1).



**Рис. 1. Динаміка доходів, витрат та чистого прибутку банківської системи України в 2005 – 2009 рр.**

Виходячи з рис. 1, можна зробити висновок про те, що доходи та витрати банківської системи України кожного року зростають. Також не можна не відмітити той факт, що за останні роки витрати зростали більше, ніж доходи: якщо в 2007 р. доходи збільшилися на 63,6 %, витрати – на 64,3 %, а в 2008 році темп приросту доходів склав 80,9 %, витрат – 88 %, то в 2009 р. доходи збільшилися порівняно з попереднім роком лише на 16,7 %, а витрати – на 57,4 %, тобто темп приросту витрат в 2009 році перевищив темп приросту доходів на 40,7 %.

Щодо чистого прибутку банківської системи України, то протягом 2005 – 2008 років спостерігалось зростання чистого прибутку повільними темпами (в 2007 році чистий прибуток збільшився на 57 %, а в 2008 – лише на 13,2 %), то станом на 01.01.2010 р. зафіксовано від'ємний фінансовий результат діяльності банківського сектору у розмірі 38,4 млрд грн, що пов'язано, насамперед, зі світовою фінансовою кризою і, як наслідок, з подальшим зростанням витрат, які є набагато вищими за темпами приросту порівняно з доходами.

Рис. 2 відображає динаміку чистого прибутку банківської системи України за місяцями в 2008 – 2009 рр.

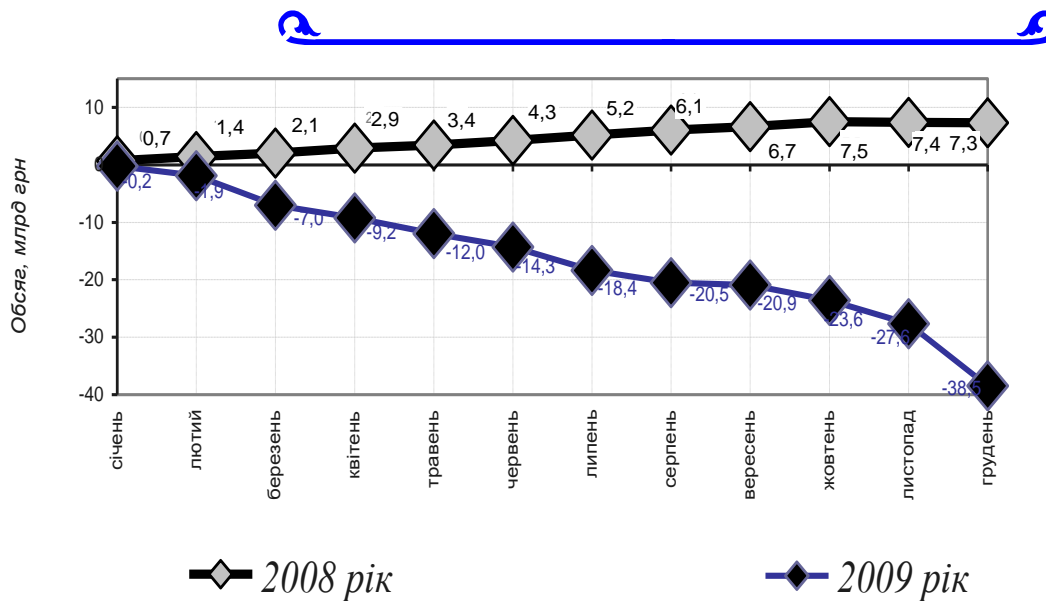


Рис. 2. Динаміка чистого прибутку банківської системи України за місяцями за 2008 – 2009 роки

Як видно з рис. 2, протягом 2008 р. відбувалося збільшення чистого прибутку, лише з жовтня по грудень спостерігається зменшення фінансового результату з 7,5 до 7,3 млрд грн.

Щодо 2009 р., то маємо негативну тенденцію до зменшення прибутку, особливо несприятливими були червень (збитки 4,1 млрд грн), а також період з жовтня по грудень (у листопаді фінансовий результат діяльності банківського сектору становив 10,8 млрд грн, що є абсолютним антирекордом). Як вже говорилося раніше, це пов'язано з тим, що витрати у 2009 році набагато перевищують доходи, і це позначилося на загальній величині чистого прибутку.

Таким чином, проаналізувавши структуру та динаміку доходів та витрат банківської системи на макrorівні, можемо сказати, що протягом останнього року банківська система України в цілому і по окремим банкам характеризувалася дуже високою витратністю, темп приросту якої значно перевищував темп приросту доходності, що, в свою чергу, призвело до від'ємного фінансового результату діяльності банківського сектору. Це пов'язане, насамперед, з погіршенням умов ведення бізнесу клієнтів банків унаслідок кризи і відповідно необхідністю формування підвищених резервів під можливі втрати від кредитної діяльності.

Наук. керівн. Маслов С. І.

Література: 1. Основні показники діяльності банків України // Вісник НБУ. – 2009. – № 7. – С. 10–17.  
2. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua/>.

УДК 339.187.6

Милю Р. В.

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## МОДЕЛЬ ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ КЛІЄНТІВ БАНКУ НА ОСНОВІ МЕТОДУ ІЄРАРХІЙ

*Анотація.* Розглянуто модель оцінки кредитоспроможності клієнтів банку. Проаналізовано основні характеристики позичальників. Визначено найбільш важливі для банку критерії оцінювання, що дозволить підвищити ефективність здійснення кредитних операцій.

*Аннотация.* Рассмотрена модель оценки кредитоспособности клиентов банка. Проанализированы основные характеристики заемщиков. Определены наиболее значимые для банка критерии оценивания, что позволит повысить эффективность осуществления кредитных операций.

© Милю Р. В., 2010

ISI

"Управління розвитком", №16(92) 2010





*Annotation. The model of estimation of clients solvency is considered. Basic descriptions of borrowers are analyzed. Most essential criteria of estimations that will allow to promote efficiency of realization of credit operations, are certified.*

*Ключові слова: кредит, кредитоспроможність, позичальники банку, критерії оцінювання.*

Кредитні відносини комерційного банку з клієнтською базою у наш час доцільно розглядати як систему економічних відносин, сутність та складність яких обумовлена великою кількістю факторів і відображають ступінь реалізації кредитної політики банку. Саме тому необхідно якісно формувати клієнтську базу, визначити її характеристики та помічати усі потоки інформації щодо клієнтів для подальшої успішності та ефективності кредитної діяльності.

Дослідженням проблеми вдосконалення та розробки новітніх систем та методик оцінки кредитоспроможності позичальників і на цій основі вирішенням проблем ефективного розвитку кредитної політики банку займалися як зарубіжні, так і вітчизняні вчені, такі, як: Чуб П. В. [1], Авансова І. А. [2], Делас В. А. та ін. Проте порівняно мало дослідженою залишається проблема визначення пріоритетних критеріїв кредитної привабливості клієнтів у кризових умовах сучасної економіки України.

Тому метою даної статті є розгляд можливої системи оцінки кредитоспроможності позичальників, з'ясування найбільш значущих характеристик клієнтів для банку і на цій основі встановлення пріоритетних критеріїв оцінки кредитоспроможності фізичних осіб банку в сучасних умовах.

Правильна оцінка кредитоспроможності позичальників банку дає змогу прогнозувати доходи від кредитних операцій на більш високому рівні ймовірності. Оцінка кредитоспроможності позичальників здійснюється за декількома критеріями, за якими менеджеру банку необхідно зробити висновок. Тому є важливим використання методу аналізу ієрархій для прийняття висновків щодо кредитної якості клієнтів.

Метод аналізу ієрархій застосовується для вирішення багатокритеріальних завдань в умовах визначеності досліджуваних даних [2]. Мета прийняття рішення розбивається на декілька критеріїв першого рівня, кожен з яких може бути розподілений на низку критеріїв нижчого рівня. Сутність методу полягає в оцінці кожного варіанта рішення за усіма критеріями найнижчого рівня, далі отримані оцінки узагальнюються в один єдиний висновок з урахуванням частки значущості досліджуваних критеріїв кожного рівня.

Метод аналізу ієрархій може бути представлений у таких етапах:

структуризація завдання у вигляді ієрархії з декількома рівнями: мета, критерії та альтернативи; попарне порівняння критеріїв різного рівня, результати якого переводяться у числа відповідно до шкали значущості;

обчислення коефіцієнтів важливості для елементів кожного рівня на основі розрахунку середніх геометричних;

розрахунок кількісного індикатора якості кожної з альтернатив.

Отже, необхідно представити за певним критеріями інформацію згідно з кредитними заявками, які надійшли до менеджера з кредитування фізичних осіб АКБ "УКРСОЦБАНК", що займають більшу частку загального обсягу кредитування, й відповідно мають досить значний рівень ризиків затримки платежів та неповернення кредитних коштів та відсотків за ними (табл. 1).

Таблиця 1

### Загальні характеристики клієнтів банку

Клієнт	Кредитна історія	Дохід	Залог та поручництво	Вік
Програміст	позитивна	середній, стабільний	поручництво	середній вік
Економіст	позитивна	високий та % з прибутку	авто	старше середнього
Менеджер з продажів	були прострочки платежів	середній та % з продажу	поручництво	молодий

У програмному пакеті Microsoft Office Excel необхідно створити матрицю парних порівнянь, яка відображає висновки менеджера щодо важливості критеріїв та вибору альтернатив таким чином, що у строках матриці найбільш важливі альтернативи представлені оцінками від 1 до 9 балів та взагалі оцінюються відносно кожної альтернативи, представленої у стовпцях, де діагональні елементи матриці дорівнюють одиниці [3].

Слід створити матриці оцінки позичальників за обраними критеріями: якості кредитної історії, рівня доходів, наявності залогів та поручництва та за віком клієнта. За обраними критеріями обчислюється оцінка для кожного позичальника, яка відображає його становище відносно інших досліджуваних позичальників.

За розрахованими даними можливо зробити висновки щодо переваг клієнтів за обраним критерієм. Однак оцінка кредитоспроможності позичальника має комплексний характер та її результати обґрунтовуються на дослідженні та узагальненні різних критеріїв відбору. Тому доцільно порівняти критерії оцінки позичальників відносно один одного й встановити рівень їх значущості.

Слід зауважити, що рівень важливості був прийнятим таким: кредитна історія, рівень доходу, наявність залогів та поручництв та вік позичальників. Відповідно до встановлених рівнів у матриці парних порівнянь знаходяться оцінки клієнтів з погляду важливості критеріїв відбору для банку.

Необхідно відмітити, що кількісна та ймовірнісна оцінка критерію здійснюється на основі розрахунку середньгеометричної та її частки у загальній сумі середньгеометричних значень за кожною альтернативою. Підсумкові оцінки обчислюються за допомогою множення сукупної матриці оцінок критеріїв на стовпець оцінок матриці порівняння критеріїв альтернатив з використанням функції програмного пакета Excel "МУМНОЖ", що наведено в табл. 2.

Таблиця 2

**Оцінка клієнтів за критерієм якості кредитної історії**

Альтернативи	Оцінки якості кредитних історій	Оцінки рівня доходу	Оцінки залогу	Оцінка віку	Підсумкові оцінки
Програміст	0,43	0,07	0,2	0,75	0,3121
Економіст	0,43	0,75	0,6	0,07	0,5229
Менеджер з продажів	0,14	0,18	0,2	0,18	0,165

За даними табл. 2 можливо дослідити переваги та недоліки кожного позичальника за кожним обраним критерієм оцінки його кредитоспроможності.

Підсумкова оцінка привабливості позичальників свідчить про те, що найкращим варіантом надання позики для банку буде економіст, друге місце слід визначити для програміста та найменш привабливим відносно досліджуваних позичальників є менеджер з продажів.

Тому відзначимо, що модель оцінки кредитоспроможності позичальників за методом аналізу ієрархій дає змогу зробити обґрунтовані висновки щодо перспективності клієнтів та привабливості їх для банку за різними ознаками. Так, науковці та фахівці банківського бізнесу можуть долучати до зазначеної моделі й інші критерії та встановлювати відповідні оцінки сукупності позичальників за рівнем їх кредитоспроможності.

Таким чином, у статті було визначено систему оцінки кредитоспроможності позичальників на основі методу ієрархій, використання якої дозволить у майбутньому збільшити ефективність кредитних операцій банку.

*Наук. керівн. Прохорова Ю. В.*

**Література:** 1. Чуб П. В. Методи оцінки кредитного портфеля фізичних осіб банку / П. В. Чуб // Фінансовий ринок України. – 2008. – № 11. – С. 27–32. 2. Авансова І. А. Оцінка кредитної діяльності банку / І. А. Авансова // Фінанси України. – 2009. – № 6. – С. 130–113. 3. Делас В. А. Кредитные операции коммерческих банков / В. А. Делас. – М. : Изд. Альта, 2009. – 218 с.

УДК 336.717.71

**Ламанова А. В.**

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## УПРАВЛІННЯ ПОРТФЕЛЕМ БАНКУ З ЦІННИМИ ПАПЕРАМИ

*Анотація. Наведено результати дослідження щодо управління портфелем банку з цінними паперами, а саме методи управління портфелем банку з цінними паперами.*

*Аннотация. Приведены результаты исследования относительно управления портфелем банка с ценными бумагами, а именно методы управления портфелем банка с ценными бумагами.*

*Annotation. The results of author's study regarding the management of portfolio of securities, namely the methods for securities bank portfolio management are presented.*

*Ключові слова: цінний папір, портфель цінних паперів, управління.*

На сучасному етапі ринкових перетворень в Україні управління портфелем банку з цінними паперами, порівняно зі світовою практикою, здійснюються на недостатньому рівні.

До того ж, переважно відбувається автоматичне перенесення західних методик щодо формування портфелів цінних паперів фінансовими інститутами на фондовому ринку без достатнього врахування українських реалій, що не завжди приводить до бажаного результату. Це ставить перед

© Ламанова А. В., 2010



українською фінансовою наукою завдання, з одного боку, розроблення власної методологічної бази для активізації операцій банків із цінними паперами, а з іншого – необхідність критичного переосмислення рекомендацій і висновків західних класичних концепцій інвестування та сучасних банківських технологій, які відіграють провідну роль операцій з цінними паперами в діяльності фінансово-кредитних установ країн із ринковою економікою.

Дослідженню механізмів функціонування та управління портфеля з цінними паперами та діяльності на ринку присвячено низку наукових праць українських вчених-економістів: Вовчак О. Д., Кузнецової А. Я., Луціва Б. Л., Переседи А. А., Майорової Т. В., Примостки Л. О., Реверчука С. К. та ін.

Цінний папір – це грошовий документ, що засвідчує право володіння або відношення до позики і визначає стосунки між особою, що випустила цей документ, і його власником.

Портфель цінних паперів – це сукупність інвестиційних цінностей, що використовуються для досягнення конкретної інвестиційної мети вкладника, тобто вкладення в цінні папери з метою управління ними як єдиним цілим.

Управління – це діяльність, пов'язана з впливом керуючого суб'єкта на керований об'єкт з метою досягнення певних результатів. Воно притаманне всім сферам людської діяльності, в тому числі економічній і фінансовій [1].

Під управлінням портфелем цінних паперів слід розуміти мистецтво формувати й розпоряджатися набором різних цінних паперів так, щоб вони зберігали свою вартість і приносили відчутний дохід, незалежний від специфічного ризику [2].

В останнє десятиріччя важливого практичного значення й одночасно проблемності набуло питання розробки інвестиційної політики комерційного банку як основи стратегічного планування. У процесі здійснення операцій з цінними паперами банківським установам доцільно значну увагу приділяти проведенню ефективного управління портфелем цінних паперів, яке забезпечить дохідність, що буде достатньою для фінансування витрат, пов'язаних із залученням ресурсів, та гарантуватиме певну величину прибутку [3].

Класифікація методів управління портфелем цінних паперів за термінами погашення [4] (рисунок).

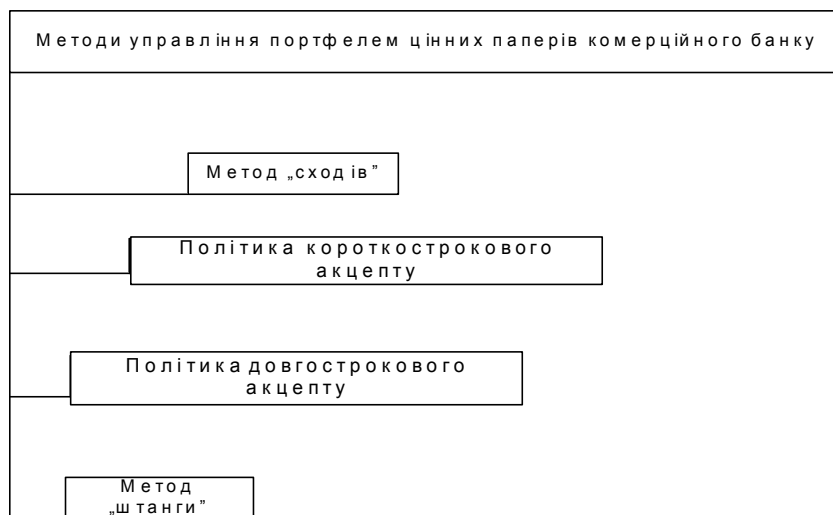


Рис. Класифікація методів управління портфелем цінних паперів

Таким чином, після погашення цінних паперів з більш короткими термінами, інвестиційні кошти, що вивільнюються, вкладаються у цінні папери з більш незмінними термінами погашення. Цей метод (політика рівномірного розподілу коштів) дозволяє зменшувати коливання в доходах від цінних паперів і, хоча не приносить великих доходів, гарантує відсутність значних втрат.

Розглянемо кожний метод окремо.

Метод "сходів". Цей метод будується на придбанні цінних паперів різних термінів погашення в межах банківського інвестиційного горизонту. При цьому портфель рівномірно розподіляється в середині часового інтервалу (горизонті) за термінами їх погашення.

Наступний метод одержав назву короткострокового акценту, який передбачає придбання короткострокових цінних паперів (2 – 3 роки) в межах короткострокового часового інтервалу.

Політика короткострокового акценту – найбільш обережний метод; підвищує банківську ліквідність, а дохідність не розглядається як пріоритетна мета. Політика доцільна в період зростання відсоткових ставок. Якщо політика короткострокового акценту забезпечує підтримання ліквідності комерційного банку, то стратегія довгострокового акценту направлена, насамперед, на одержання доходу. На практиці є відкритою переважно великим банкам, які мають доступ до ліквідних коштів, та прийнятна в період падіння ринкових норм відсотка. Акцент при проведенні цього виду пасивної політики робиться на вкладення коштів, насамперед, в облігації з діапазоном обігу в декілька років.

Комбінування стратегії короткострокового та довгострокового акцентів складає політику так званої "штанги", яка полягає в інвестуванні основної маси коштів у цінні папери як з невеликими, так і з тривалими термінами обігу, і тільки незначну частину портфеля складають середньострокові цінні папери.



Таким чином, при використанні цього методу кошти розміщуються у двох протилежних кінцях часового інтервалу. Частина портфеля, що складається з довгострокових вкладень, забезпечує отримання доходу, а короткострокова частина – ліквідність.

Ця політика дозволяє, за бажанням інвестора, переводити акцепт на різні інвестиційні цілі чи балансувати між цими цілями.

Отже, до системи управління портфелем цінних паперів належать заходи не лише успішного його формування, а й поточного коригування. Кожен інвестор прагне постійно поліпшувати інвестиційні характеристики портфеля на підставі оцінювання окремих вкладень, а в разі несприятливих обставин – своєчасно реінвестувати капітал в ефективніші активи.

Банківським установам України для забезпечення високої дохідності та ефективності фінансових інвестицій слід використовувати методи активного та пасивного управління портфелем акцій та облігацій. Більш консервативному банку доцільно скористатися методами пасивного управління, перш за все, індексацією. Для гарантування покриття витрат на обслуговування ресурсів, прийнятною є імунізація портфеля облігацій. Агресивному та схильному до ризику банку потрібно використовувати активне управління шляхом визначення недооцінених цінних паперів та прогнозування зміни тих чи інших економічних показників, що тісно пов'язані з ринком цінних паперів.

Наук. керівн. Колесніченко В. Ф.

**Література:** 1. Притула Н. Модель формування оптимального портфеля цінних паперів на основі кредитно-рейтингової оцінки фінансового стану підприємств-емітентів / Н. Притула // Ринок цінних паперів в Україні. – 2007. – № 8. – С. 93–98. 2. Мендрул О. Г. Фондовий ринок: операції з цінними паперами / О. Г. Мендрул, І. А. Павленко. – К.: КНЕУ, 2000. – 156 с. 3. Основні показники діяльності банків України на 1 січня 2009 року // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 2. – С. 19–21. 4. Борщук І. В. Ризик і дохідність при портфельному інвестуванні комерційних банків / І. В. Борщук // Фінанси України. – 2002. – № 7. – С. 115–126.

УДК 336.717.061

**Олійник К. А.**

Студент 5 курсу  
фінансового факультету КНЕУ

## **НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМИ РИЗИКАМИ В БАНКІВСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ**

*Анотація. Присвячено вивченню теоретичних засад та практичних аспектів діяльності з дослідження та управління кредитними ризиками в банку. Розкрито сутність поняття "кредитний ризик" та особливості регулювання кредитних ризиків банківських установ. Охарактеризовано становлення сучасної системи ризик-менеджменту в кредитних установах. Досліджено основні методи зниження кредитного ризику в банківській діяльності, шляхи мінімізації банківських кредитних ризиків.*

*Аннотация. Посвящено изучению теоретических основ и практических аспектов деятельности по изучению и управлению кредитными рисками в банке. Раскрыта сущность понятия "кредитный риск" и особенности регулирования кредитных рисков банковских учреждений. Дана характеристика современной системы риск-менеджмента в кредитных учреждениях. Исследованы основные методы снижения кредитного риска в банковской деятельности, пути минимизации банковских кредитных рисков.*

*Annotation. The article is devoted to studying of theoretical bases and practical aspects of activity on studying and management of credit risks in bank. The essence of concept "credit risk" and features of regulation of credit risks of banking establishments is opened. The characteristic of modern system of risk-management in credit institutions is given. The basic methods of decrease in the credit risk in banking are investigated. Ways of minimization of bank credit risks are resulted.*

*Ключові слова: кредитний ризик, кредитні операції банку, фінансова стійкість комерційного банку, механізм управління кредитними ризиками в банку, мінімізація банківських кредитних ризиків.*

Підвищення інтересу до управління кредитним ризиком пов'язано зі зростанням обсягів кредитних портфелів банків, зниженням рентабельності в банківській сфері, що спонукає банки приймати на себе високі кредитні ризики. Усе це обумовило актуальність удосконалення існуючих і впровадження нових методик оцінок та управління кредитним ризиком.

© Олійник К. А., 2010



Актуальність проблеми регулювання кредитних ризиків банків знайшла висвітлення в публікаціях науковців і практиків. Значний внесок у теорію і практику управління кредитними ризиками в банківських установах становлять роботи О. Васюренко, В. Вітлінського, В. Волошина, О. Заруби, О. Дзюблук, Л. Примостки, Т. Раєвської [1 – 5].

Мета статті – розробка теоретичних положень, методичних підходів та практичних рекомендацій щодо вдосконалення механізму управління кредитними ризиками в банку.

Важливу роль у зміцненні банківської системи країни, зростанні довіри до неї вкладників та інвесторів відіграє регулювання банківських ризиків. У загальній сукупності банківських ризиків найбільшу питому вагу мають кредитні ризики.

Кредитний ризик – основний вид фінансових ризиків, з яким стикаються банки у процесі своєї діяльності. Його поява спричинена, перш за все, несвоєчасним виявленням проблемних кредитів і недостатністю створених під них резервів, а також недосконалістю кредитного контролю в банках.

Основними засадами політики банку у сфері управління ризиками є централізація управління ризиками, тобто аналіз та оцінка ризиків здійснюється на рівні Головного банку і до бізнес-підрозділів доводяться встановлені ліміти; забезпечення збалансованої структури ризиків та прибутковості; здійснення постійного моніторингу ризиків.

Закон України "Про банки та банківську діяльність" передбачає необхідність дотримання банківськими установами економічних нормативів, які регулюють кредитні ризики [6].

При проведенні кредитної політики банки виходять з необхідності забезпечення поєднання інтересів банку, його акціонерів і вкладників, а також суб'єктів господарської діяльності з урахуванням загальних державних інтересів.

Національний банк як орган регулювання та нагляду за банківською діяльністю встановив ряд вимог та обов'язкових економічних нормативів на основі рекомендацій Базельського комітету з урахуванням національної специфіки розвитку кредитної діяльності банків. Вказані нормативи доведено до банків інструкцією "Про порядок регулювання діяльності банків в Україні", затвердженою Постановою Правління НБУ від 28 серпня 2001 року № 368 [7].

Протягом звітного періоду ПАТ "УкрСиббанк" безумовно дотримувався встановлених НБУ нормативів кредитного ризику. Так, станом на кінець дня 31.12.2009 р. значення нормативів кредитного ризику становили: норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (Н7) – 9,81 % (нормативне значення – не більше 25 %), норматив великих кредитних ризиків (Н8) – 9,81 % (нормативне значення – не більше 8-кратного розміру регулятивного капіталу, тобто не більше 800 %), норматив максимального розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру (Н9) – 1,08 % (нормативне значення – не більше 5 %), норматив максимального розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих інсайдерам (Н10) – 3,37 % (нормативне значення – не більше 30 %) [8].

З метою підвищення надійності та стабільності банківської системи, захисту інтересів кредиторів і вкладників банків, Національним банком України встановлено порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків, затверджений постановою правління № 279 від 6 липня 2000 р. [9]:

Власне управління ризиками (ризик-менеджмент) – це процес, за допомогою якого банк виявляє ризики, проводить оцінку їх величини, здійснює моніторинг, контролює свої ризиковані позиції, а також враховує взаємозв'язки між різними категоріями ризиків.

За цим визначенням до функцій ризик-менеджменту відносяться: ідентифікація потенційних джерел ризику; формування системи управлінської звітності, яка дозволяє одержувати адекватну інформацію про діяльність підрозділів банку та пов'язаних з ними ризиками; оцінку ймовірності ризику та можливих втрат; проведення превентивних заходів і заходів щодо нейтралізації ризику; ліквідацію негативних наслідків і відновлення або підвищення рівня фінансової безпеки.

Коли банк надає кошти, бере зобов'язання про їх надання або інвестує кошти у цінні папери, він наражається на кредитний ризик – ризик невиконання позичальником, контрагентом або емітентом своїх зобов'язань за договором.

Згідно з кредитною політикою банку основне значення при прийнятті кредитного рішення має платоспроможність клієнта, а не якість наданої застави. Для оцінки кредитних ризиків банк використовує рейтингові політики, що базуються на підході визначення внутрішніх рейтингів, який на відміну від стандартного підходу Базелю II дає можливість більш точно оцінити кредитний ризик кредитного портфеля банку і визначити адекватний розмір економічного і, в результаті, регулятивного капіталу. Висновки Департаменту ризик-менеджменту (ДРМ) містять чотири оцінки параметрів кредитного ризику: клас позичальника, категорію ризику, рейтинг контрагента та рівень відшкодування. ДРМ несе відповідальність за визначення остаточної оцінки кредитної операції.

Максимальний рівень кредитного ризику банку, передусім, відображається в балансовій вартості фінансових активів у консолідованому балансі. Вплив можливих взаємозаліків активів та зобов'язань з метою зниження потенційного кредитного ризику є незначним.

Банк управляє кредитним ризиком шляхом упровадження внутрішніх політик та положень, які визначають прийнятний для банку рівень кредитного ризику з метою забезпечення найбільш ефективного використання ресурсів банку; принципи дотримання лімітів кредитного ризику та механізми ефективного моніторингу кредитних ризиків.

Банк структурує рівні кредитного ризику, на який він наражається, шляхом встановлення лімітів на контрагента/групу пов'язаних осіб залежно від рейтингу контрагента або виду кредитування [8].

Таким чином, кредитні ризики, пов'язані з міжбанківськими операціями, виникають переважно внаслідок незабезпеченого кредитування банків-контрагентів, навіть попри той факт, що такі



кредити у більшості випадків є короткостроковими. Суми за міжбанківськими операціями складають відносно невелику частку (приблизно 1 – 5 %) від загальної суми активів банку. Банк встановлює ліміти окремо за кожним банком-контрагентом за результатами власного аналізу їх фінансової звітності та будь-якої наявної нефінансової інформації, в тому числі інформації про акціонерів, клієнтів, якість управління, позицію на ринку, концентрацію діяльності та темпи зростання показників позичальника. Кредитний комітет офісу вищого рівня затверджує та переглядає ліміти для кожної категорії банків-контрагентів.

Однією з форм прояву банківського кредитного ризику виступає нецільове використання позичених засобів [10]. Тому в кредитному договорі особливе значення мають напрям використання кредиту і мети кредитування.

Наук. керівн. Дзеніс В. О.

**Література:** 1. Васюренко О. В. Банківські операції : навч. посібн. / О. В. Васюренко. – 4-те вид. – К. : Знання, 2004. – 324 с. 2. Вітлінський В. В. Кредитний ризик комерційного банку / В. В. Вітлінський. – К. : Знання, 2000. – 251 с. 3. Дзюблюк О. В. Оптимізація управління активами і пасивами комерційного банку / О. В. Дзюблюк // Фінанси України. – 2002. – № 5. – С. 129–137. 4. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку : підручник / Л. О. Примостка. – 2-е вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2004. – 468 с. 5. Раєвська Т. Практичні підходи до оцінки ризиків у діяльності банків / Т. Раєвська // Вісник НБУ. – 2005. – № 8. – С. 9–14. 6. Закон України "Про банки і банківську діяльність" від 7 грудня 2000 р. № 2121 – III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 5,6. – Ст. 36. 7. Постанова Правління Національного банку України "Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні" від 28 серпня 2001 р. № 368 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>. 8. Офіційний сайт ПАТ "УкрСиббанк" BNP Paribas Group. – Режим доступу : <http://www.ukrsibbank.com> 9. Постанова Правління Національного банку України "Про затвердження Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків" від 6 липня 2000 р. № 279 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua> 10. Машина Н. І. Економічний ризик і методи його вимірювання : навч. посібн. / Н. І. Мішина. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 188 с.

УДК 336.774.3

**Заднепровська Г. І.**

Студент 5 курсу  
фінансового факультету КНЕУ

## **РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ КРЕДИТІВ В УМОВАХ КРИЗИ (НА ПРИКЛАДІ АТ "ОТП БАНК")**

*Анотація. Розглянуто можливості проведення реструктуризації в Україні. Проаналізовано переваги застосування банками України програми реструктуризації кредитної заборгованості позичальників.*

*Аннотация. Рассмотрена возможность проведения реструктуризации в Украине. Проанализированы преимущества использования банками Украины программ реструктуризации кредитной задолженности заемщиков.*

*Annotation. The possibility of using restructurisation in Ukraine is considered. Advantages of using restructurisation of borrowers credit debt by bank's of Ukraine are analyzed.*

*Ключові слова: реструктуризація, кредитна заборгованість, графік погашення.*

Позитивна динаміка кредитування приватного сектору є результатом нормального й очікуваного розвитку фінансового ринку України в умовах її інтеграції до євроспільноти. За цих умов зростаючі обсяги кредитування значною мірою поглинаються за рахунок попиту на грошові кошти. З позиції попиту позитивна динаміка кредитування підкріплювалася очікуваннями вищих доходів, а з позиції пропозиції – стрімким збільшенням обсягів кредитування, чому останні два роки сприяли українські банки з іноземним капіталом (його частка в статутному капіталі вітчизняних банків на 01.01.2010 р. становила 36,7 %) [1].

Основоположним питанням у контексті реструктуризації кредитів в умовах кризи є зменшення платіжного навантаження на позичальників. Цього слід досягати шляхом створення сприятливих для повернення позичальниками взятих кредитів.

© Заднепровська Г. І., 2010



Проведення реструктуризації в Україні має ґрунтуватися на використанні кращих практичних аспектів зарубіжної практики в поєднанні з особливостями ситуації, яка склалася в нашій країні.

На цей час не всі банки України пропонують своїм клієнтам проведення реструктуризації кредитного боргу. Адже цей метод ще не досить вивчений і не набув ще широкого використання.

Проблемою дослідження методу реструктуризації займалися багато як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, таких, як: Левен Л. [2], Міщенко В., Крилова В., Ніконова В. [3], Новиков В. [4] та ін.

Фінансовий крах будь-якого суб'єкта господарювання означає грошові витрати його власників і необхідність пошуку нових місць роботи для його працівників. Проте у випадку банкрутства банку страждають не лише його акціонери і співробітники, а й усі фізичні та юридичні особи, що мають кошти на депозитних і розрахункових рахунках. Зауважимо, що ці підприємства також мають власний штат робітників. Таким чином, погіршення фінансового стану банківських установ унаслідок зростання частки так званих "проблемних" кредитів є вкрай небезпечним чинником для економіки в цілому. Саме тому проблема оздоровлення кредитного портфеля та мінімізації проблемних кредитів є надзвичайно актуальною для будь-якої країни чи банку.

У рамках програми реструктуризації кредитів OTP Bank пропонує приватним клієнтам можливість включити розмір простроченої заборгованості в основну суму кредиту, що дозволить їм покращити свою кредитну історію. Нова послуга передбачає переведення "простроченої" заборгованості за кредитом позичальника в категорію "строкової". Таким чином, загальна сума кредиту збільшується на суму прострочених відсотків і відсотків, нарахованих на прострочене тіло кредиту. При цьому банк формує новий графік погашення кредитної заборгованості з урахуванням фінансових можливостей клієнта з обслуговування боргу.

OTP Bank з розумінням і лояльністю ставиться до проблем кожного позичальника і завжди готовий піти йому назустріч, запропонувавши найбільш прийнятний для нього варіант зменшення щомісячних платежів за кредитом. При цьому дуже показовим є той факт, що на пропозицію банку щодо реструктуризації уже відгукнулися клієнти з рівнем прострочення понад 90 і навіть 120 днів.

Популярність цієї програми настільки велика, що нам навіть довелося інвестувати кошти в установку спеціальної автоматизованої системи обробки клієнтських запитів задля того, щоб будь-яке відділення банку могло обробити запит клієнта на реструктуризацію протягом лише 2 – 3 днів. Адже щодня за реструктуризацією до банку звертаються до 100 позичальників, причому близько 14 % з них – це клієнти з простроченою заборгованістю.

У рамках програми OTP Bank пропонує своїм позичальникам скористатися такими інструментами реструктуризації, як:

1. Зниження платежу за кредитом на 30 % і більше (залежно від фінансових можливостей клієнта).
2. Скасування пені й штрафів (за умови повного погашення простроченої заборгованості).
3. Зниження відсоткової ставки з її подальшим відновленням до початкового рівня після закінчення пільгового періоду.
4. Збільшення строку кредиту.
5. Зарахування прострочення до суми кредиту з подальшими пільговими умовами платежу.
6. Розбивка страхових платежів на 2, 4 рівні частини (за автомобільними та іпотечними кредитами).
7. Переуступка боргу: зміна позичальника за кредитом.

Як приклад, був розроблений графік погашення кредитної заборгованості за кредитним портфелем до та після методу реструктуризації. Графічна інтерпретація розрахунків наведена на рис. 1 і 2.

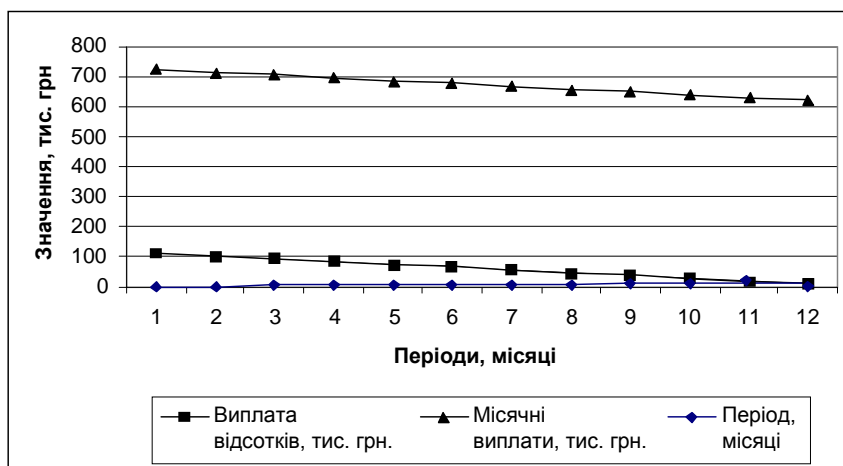


Рис. 1. Погашення кредитної заборгованості до реструктуризації

Також треба зауважити, що реструктуризація є вигідною для позичальника тільки в період своєї дії, але кінцеві суми виплат будуть знано більшими через підвищення базової ставки відсотка на 0,5 %.

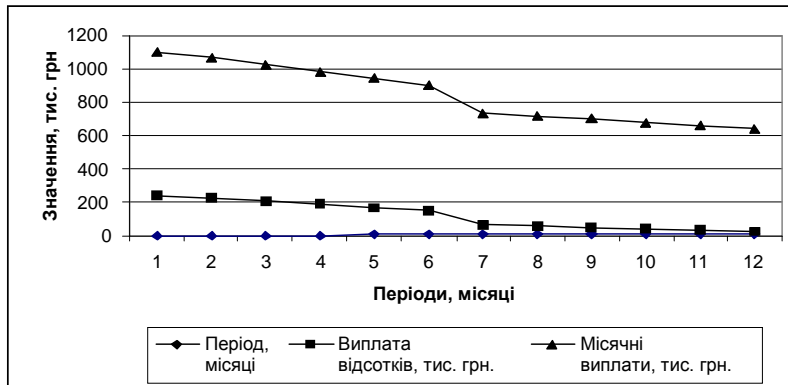


Рис. 2. Погашення кредитної заборгованості після проведення реструктуризації

Як видно з двох графіків, що при погашенні заборгованості до реструктуризації відбувається помірне зниження сум виплат. Враховуючи дані рис. 2, то відбувається незначне підвищення сум виплат, а потім їх зниження (за розрахунками за 1 рік). При розрахунках за більший проміжок часу відбудеться значне підвищення сум виплат, адже збільшується відсоткова ставка за позицією.

Застосовуючи дану послугу разом з іншими рішеннями, банк надає можливість позичальникам протягом пільгового періоду здійснювати щомісячні платежі за кредитом у оптимальному для них розмірі.

Отже, реструктуризація має проводитися на системній основі, тобто здійснюватися за єдиними правилами і поширюватися на кредити всіх позичальників, що підлягають реструктуризації з урахуванням встановлених пріоритетів (з огляду на обмеженість ресурсів). Пріоритетність проведення реструктуризації може бути такою:

- іпотечні кредити (важливий аспект таких кредитів – їх соціальна складова);
- кредити на придбання вантажних авто (важливий аспект конвертації таких авто – можливість підтримки малого і середнього бізнесу);
- кредити малому і середньому бізнесу;
- кредити на придбання транспортних засобів фізичними особами.

Реструктуризація має добровільний характер і охоплює позичальників, які мають кредити тільки в іноземній валюті, хоча у майбутньому прогнозується впровадження реструктуризації для кредитів і в національній валюті.

Наук. керівн. Прохорова Ю. В.

**Література:** 1. Офіційний сайт АТ "ОТП Банк". – Режим доступу : [www.otpbank.com.ua](http://www.otpbank.com.ua). 2. Левен Л. Реструктуризація боргу домогосподарств (населення): основні принципи і приклад України / Л. Левен // Матеріали досліджень МВФ. – 2009. – 26 с. 3. Міщенко В. Реструктуризація кредитів в умовах кризи: світовий досвід і можливості застосування в Україні / В. Міщенко, В. Крилова, М. Ніконова // Вісник НБУ. – 2009. – № 5. – С. 12–17. 4. Новиков В. Аргентинское танго. Кризисный вариант [Електронный ресурс] / В. Новиков. – Режим доступа : [www.bdm.ru/arhiv/1998/10/40-42.html](http://www.bdm.ru/arhiv/1998/10/40-42.html).

УДК 330.45:336.7

**Калініченко О. І.**

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## ПОБУДОВА МОДЕЛІ ЗАЛЕЖНОСТІ ЧИСТОГО ПРОЦЕНТНОГО ДОХОДУ БАНКУ ВІД КЛАСИФІКОВАНИХ ЗА СТУПЕНЕМ РИЗИКУ ПОЗИК

*Анотація. Подано модель залежності чистого процентного доходу банку від класифікованих за ступенем ризику позик.*

*Аннотация. Дана модель зависимости чистого процентного дохода банка от классифицированных по степени риска кредитов.*

© Калініченко О. І., 2010



*Annotation. The model of dependence of net percent profit of bank from the loans classified after the degree of risk is built.*

*Ключові слова: економетрична модель, кредитний ризик, чистий дохід, позики, класифіковані за ступенем ризику.*

Під час підвищення рівня розвитку банківської системи та, водночас, загрози ефективності діяльності банків через фінансову кризу та неплатоспроможність позичальників спостерігається підвищений інтерес до системи попередження та нейтралізації негативного впливу кредитних ризиків. Основна причина банківських банкрутств – неповернення раніше виданих кредитів.

Відсутність комплексної ефективної системи управління кредитними ризиками та недостатність науково обґрунтованих методів зниження кредитних ризиків усе більш відчутно позначається на фінансових результатах українських банків і стає причиною негативних тенденцій розвитку кредитного сектору вітчизняної економіки.

Питаннями регулювання та зниження кредитного ризику займаються такі провідні вітчизняні вчені-науковці, як: В. Вітлінський, В. Галіцин, В. Капран, Л. Примостка, О. Пернарівський, Л. Слобода, Р. Шевченко та ін. Проте недостатньо уваги приділено аналізу взаємозв'язку прибутку банку та ступеня ризиковості кредитів.

Метою статті є побудова моделі залежності чистого процентного доходу від класифікованих за ступенем ризику позик (стандартні, під контролем, субстандартні, сумнівні та безнадійні).

Економетричні моделі становлять окремий клас економіко-математичних моделей, побудова яких дозволяє визначити форму математичної залежності, що відображує поведінку досліджуваних об'єктів; оцінити отримані значення параметрів моделі, а також перевірити їх статистичну значущість та оцінити адекватність моделі в цілому [1].

Побудова багатofакторної лінійної моделі активно використовується для прогнозування економічних процесів. Слід зазначити, що аналіз множинної регресії багато в чому збігається з аналізом парної, тобто тут в основному використовуються ті ж показники і статистики, формули яких змінюються з урахуванням багатofакторності. Практично залишається та ж процедура аналізу. У свою чергу, додаються питання аналізу, пов'язані безпосередньо з багатofакторністю. Економічний зміст коефіцієнтів  $a_i$  полягає в тому, що вони показують, на скільки одиниць зміниться залежний фактор  $y$ , якщо незалежний фактор  $x_i$  зміниться на одиницю. Важливим моментом в аналізі багатofакторної моделі є з'ясування істотності впливу незалежного фактора  $x_i$  на  $y$ . Це питання важливе як для з'ясування ступеня впливу факторів, так і з погляду можливості спрощення моделі. У випадку, якщо вдається показати, що деякий фактор не істотно впливає на  $y$ , його можна виключити з моделі, і тим самим спростити модель. При цьому модель треба перерахувати заново, тому що оцінки можуть сильно змінитися [2; 3].

Істотність впливу фактора  $x_i$  на  $y$  можна оцінити за допомогою перевірки істотності від нуля коефіцієнта  $a_i$ . Якщо коефіцієнт  $a_i$  дійсно відмінний від 0, то вважається, що фактор  $x_i$  істотно впливає на  $y$ , у противному разі його вплив невеликий і він може бути зарахований у кандидати на виключення з моделі. Питання про виключення фактора з моделі в загальному випадку вимагає більш детального вивчення й аналізу.

Модель лінійної множинної регресії була використана в роботі з метою вдосконалення аналізу кредитних ризиків та визначення залежності ендогенного фактора  $y$  від впливу екзогенних факторів. Розглянемо запропоновану модель залежності прибутку банку від кредитних операцій (чистий процентний дохід) від класифікованих за ступенем ризику позик (стандартні –  $x_1$ , під контролем –  $x_2$ , субстандартні –  $x_3$ , сумнівні –  $x_4$  та безнадійні –  $x_5$ ). Об'єктом дослідження виступив ХФ АКБ "Укрсоцбанк". Для аналізу статистичних даних була використана програма Statistica 6.0. У результаті очікується виявити залежність: чим вищий ризик, тим більше прибуток.

Щоквартальні (за 2005 – 2009 рр.) вихідні дані для аналізу наведені в таблиці.

Таблиця

**Вихідні дані для аналізу, тис. грн**

№	$x_1$	$x_2$	$x_3$	$x_4$	$x_5$	$y$
1	13761,351	4356,271	7356,125	411,972	298,746	2,871
2	15245,962	4931,243	7741,364	433,987	301,674	2,990
3	11435,124	5021,671	8173,543	432,992	312,547	3,516
4	14664,253	8190,815	10113,925	368,962	353,473	4,518
5	27686,452	18,357	13241,274	64,243	315,271	3,021
6	28341,564	14,253	14,532,677	73,514	341,566	3,422
7	27371,246	15,431	11747,280	61,377	279,536	3,534
8	27346,550	12,440	6240,308	29,417	304,796	4,160
9	18546,364	39561,271	5021,364	89,364	8,561	5,211
10	19566,366	44322,110	4999,269	90,211	6,533	5,123
11	20364,536	48294,356	5311,277	86,341	5,444	5,000
12	32120,279	64999,670	5635,001	83,280	4,754	4,904
13	26566,133	91546,117	15314,222	1156,371	191,566	6,872
14	28344,156	93111,444	14987,212	1244,331	193,576	7,214
15	29564,177	97544,131	15001,201	1200,301	186,536	7,481
16	33118,053	93978,459	11566,041	507,997	151,552	9,288
17	76544,256	99536,216	34521,121	774,255	201,546	9882,161
18	74333,241	102536,212	36212,778	761,331	199,277	9912,174
19	77244,361	108514,364	37243,212	748,888	193,241	9763,446
20	91812,612	114677,644	36289,949	604,262	201,731	9448,219

Розглянемо поетапно виконання процесу побудови лінійної множинної регресії за допомогою програми Statistica 6.0.

При запуску програми Statistica був сформований файл даних, який був заповнений деякою вибіркою. На панелі інструментів (або в меню Statistics) вибираємо модуль Multiple Regression. У стартовому вікні модуля, натиснувши кнопку Variables, вибираємо залежну (Dependent var.) і незалежну (Independent var.) змінні.

На закладці Advanced можна задати додаткові параметри побудови регресійної моделі. За командою виконання програми з'являється вікно результатів аналізу.

На даному етапі отримано такі дані: коефіцієнт множинної регресії – 0,9797, або 97,97 %; коефіцієнт множинної детермінації – 0,8449, або 84,49 %; скоректований коефіцієнт множинної детермінації – 0,8027, або 80,27 %; значення F-критерію – 67,109; значення стандартної похибки оцінювання – 932,764; вільний член рівняння регресії  $a_0$  – (-1578,67) та його похибки, значення критерію Стьюдента – (-1,853), значення  $\beta$ -коефіцієнтів.

Для того щоб більш детально розглянути результати регресійного аналізу, була використана кнопка Summary в закладці Quik, а саме Regression Results, тобто "Результати регресії". За допомогою даної кнопки була отримана таблиця результатів побудови регресії в розрізі кожного фактора. У цій таблиці наведено такі результати побудови регресії:  $\beta$ -коефіцієнти (Beta) і коефіцієнти регресії  $a_i$  зі стандартними похибками, значення t-критерію та фактичні рівні істотності p-level.

Таким чином, можна зробити висновок, що модель має такі параметри, тобто коефіцієнти, які стоять перед незалежними факторами:  $a_0 = -1578,68$ ,  $a_1 = 0,13$ ,  $a_2 = -0,05$ ,  $a_3 = 0,18$ ,  $a_4 = 1,89$ ,  $a_5 = -8,99$ .

Наступним кроком комплексної побудови моделі є аналіз адекватності отриманої моделі. Про її адекватність можна судити за допомогою коефіцієнтів множинної кореляції та детермінації, критерію Фішера. Відповідно до критерію Фішера розглядаємо відношення більшої дисперсії до меншої. Отримане значення  $F_{\text{емп}}$  порівнюємо з критичним значенням для рівня значущості  $\alpha$  та кількістю степенів вільності ( $m-1$ ,  $n-m$ ). Якщо  $F_{\text{емп}} < F_{0,05}$ , то нульову гіпотезу не має мотиву не прийняти. Під нульовою гіпотезою розуміють ствердження про незначущість коефіцієнтів регресії. Якщо  $F_{\text{емп}} > F_{0,05}$ , то нульова гіпотеза відхиляється на користь альтернативної гіпотези, згідно з якою всі  $\beta$ -коефіцієнти відмінні від 0. За допомогою кнопки Perform residual analysis, яка знаходиться на закладці Residuals/assumptions/prediction у вікні "Результати множинної регресії" був проведений аналіз залишків моделі.

Залишок у моделі складає (-1578,677). За допомогою кнопки Perform residual analysis можна провести аналітичну або графічну інтерпретацію залишків моделі. Для наочності розподілу залишків у моделі була побудована гістограма розподілу залишків (закладка Residuals, кнопка Histogram of residuals) і графік залишків на нормальному ймовірнісному папері (закладка Probability plots, кнопка Normal plot of residuals).

Розподіл залишку в моделі є нормальним (рівномірним), що, в свою чергу, свідчить про адекватність моделі.

Таким чином, побудована модель має вигляд:

$$y = 0,13x_1 - 0,05x_2 + 0,18x_3 + 1,89x_4 - 8,99x_5 - 1578,68. \quad (1)$$

Отримана модель майже в повному обсязі характеризує залежність чистого процентного доходу банку від класифікованих за ступенем ризику позик, тобто мета, яка була поставлена перед проведенням економіко-математичного моделювання, була досягнута.

Зроблені розрахунки й аналіз показують, що лінійна модель досить добре описує процес. Оцінивши адекватність побудованої моделі за значенням коефіцієнта множинної кореляції та детермінації, можна зробити висновок, що модель є адекватною ( $R > 0,75$ ) та на 97 % змінність факторів, які включені в модель, пояснюють змінність функціонального фактора  $y$ , тоді як 3 % – це вплив не включених до моделі факторів. Як вже зазначалося, значущість моделі в цілому була розглянута за критерієм Фішера. Розрахункове значення F-критерію = 67,109, тоді як табличне (за умови, що рівень значущості  $\alpha = 0,05$ ) дорівнює 2,958249, та за умови, що  $\alpha = 0,0$ , то  $F = 4,694964$ . Звідси можна зробити висновок, що запропонована модель є адекватною, оскільки  $F_{\text{емп}} > F_{\text{табл}}$ .

Проаналізувавши отримані параметри моделі, можна стверджувати, що найбільше значення в моделі мають  $x_4$  та  $x_5$ , тобто сумнівні та безнадійні кредити найбільшим чином впливають на прибуток банку від кредитних операцій (чим більше ризик, тим більше прибуток). Далі за значущістю в моделі вистроюються параметри  $a_3$ ,  $a_1$  та  $a_2$ , тобто субстандартні, стандартні та кредити під контролем.

За допомогою даної моделі можна прогнозувати рівень дохідності банку залежно від обсягів кредитів з різним ступенем ризику.

Наук. керівн. Колодієв О. М.

**Література:** 1. Барчан Г. Ю. Управління ризиками комерційних банків в умовах трансформаційної економіки : монографія / Г. Ю. Барчан, Ю. М. Гудзь. – К. : Стан, 2008. – 138 с. 2. Кириченко О. А. Управління ризиками у сфері банківського споживчого кредитування / О. А. Кириченко, Л. Патеркіна // Банківська справа. – 2008. – № 6. – С. 15–27 3. Банківські ризики: Теорія та практика управління : монографія / Л. О. Примостка, О. В. Лисенок, О. О. Чуб та ін. – К. : КНЕУ, 2008. – 456 с.



Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## АНАЛІЗ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

*Анотація. Проаналізовано рівень фінансової безпеки банківської системи України на основі групи показників і їх динаміки за чотири роки. Особливу увагу приділено кількісним змінам у банківській системі і впливу іноземного капіталу.*

*Аннотация. Проанализирован уровень финансовой безопасности банковской системы Украины на основе групп показателей и их динамики за четыре года. Особенное внимание уделено количественным изменениям в банковской системе и влиянию иностранного капитала.*

*Annotation. Financial strength of the banking system of Ukraine security is analysed on the basis of group of indexes and their dynamics for four years. The special attention is paid to quantitative changes in the banking system and influence of foreign capital.*

*Ключові слова: криза, фінансова стійкість, рівень фінансової безпеки, антикризове управління.*

В умовах ринкової моделі господарювання однією з основних економічних проблем є проблема визначення рівня фінансової безпеки банківської системи. Незважаючи на досить велику кількість публікацій, присвячених фінансовій стійкості, існує лише невелика кількість робіт, в яких були комплексно розглянуті економічні, організаційні та методологічні аспекти визначення рівня фінансової безпеки банківської системи. Більшість методів аналізу показника стійкості не можуть використовуватися у різних ситуаціях і у різних державах унаслідок значних відмінностей між державами.

Проблемам визначення фінансової безпеки банківської системи в Україні й антикризового управління в економіці присвячені роботи таких вчених, як Р. Павлов, І. Кравченко та Г. Багратян, В. Міщенко та А. Сомик, О. Білорус. Їхній аналіз здебільшого висвітлює вплив світової кризи на кризу в Україні. Не виділено економічної сутності кризи та антикризового управління в банківському секторі національної економіки та потребі в антикризових заходах.

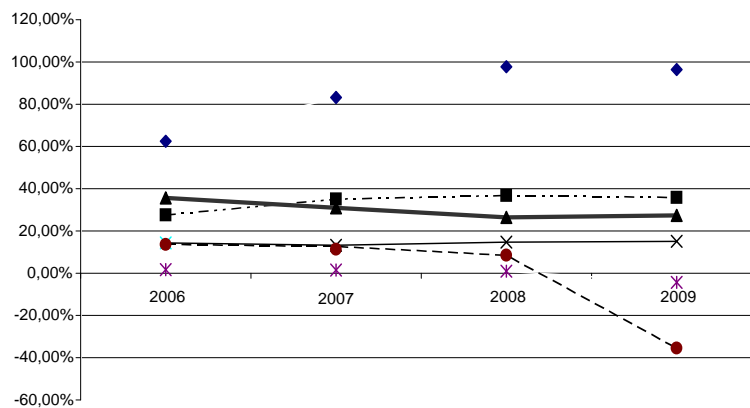
Метою статті є аналіз стану фінансової безпеки банківської системи України.

Необхідність антикризового управління банків гуртується на необхідності забезпечення достатнього рівня фінансової безпеки як банківської системи, так і кожного банку окремо. Фінансова безпека включає такі параметри: рівень захищеності фінансових інтересів власників та кредиторів, рівень забезпеченості фінансовими ресурсами для задоволення потреб та виконання зобов'язань, стан системи, який характеризується збалансованістю, стійкістю та здатністю забезпечувати зростання, якість фінансових інструментів та послуг, рівень використання та стану ресурсів. Усі з наведених параметрів фінансової безпеки банківської системи є також якісними характеристиками, що визначають рівень розвитку кризового стану в банківських установах [1].

У деяких методиках виділяють додаткові елементи фінансової безпеки, але більшість елементів викликає їх кореляцію і неможливість адекватної оцінки всіх параметрів. Для своєчасного виявлення існуючих і потенційних недоліків у сфері забезпечення комплексної фінансової безпеки банківського сектору економіки України необхідно визначити її відповідні індикатори та провадити постійний моніторинг з метою вжиття необхідних заходів [2].

Динаміка основних показників безпеки банківської системи України наведена на рисунку.

Сучасний стан вітчизняної банківської системи можна охарактеризувати таким чином. Станом на 1.05.2010 року ліцензію НБУ на здійснення банківських операцій мали 176 банків, у тому числі: 175 банків (99,4 % від загальної кількості банків, що мають ліцензію) – акціонерні товариства (з них: 53 банки (30,29 %) – відкриті акціонерні товариства, 1 банк (0,6 %) – закриті акціонерні товариства, 121 (69,14 %) банк – публічні), 1 банк (0,6 %) – товариства з обмеженою відповідальністю.



	31.12.2006	31.12.2007	31.12.2008	31.12.2009
◆ Відношення активів до ВВП	62,52%	83,17%	97,68%	96,46%
■ Частка іноземного капіталу в загальному обсязі капіталу банку	27,60%	35,00%	36,70%	35,80%
▲ Відношення залучених коштів громадян до загальних обсягів залучених коштів	35,64%	30,86%	26,43%	27,45%
× Співвідношення власних і залучених коштів	14,30%	13,13%	14,78%	15,05%
* Рентабельність активів банківської системи	1,61%	1,50%	1,03%	-4,38%
● Рентабельність капіталу банківської системи	13,52%	12,67%	8,51%	-35,52%

Рис. Динаміка показників безпеки банківської системи України

За 2009 рік виключено з Державного реєстру 6 банків, у тому числі 4 банки – у зв'язку з їх ліквідацією. Протягом 2009 року зареєстровано 5 банків. У стадії ліквідації перебувають 14 банків, з них 12 банків ліквідуються за рішенням Національного банку України, 2 банки – за рішенням господарських судів, 1 банк – за рішенням зборів акціонерів.

Макроекономічні зміни, що відбулися за останні роки, негативно впливали на діяльність банків у 2009 році, сприяли зменшенню активних операцій банків, обсягів кредитування банками реального сектору економіки, а також зниженню рівня капіталізації банківської системи України. Основні показники діяльності банків у 2008 році – активи, капітал, зобов'язання зростали вищими темпами, ніж у 2009 році внаслідок кризових явищ [3].

Протягом 2009 року мала місце стійка тенденція зниження активів, капіталу, зобов'язань банків України, що негативно вплинуло на розвиток банківської системи та сприяло кризовим явищам в Україні. Виходячи із необхідності підвищення фінансової надійності банків та забезпечення їх успішного розвитку, банки повинні вживати заходів щодо підвищення рівня капіталізації, формування в необхідному обсязі резервів за активними операціями, зниження рівня ризиковості здійснюваних операцій [4].

Важливим узагальнюючим показником фінансової безпеки є відношення її активів до ВВП. На жаль, Україна має середній в Європі показник відношення активів комерційних банків до валового внутрішнього продукту на рівні 62 – 97 % протягом 2006 – 2009 рр. Так, обсяги кредитних вкладень відносно ВВП становили у 2006 р. – 49 %, 2007 – 67 %, 2008 – 83 %, 2009 – 81 %. Тобто, враховуючи той факт, що протягом 2006 – 2008 рр. в Україні відбувалося постійне зростання виробництва ВВП, відношення кредитних вкладень до ВВП підвищилися доволі суттєво, що свідчить про позитивні тенденції в державі і кредитній діяльності вітчизняних банків, але у 2009 р. внаслідок падіння ВВП і рівня кредитних вкладень показник почав зменшуватися. Разом з тим, починаючи з 2006 р., слід відмітити позитивну тенденцію підвищення рівня фінансової безпеки банків, що пов'язана зі зростанням співвідношення активів банківської системи та ВВП у середньому на 9 % [5].

Частка активів недіючих банків у загальній сумі активів комерційних банків сигналізує про рівень можливої як загальної, так і регіональної банківської кризи. Однак наявних офіційних даних недостатньо для розрахунку даного показника.

Серед індикаторів фінансової безпеки банківської системи – частка іноземного капіталу в її сукупному капіталі. На початок 2007 р. частка іноземного капіталу в статутних фондах українських банків складала 27,6 %, після чого протягом 2006 – 2009 рр. підвищилася до 35,8 %. Таким чином, на сьогоднішній день за цим показником вітчизняна банківська система знаходиться на критичному рівні, оскільки іноземні інвестори значно впливають на банківську систему України, що може призвести до негативних наслідків у системі [6].



Таким чином, проблем і невіршених питань у сфері фінансової безпеки комерційних банків в Україні сьогодні доволі багато, що потребує конкретних заходів з метою забезпечення ефективного контролю за діяльністю банківських установ та недопущення системної кризи банківської системи.

*Наук. керівн. Курочкіна І. Г.*

**Література:** 1. Зінченко В. О. Сутність і поняття стійкості банківської системи / Зінченко В. О. // Вісник УАБС. – 2007. – № 2 (23). – С. 83–86. 2. Коваленко В. В. Антикризове управління в забезпеченні фінансової стійкості банківської системи : монографія / В. В. Коваленко, О. В. Крухмаль. – Суми : УАБС НБУ, 2007. – 198 с. 3. Барановський О. І. Антикризіві заходи центральних банків зарубіжних країн / О. І. Барановський // Вісник НБУ. – 2009. – № 4. – С. 8–19. 4. Пацера М. Світова фінансова криза та її наслідки для банківської системи України / М. Пацера // Вісник НБУ. – 2009. – № 1. – С. 19. 5. [http://www.bank.gov.ua/Bank\\_supervision/index.Htm](http://www.bank.gov.ua/Bank_supervision/index.Htm). 6. <http://www.aub.com.ua>.

**Бобров М. О.**

УДК 336.717

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ СТАНУ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКУ

*Анотація. Доведено необхідність дослідження поняття "ресурсний потенціал" банківських установ. З'ясовано чинники, які впливають на стан ресурсного забезпечення банківської діяльності. Розраховано показник достатності ресурсного потенціалу ВАТ "Ощадбанк".*

*Аннотация. Доказана необходимость исследования понятия "ресурсный потенциал" банковских учреждений. Выявлены факторы, влияющие на состояние ресурсного обеспечения банковской деятельности. Рассчитан показатель достаточности ресурсного потенциала ОАО "Ощадбанк".*

*Annotation. The need of studying the term "resource potential" of banking institutions is proved. The factors that affect resource support of banking are considered. The parameters of resource adequacy of "Oschadbank" are calculated.*

*Ключові слова: капітал банку, ресурси банку, ресурсний потенціал, достатність ресурсного потенціалу банку.*

Стабільний розвиток вітчизняної економіки значною мірою залежить від рівня достатності ресурсного потенціалу банків, який є підґрунтям для зростання інвестиційної активності в країні, подолання економічної кризи, а також інтеграції банківської системи у світове співтовариство.

Розвиток банківської системи ґрунтується на комплексній та ефективній її діяльності, тобто дотриманні всіх законодавчих і нормативних вимог до її функціонування. З огляду на це серед широкого кола інструментів, що використовуються в діяльності банку, доцільно виділити ті, що застосовуються для забезпечення достатнього рівня ресурсного потенціалу, оскільки саме він є основою фінансової стійкості.

Вагомим показником, який характеризує ринкову позицію банківської системи в цілому та комерційних банків зокрема, є рівень достатності ресурсного потенціалу банків. Від ефективності механізму формування, управління та прогнозування коштів, які можуть бути залучені в майбутньому та якими володіє банк у даний момент часу, залежить їх спроможність здійснювати повний спектр активних операцій та надавати послуги, фінансова стійкість та місце банківської системи в умовах глобальної конкуренції. У цьому контексті набуває актуальності вирішення проблеми вибору прийомів і методів щодо забезпечення функціональної достатності ресурсного потенціалу банків.

Теоретичним і практичним аспектам цієї проблеми, зокрема формуванню ресурсного потенціалу, методам управління ресурсами банків, присвячено праці таких зарубіжних авторів: Г. Асхауера, Д. Полфреман, Ф. Форда, Дж. Сінкі, Е. Рід, Р. Костер, Е. Гілл, Р. Сміта; російських учених – А. Лаврушина, Г. Панової, А. Тавасієва, В. Усоскіна, В. Чаусова та інших; українських учених – О. Васюренка, А. Вожжова, А. Герасимовича, О. Дзюблюка, Ж. Довгань, О. Заруби, А. Єпіфанова,

© Бобров М. О., 2010

В. Коваленко, С. Козьменка, Р. Коцовської, А. Кириченка, І. Лютого, А. Мороза, С. Павлюка, Л. Примостики, І. Сала, М. Савлука, Т. Смовженко, Р. Тиркала, І. Федосік, В. Шелудько та ін.

Завдяки їхнім розробкам сучасного наповнення й розвитку набули теорія та практика механізму формування, розміщення й управління банківськими ресурсами. Водночас в умовах постійних змін, що відбуваються в кон'юнктурі на ринку банківських послуг, недостатньо дослідженими залишаються питання теоретичного наповнення та визначення методичних підходів щодо забезпечення функціональної достатності ресурсного потенціалу банків для виконання цілей банківської системи з точки зору її стабільності та конкурентоспроможності.

Згідно із Законом України "Про банки і банківську діяльність" банківська діяльність визначається як "залучення у вклади грошових коштів фізичних і юридичних осіб та розміщення зазначених коштів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик, відкриття та ведення банківських рахунків фізичних і юридичних осіб" [1]. Відповідно до цього ж Закону банк – юридична особа, яка має виключне право на підставі ліцензії Національного банку України здійснювати цю діяльність.

О. Лаврушин дає таке визначення: "Банківські ресурси являють собою сукупність власних і залучених коштів, що є у його розпорядженні, та використовуються для проведення активних операцій" [2, с. 120]. З даною точкою зору погоджуються Грязнова А. Г., Молчанов А. В., Тавасієв А. М., Питателев В. А., Панова Г. С. [3]. Але як недолік цього визначення слід відмітити те, що в ньому не враховано джерела формування ресурсів. У даному випадку заслуговує на увагу визначення Коробової Г. Г.: "Ресурси комерційного банку – це його власний капітал і залучені на основі повернення грошові кошти юридичних і фізичних осіб, які сформовані банком у результаті проведення пасивних операцій, які в сукупності використовуються ним для здійснення активних операцій" [4]. У цьому визначенні відмічена належність залучених коштів юридичним і фізичним особам.

О. Васюренко і І. Федосік вважають, що "ресурси комерційного банку – це сукупність власних, залучених і цільових фінансових коштів банку, що знаходяться в безпосередньому його розпорядженні і використовуються на його розсуд для здійснення повномасштабної банківської діяльності" [5, с. 63].

Аналіз ресурсного потенціалу банку методом коефіцієнтів дозволяє виявити його динаміку без впливу інфляції на статті балансу, що є актуальним на сьогодні для діяльності банківських установ. Аналітичні коефіцієнти дозволяють виявити кількісний взаємозв'язок між складовими ресурсного потенціалу банку та визначити агрегований показник його достатності.

Дослідники в галузі оцінки результативності процесів, що відбуваються в банківській системі, дійшли до висновку про неможливість виділити із кількості результативних показників будь-який один як загальний, придатний для комплексної оцінки [6, с. 115]. Це пов'язано зі значною і постійно зростаючою кількістю як об'єктів аналізу, так і індикаторів, критеріїв діяльності в умовах зростаючої конкуренції на ринку банківських послуг та розвитку інтеграційних процесів.

Для узагальнюючої комплексної оцінки достатності ресурсного потенціалу банків доцільно використовувати метод середньої геометричної та нормативних значень обраних коефіцієнтів для розрахунку [7, с. 93–98]. Він базується на визначенні коефіцієнтів за окремими показниками, коли за одиницю береться найвище значення даного індикатора [8, с. 115–116]. При цьому для врахування нормативних значень відібраних показників слід брати за базу для розрахунку нормовані значення обраних коефіцієнтів. Таким чином, для розрахунку показника достатності ресурсного потенціалу ( $D_{rp}$ ) можна використовувати формулу (1):

$$D_{rp} = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n \frac{K_i}{N_i}}, \quad (1)$$

де  $K_i$  – значення  $i$ -го коефіцієнта, взятого для розрахунку;

$N_i$  – нормативне значення  $i$ -го коефіцієнта, взятого для розрахунку;

$n$  – кількість коефіцієнтів, взятих для розрахунку.

Вибір зазначених коефіцієнтів проведено відповідно до їх репрезентативності та наявності нормативного значення, яке повинне виконуватися. Обмеженням є високий ступінь агрегування вихідних даних та можливість встановлення нормативного значення, що використовуються в даній методиці. Розрахунок показника достатності ресурсного потенціалу банку подано в таблиці.

Таблиця

**Розрахунок показника достатності ресурсного потенціалу  
ВАТ "Ощадбанк"**

Назва показника	Величина показника $K_i$ за роками				
	$N_i$	2006	2007	2008	2009
1	2	3	4	5	6
1. Норматив адекватності регулятивного капіталу	0,1	0,115	0,148	0,357	0,362
2. Коефіцієнт ефективності використання власних коштів	0,5	0,081	0,094	0,020	0,042

1	2	3	4	5	6
3. Коефіцієнт захищеності власного капіталу банку	0,25	0,937	0,764	0,117	0,132
4. Норматив поточної ліквідності	0,4	0,472	0,570	0,659	0,557
5. Коефіцієнт співвідношення власного капіталу та зобов'язань	0,25	0,183	0,129	0,366	0,376
6. Коефіцієнт співвідношення власного капіталу та пасивів	0,1	0,155	0,114	0,268	0,273
7. Мультиплікатор капіталу	5	6,470	8,775	3,735	3,657
8. Коефіцієнт питомої ваги МБК, отриманих у валюті балансу	0,2	0,057	0,110	0,178	0,266
9. Показник достатності ресурсного потенціалу банків	1,0	0,422	0,739	0,365	0,920

Проведені розрахунки свідчать про те, що достатність ресурсного потенціалу банку була найвищою в 2009 році. У 2008 році спостерігається зменшення показника, що свідчить про зниження конкурентних переваг банку та потенційної можливості збільшувати активні операції. Зазначена ситуація викликана кризовими явищами, які спостерігалися в банківській системі у цей період. Також треба сказати, що недоліком цих розрахунків є те, що можна взяти інше нормативне значення *i*-го коефіцієнта, взятого для розрахунку, яке запропонував інший автор, та отримати зовсім інші результати показника достатності ресурсного потенціалу банку.

Наук. керівн. Полтавська Є. О.

**Література:** 1. Закон України "Про банки і банківську діяльність" № 2121 – III від 7.12.2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>. 2. Банковское дело : учебник / под ред. О. И. Лаврушина. – М. : Финансы и статистка, 2005. – 672 с. 3. Банковская система России. Кн. II / [Грязнова А. Г., Молчанов А. В., Тавасиев А. М. и др.] ; под ред. А. Г. Грязновой. – М. : ДеКА, 1995. – 797 с. 4. Банковское дело : учебник / под ред. Г. Г. Коробовой. – М. : Юрист, 2002. – 751 с. 5. Васюренко О. Ресурсний потенціал комерційного банку / О. Васюренко, І. Федосік // Банківська справа. – 2002. – № 1. – С. 58–64. 6. Андрейчиков А. В. Анализ, синтез, планирование решений в экономике / А. В. Андрейчиков, О. Н. Андрейчикова. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 368 с. 7. Торяник Ж. И. Коэффициентный и интегральный анализ как методы оценивания уровня функциональной достаточности ресурсного потенциала банков / Ж. И. Торяник // Бизнес Информ. – 2008. – № 3. – С. 93–98. 8. Аналіз банківської діяльності / А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко та ін. ; за ред. А. М. Герасимовича. – 2-ге вид. – К. : КНЕУ, 2006. – 600 с.

**Новосельцева К. В.**

УДК 336.763

Студент 2 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## ЦІНОВИЙ ФАКТОР У ВИЗНАЧЕННІ ІНДЕКСУ АКЦІЙ НАФТОВИХ КОМПАНІЙ

*Аннотація. Проведено аналіз залежності індексу нафтових компаній від цін на нафту. Побудовано модель, яка може бути використана для прогнозування динаміки цін на ринку нафти, стану акцій нафтових компаній, аналізу нафтового ринку брокерами під час роботи з акціями нафтових компаній на відповідній біржі та на ринках супутніх товарів.*

*Аннотация. Проведен анализ зависимости индекса нефтяных компаний от цен на нефть. Построена модель, которая может быть использована для прогнозирования динамики цен на рынке нефти, состояния акций нефтяных компаний, анализа нефтяного рынка брокерами во время работы с акциями нефтяных компаний на соответствующей бирже и на рынках сопутствующих товаров.*



*Annotation. Construction of the model that reflects dependence between index for the oil shares on the oil price is described. This model can be used for forecasting price movement on the oil market, oil shares condition, broker analysis of the oil market during working with the oil shares on the stock exchange and of the goods on the markets.*

*Ключові слова: індекс акцій, індекс нафтових компаній, котирування, поліноміальна модель, фондовий ринок, прогнозування.*

На даному етапі розвитку суспільства питання ціни на нафту є досить актуальним. Багато аспектів нашого життя пов'язано з продукцією паливно-мастильного сектору, підвищення ціни якої в Україні на внутрішньому ринку було спричинено зростанням цін на світовому ринку та підвищенням мита на експорт нафти Росією. За січень – серпень 2009 р. цінове зростання паливно-мастильних матеріалів склало 52,3 %. Ціна на нафту впливає на індекс нафтових компаній і на ціни продукції всіх інших сфер економіки. Її зростання сильно послабило позиції долара, що призвело до подорожчання золота до 943 USD за унцію, а також обумовило підйом американських індексів. Індекс S & P 500 додав 0,7 % до 996 пунктів, індекс DJIA зріс на 0,7 % до 9279 пунктів, європейський регіональний індекс DJ Stoxx 600 знизився на 0,3 % до 226 пунктів. На російських ринках динаміка змінювалась відразу ж за зміною ціни нафти. В підсумку індекс РТС втратив 0,8 %, закрившись на позначці 993 пунктів, індекс ММВБ залишився без змін на рівні 1034 пункту [1].

На цей день ситуація на фондовому ринку є дуже не передбачуваною, тому, виявивши вплив цін на нафту, кожен економіст може робити висновки щодо динаміки зростання акцій нафтових компаній. Зниження нафтових цін у середньому на 2 % привело до здешевлення акцій енергетичних компаній. Так, котирування акцій компанії BP знизилися на 0,8 %, акції Royal Dutch Shell подешевшали на 1 %, цінні папери BG Group втратили 1,5 %, акції Statoilhydro подешевшали на 1,2 %, а котирування Total знизилися на 1,7 % [2].

Спостерігаючи розвиток подій на нафтовому ринку, можна говорити, що за рахунок зростання цін на пальне вирости й ціни на акції нафтових компаній. Тобто між ціною на нафту та індексом акцій нафтових компаній існує суттєва залежність, для пошуку параметрів рівняння якої було використано метод найменших квадратів (МНК) [3]. МНК був запропонований німецьким математиком К. Гаусом [4 – 6]. Цей метод використовується для залежностей різного виду (лінійна, квадратична, гіперболічна та ін.). Задача знаходження емпіричних формул розбивається на два етапи. На першому етапі встановлюється вид залежності  $y = f(x)$ . На другому етапі визначаються невідомі параметри цієї функції.

Згідно з найбільш розповсюдженим та теоретично обґрунтованим МНК як невідомих параметрів функції  $f(x)$  вибирають такі значення, щоб сума квадратів відхилень  $\delta_i$  теоретичних значень  $f(x_i)$ , знайдених за емпіричною формулою  $f(x)$ , від відповідних дослідних значень  $y_i$  була мінімальна, тобто  $S = \sum_{i=1}^n \delta_i^2 = \sum_{i=1}^n (f(x_i) - y_i)^2 \rightarrow \min$ . За умовою лінійної залежності  $y = ax + b$  її параметри знаходять з системи рівнянь (нормальної системи МНК) [5].

Індекс акцій нафтових компаній, що задіяний у розрахунках є загальним і відображає тенденцію на всій біржі, але, використовуючи окремі дані, можна побудувати модель для конкретної компанії (наприклад, для вищезазначених BP, Royal Dutch Shell, BG Group, Total та Statoilhydro). Графік, що наведено на рисунку ( $x$  – ціна на нафту у відповідний період (дол.),  $y$  – індекс акцій нафтових компаній) ілюструє зміни ціни акцій нафтових компаній на Нью-Йоркській біржі та ціни на нафту в період з 01.12.2009 р. до 18.12.2009 р.

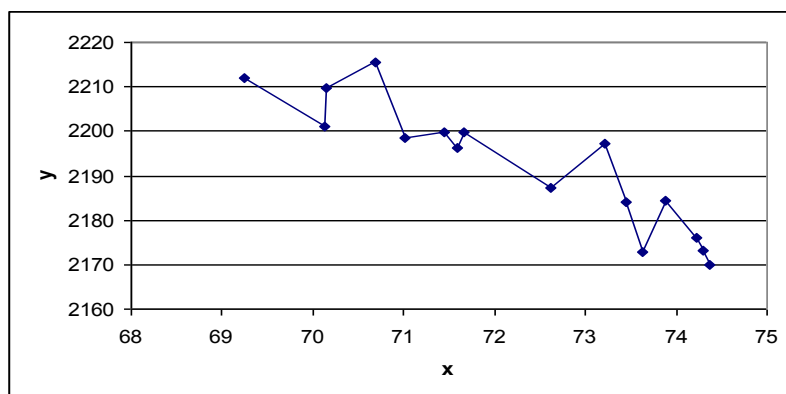


Рис. Зміни ціни акцій нафтових компаній і ціни на нафту



Розв'язок нормальної системи МНК, що сформована за вихідними даними, має вигляд:  
 $a = 71,63$   $b = -2983,19$ .

Отже, отримано залежність  $y = 71,63 \cdot x - 2983,19$ , коефіцієнт детермінації якої  $R^2 = 0,8402$ .

Для остаточного вибору математичної функції залежності використано експериментальний метод за допомогою програмного середовища Excel. За вихідними даними, на підставі аналогічних міркувань, побудовано поліноміальні моделі:

2-го степеня:  $y = -0,915x^2 + 124,05x - 1191,4$ , ( $R^2 = 0,8547$ ),

3-го степеня:  $y = -0,1943x^3 + 40,96x^2 + 2883,2x + 69974$ , ( $R^2 = 0,8566$ ),

4-го степеня:  $y = -0,1639x^4 + 46932x^3 - 5038,1x^2 + 240356x - 10000,06$ , ( $R^2 = 0,8589$ ).

На підставі аналізу зазначених моделей обрано залежність поліноміального типу 4-го степеня, яка має найбільший коефіцієнт детермінації. Використання побудованої моделі дозволяє визначити прогнозований індекс акцій за певної ціни на нафту, обчислити приблизну вартість нафтової компанії. Це також може бути корисним для працівників відповідної біржі або тих, хто зацікавлений у покупці таких акцій чи компанії.

*Наук. керівн. Норік Л. О.*

---

**Література:** 1. me.gov.ua. 2. novynar.com.ua. 3. Липовик В. В. Вища математика для економістів : навч. посібн. / В. В. Липовик. – Кривий Ріг, 2006. – 195 с. 4. Егоршин А. А. Корреляционно-регрессивный анализ: курс лекций и лабораторных работ : пособие для вузов / А. А. Егоршин, Л. М. Малярец. – Харьков : Основа, 1998. – 208 с. 5. Егоршин А. А. Практикум по эконометрии в Excel : учебное пособие для экономических вузов / А. А. Егоршин, Л. М. Малярец. – Харьков : ИД "ИНЖЭК", 2005. – 100 с. 6. Кремер Н. Ш. Эконометрика : учебник для вузов / Н. Ш. Кремер, Б. А. Путко ; под. ред. Н. Ш. Кремера. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 311 с.

# Зміст

<b>Олімпієва О. О.</b> Логістичне управління закупівельною діяльністю на підприємстві.....	3
<b>Плотніков С. С.</b> Формування системи обслуговування підприємства з орієнтацією на аутсорсинг.....	6
<b>Шевцова О. В.</b> Управління каналом розподілу підприємства.....	8
<b>Лавошнік М. І.</b> Ефективне використання складських приміщень підприємства.....	10
<b>Колпак Ю. В.</b> Особливості використання системи автоматизації управління складом Warehouse Management System .....	12
<b>Яркова Н. В.</b> Ефективність використання технологій аромаркетингу.....	15
<b>Імаєва С. Е.</b> Основні переваги складів тимчасового зберігання при транспортуванні великогабаритних вантажів .....	16
<b>Момоток О. М.</b> Реорганізація системи транспортно-експедиторського обслуговування машинобудівного підприємства.....	18
<b>Попов В. Я.</b> Упровадження системи GPS-моніторингу для вдосконалення управління транспортними потоками підприємства.....	21
<b>Братишко Г. В.</b> Формування стратегії для раціонального забезпечення ресурсів підприємства.....	22
<b>Юрченко Г. П.</b> Підвищення конкурентоспроможності підприємства за допомогою логістичних технологій.....	24
<b>Піцик А. С.</b> Управління закупівельною діяльністю .....	27
<b>Сиса О. О.</b> Оцінка якості транспортного обслуговування з використанням методу багатокритеріального вибору альтернатив.....	29
<b>Козарь К. П.</b> Значення та особливості системи контролю в закупівельній діяльності підприємства.....	32
<b>Лимешко Т. О.</b> Проблеми оптимізації системи управління каналами дистрибуції підприємств м'ясо-молочної галузі.....	35
<b>Шимко В. О.</b> Упровадження системи "just in time" у процес управління потоками готової продукції на складі фармацевтичного підприємства .....	38
<b>Горелов І. Ю.</b> Використання концепцій логістики в удосконаленні закупівельної діяльності підприємства.....	39
<b>Гаврук В. Є.</b> Управління мережею дистрибуції підприємства лікєро-горілкової галузі .....	42
<b>Рижкова Л. В.</b> Інформаційна складова процесу управління матеріальними потоками підприємства.....	45
<b>Стойкова М. О.</b> Інтегрований підхід до формування сукупної корисності товару .....	47
<b>Рибка О. М.</b> Особливості операцій з цінними паперами.....	51
<b>Ніколаєва Ю. Ю.</b> Напрями вдосконалення лізингових операцій банків України.....	52
<b>Цехмейстер О. А.</b> Використання технічних індикаторів для прогнозування курсу цінних паперів вітчизняних підприємств.....	53
<b>Качан Б. О.</b> Прогнозування значення нормативу поточної ліквідності банку.....	55
<b>Качайло А. В.</b> Напрями вдосконалення управління ліквідністю в банку .....	57
<b>Савчук О. О.</b> Стратегічні основи формування кадрової політики банку .....	59
<b>Синельник О. М.</b> Аналіз сучасного стану вітчизняного фондового ринку в умовах світової фінансової кризи.....	62
<b>Пилипчук А. В.</b> Моделювання попиту на послуги ринку платіжних карткових інструментів комерційного банку України.....	64
<b>Ялковська О. С.</b> Перспективи та розвиток ринку кредитних карток в Україні .....	65



<b>Ковальова О. М.</b> Формування системи показників аналізу активних і пасивних операцій.....	67
<b>Майгур М. В.</b> Удосконалення механізму кредитування методом імітації.....	70
<b>Білик О. М.</b> Розробка заходів щодо мінімізації кредитного ризику в банку на основі методу кореляційно-регресійного аналізу рівня проблемних кредитів.....	71
<b>Ковальчук В. О.</b> Оцінка та прогнозування фінансової стійкості банків за допомогою побудови моделі логіт-регресії.....	74
<b>Кузакаєва А. В.</b> Шляхи вдосконалення депозитної політики банків України.....	76
<b>Дяченко С. С.</b> Вплив кризи на банківську систему України.....	78
<b>Третяк А. М.</b> Причини зростання проблемної заборгованості за банківськими кредитами та основні методи їх подолання.....	79
<b>Христич С. О.</b> Перспективи розвитку банківського іпотечного кредитування в Україні.....	81
<b>Черновол А. Ю.</b> Проблеми управління кредитним ризиком у сучасних умовах.....	83
<b>Огородня Є. М.</b> Удосконалення роботи банків з валютними цінностями на основі використання прогновної моделі.....	85
<b>Мишаста О. А.</b> Використання методів аналізу часових рядів для прогнозування фінансових результатів діяльності банку.....	87
<b>Кузнецова К. О.</b> Проблеми та перспективи розвитку ринку банківських платіжних карток в Україні.....	89
<b>Петрук І. Ю.</b> Прогнозування валютних курсів на основі ідентифікації статистичних параметрів математичної моделі.....	90
<b>Репка Т. Ю.</b> Формування та оцінка стратегії управління кредитними ризиками в банку.....	92
<b>Лисий М. В.</b> Шляхи підвищення ефективності кредитної політики комерційного банку.....	94
<b>Бровко І. О.</b> Визначення пріоритетних принципів та методів управління кредитним портфелем банку в сучасних умовах.....	96
<b>Остапенко В. М.</b> Світові моделі та системи оцінки кредитоспроможності позичальника: їх переваги та недоліки.....	98
<b>Гуртова Є. П.</b> Формування ситуаційних центрів управління проблемною заборгованістю за кредитними операціями банків.....	100
<b>Рогачов Р. О.</b> Особливості формування інвестиційного портфеля банку.....	102
<b>Полянська М. С.</b> Аналіз формування депозитної політики ПАТ "Райффайзен Банк Аваль".....	104
<b>Казирід О. І.</b> Поняття "банківська послуга" в сучасних умовах.....	106
<b>Королькова Н. Ю.</b> Регулювання валютного курсу в умовах світової фінансової кризи.....	108
<b>Степанченко К. І.</b> Управління ліквідністю як обов'язкова умова платоспроможності.....	110
<b>Антіошко Д. О.</b> Управління активами банку.....	112
<b>Скорік Д. В.</b> Напрями підвищення ефективності депозитної політики банку.....	114
<b>Лузанов С. Ю.</b> Управління кредитним портфелем комерційного банку.....	116
<b>Максімова М. В.</b> Механізм управління власним капіталом банку.....	117
<b>Слободенюк О. О.</b> Прогнозування валютного курсу як один із інструментів хеджування валютного ризику.....	120
<b>Захарова О. М.</b> Переваги використання факторингу для українських підприємств..	122
<b>Пилипчук А. В.</b> Активізація депозитної діяльності банків шляхом розширення спектра послуг та вдосконалення депозитних операцій.....	124
<b>Котельнікова Н. В.</b> Перспективи розвитку страхового ринку України у контексті світової економічної кризи.....	125
<b>Сухоручко Є. В.</b> Організація безготівкових розрахунків в Україні.....	127

<b>Абуладзе М. М.</b> Напрями вдосконалення ефективності депозитних операцій банків.....	128
<b>Кодаченко А. В.</b> Удосконалення менеджменту банку як фактор оптимізації його ресурсної бази.....	129
<b>Кривошеєва Д. Б.</b> Моделювання діяльності комерційних банків України при управлінні залученими ресурсами комерційного банку.....	131
<b>Беккер А. М.</b> Аналіз достатності ресурсного потенціалу першої групи банків за допомогою кластерного аналізу й таксономічного показника.....	133
<b>Іванько В. І.</b> Побудова економіко-математичної моделі прогнозування обсягів банківських ресурсів.....	135
<b>Казарцева О. О.</b> Напрями підвищення ефективності використання депозитної політики банків.....	137
<b>Фрукс О. О.</b> Формування системи управління доходами та витратами банку.....	139
<b>Городова Т. М.</b> Вплив депозитних операцій фізичних та юридичних осіб і капіталу на формування зобов'язань банку.....	141
<b>Паламарчук І. Ю.</b> Методи оцінки та управління портфельним кредитним ризиком.....	143
<b>Соболев В. Г.</b> Прогнозування прибутку комерційного банку.....	145
<b>Конопля Т. Ф.</b> Методика аналізу залежності прибутковості банків від класифікованих кредитів.....	147
<b>Біляев А. С.</b> Вплив кризи на фінансові результати комерційних банків України: аналіз доходів та витрат банків за останні роки.....	149
<b>Милий Р. В.</b> Модель оцінки кредитоспроможності клієнтів банку на основі методу ієрархій.....	151
<b>Ламанова А. В.</b> Управління портфелем банку з цінними паперами.....	153
<b>Олійник К. А.</b> Напрями вдосконалення управління кредитними ризиками в банківській діяльності.....	155
<b>Заднепровська Г. І.</b> Реструктуризація кредитів в умовах кризи (на прикладі АТ "ОТП Банк").....	157
<b>Калініченко О. І.</b> Побудова моделі залежності чистого процентного доходу банку від класифікованих за ступенем ризику позик.....	159
<b>Кочегаров Д. А.</b> Аналіз рівня фінансової безпеки банківської системи.....	162
<b>Бобров М. О.</b> Проблеми визначення стану ресурсного потенціалу банку.....	164
<b>Новосельцева К. В.</b> Ціновий фактор у визначенні індексу акцій нафтових компаній.....	166