



Вісник Національного банку України

8/2006

Щомісячний науково-практичний журнал Національного банку України

Видається з березня 1995 року № 8 (126) ◆ Серпень 2006

Здано до друку 24.07.2006 р.

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

КІРЄСЕВ О.І. (голова), БУРЯК С.В., БАЖАЛ Ю.М., ГАЙДАР Є.Т., ГАЛЬ В.М., ГАЛЬЧИНСЬКИЙ А.С., ГЕЄЦЬ В.М., ГРЕБЕННИК Н.І., ГРУШКО В.І., ДОМБРОВСЬКИ Марек, ІЛАРІОНІВ А.М., КРАВЕЦЬ В.М., КРОТОК В.Л.,	КРЮЧКОВА І.В., ЛАНДІНА Т.В., МАТВІЄНКО В.П., МЕЛЬНИЧУК М.О., МІЩЕНКО В.І., МОРОЗ А.М., ОСАДЕЦЬ С.С., ПАЛАМАРЧУК А.Б., ПАТРІКАЦ Л.М., ПЕТРИК О.І., ПОДОЛЁВ І.В., РАЄВСЬКИЙ К.Є.,	РИЧАКІВСЬКА В.І., САВЛУК М.І., САВЧЕНКО А.С., СЕНИЦЬ П.М., СМОВЖЕНКО Т.С., ФЕДОСОВ В.М., ХОФФМАНН Лутць, ШЕВЦОВА О.І., ШЛАПАК О.В., ШУМИЛО І.А., ЮЩЕНКО В.А., ЯРЕМЕНКО С.О., ЯЦЕНЮК А.П.
--	--	--

РЕДАКЦІЯ ПЕРІОДИЧНИХ ВИДАНЬ НБУ

Головний редактор	ПАТРІКАЦ Л.М.
Заступник головного редактора	КРОХМАЛЮК Д.І.
Начальник відділу з випуску журналу "Вісник НБУ"	ПАПУША А.В.
Заступник начальника відділу — редактор з питань бухгалтерського обліку, розрахунків та інформаційно-програмного забезпечення	
Редактор з питань валютного регулювання та міжнародних банківських зв'язків	БАКУН О.В.
Відповідальний секретар	ЛІПІНСЬКА С.М.
Головний художник	КОЗИЦЬКА С.Г.
Літературний редактор	КУХАРЧУК М.В.
Дизайнери	ПЛАТОНОВА Н.Г.
Коректори	ХАРУК О.В.
Оператор	СІЛЬВЕРСТОВА А.І.
Реклама і розповсюдження:	ГОРБАНЬ Н.В.
Фото:	ЛІТВІНОВА Н.В.
Черговий редактор	ГРЕБІШКОВ В.І.
	ГРИЦЕНКО М.Р.
	НЕГРЕБЕЦЬКИЙ В.С.
	ХАРУК О.В.
	НАБОК О.М.
	ХМАРА В.П.
	БАКУН О.В.

АДРЕСА РЕДАКЦІЇ

просп. Науки, 7, Київ-28, 03028, Україна
тел./факс: (044) 524-96-25
тел.: (044) 527-39-44, 527-38-06, 525-38-25
E-mail: litvinova@bank.gov.ua

Журнал зареєстровано Держкомвидавом України 09.06.1994 р., свідоцтво КВ № 691

Засновник і видавець: Національний банк України.

Адреса: вул. Інститутська, 9, Київ-8, 01008, Україна

Журнал рекомендовано до друку Вченом радіоу Київського національного економічного університету

Публікації в журналі Вищою атестаційною комісією України визнано фаховими
Видається у комплекті з додатком "Законодавчі і нормативні акти з банківської
діяльності"

Передплатний індекс 74132

Дизайн: Редакція періодичних видань НБУ

Надруковано з готового оригінал-макета відділом видавничого обслуговування
Господарсько-експлуатаційного управління НБУ

Адреса друкарні:

просп. Науки, 9, Київ-28, 03028, Україна

Формат 60 × 90 / 8. Друк. офсетний. Фіз. друк. арк. 8.0

Умовн. друк. арк. 9.0. Обл.-вид. арк. 10.8

Тираж 2000 прим.

При передрукі матеріалів, опублікованих у журналі, посилання на "Вісник Національного банку України" обов'язкове. Редакція може публікувати матеріали в порядку обговорення, не поділяючи думку автора. Відповідальність за точність викладених фактів належить автору, а за зміст реклами матеріалів — рекламодавцеві.

© Вісник Національного банку України, 2006

ЗМІСТ

ЦЕНТРАЛЬНИЙ БАНК

З Днем Незалежності, українська родино! 2

БАНКИ УКРАЇНИ

Л.Патрікац, М.Бойчук

Євроінтеграційний курс України: на перехресті досліджень і висновків 3

О.Черняк, А.Камінський

Методика вибіркових досліджень у банківській системі України 14

Р.Набок, О.Набок

Концептуальна схема рейтингування банків України 20

Найбільше кредитне бюро України нарощує потенціал 29

О.Штейн

Нові тенденції в розвитку банківського маркетингу 51

Динаміка фінансового стану банків України на 1 липня 2006 року 68

Основні показники діяльності банків України на 1 липня 2006 року 70

НАГЛЯД, АУДИТ, КОНТРОЛЬ

О.Хаб'юк

Вплив Базеля II на банки та економіку 10

СВІТОВА ЕКОНОМІКА

М.Кириченко

Інтернаціоналізація банківської діяльності: досвід країн Центрально-Східної Європи і перспективи для України 25

ФОНДОВИЙ РИНОК

Ринок державних цінних паперів України у червні 2006 року 29

БЕЗГОТІВКОВІ РОЗРАХУНКИ

О.Махаєва

Електронні гроші: стан європейського ринку та його регулювання 30

В.Берніков

Національна система масових електронних платежів: огляд розвитку у другому кварталі 2006 року 35

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК

Л.Кіндрадцька

Врахування вимог міжнародних стандартів при побудові методики обліку фінансових інструментів у банках України 38

Л.Снігурська

Відображення в обліку перекласифікації цінних паперів 46

МІЖНАРОДНІ БАНКІВСЬКІ ЗВ'ЯЗКИ

Меморандум між Національним банком України і Банком Литви 45

ФІНАНСОВИЙ РИНОК

Т.Черемисова

Розрахунок складових елементів лізингового платежу з урахуванням інфляції та попиту на лізингові послуги в Україні 56

Основні монетарні параметри грошово-кредитного ринку України у червні 2006 року 71

МАКРОЕКОНОМІКА

Т.Унковська, К.Данилова

Моделювання впливу валютних та цінових шоків на формування експорту. Ефект гістерезису 59

Основні макроекономічні показники розвитку України у червні 2000—2006 років 67

ВАЛЮТНИЙ РИНОК

Офіційний курс гривні щодо іноземних валют, який встановлюється

Національним банком України один раз на місяць (за червень 2006 року) 63

Офіційний курс гривні щодо іноземних валют, який встановлюється Національним банком України щоденно (за червень 2006 року) 64

НУМІЗМАТИКА І БОНІСТИКА

Про введення в обіг пам'ятної монети "10 років Конституції України" 66

ЕКОНОМІЧНА ОСВІТА

У добру путь! 66

АНОТАЦІЇ

72



З Днем Незалежності, українська родино!



День Незалежності – чергений рядок у героїчному епосі української історії. Шо б не казали раби і злостивці, ніхто не дарував нам волю – ми її вистраждали і забули. Ми заплатили за свободу велику ціну. У мартирології українського народу мільйони звитяжних імен – від сивої давнини до сьогодення. Славні руські князі, Богдан Хмельницький, Іван Мазепа, триста козацьких спартанців під Берестечком, котрі не проміняли гідність і честь на рабську пошаду, триста київських студентів під Крутами, у руки й рушниці котрих Україна віддала свою долю в часи муравйовської навали, тисячі геройів УПА, котрі стояли в обороні Незалежності супроти могутніх військових монстрів – гітлерівського і сталінського, легіон рядових солдатів-українців, які поклали свої життя в боротьбі з фашизмом. У мученицькому мартирології нашої нації – Тарас Шевченко та Іван Франко, Симон Петлюра і Степан Бандера, Євген Коновалець і Роман Шухевич, Василь Стус і В'ячеслав Чорновіл – не злічити імен, як не злічити зірок у небі.

За п'ятнадцять літ Незалежності, попри всі житейські негаразди, Україна здобула багато перемог. Ми подолали катаст-

рофічну інфляцію, ми створили міцну, європейського кшталту банківську систему, підняли з болота занепаду могутні двигуни вітчизняної економіки, відродили красу нашої співчутої мови і нашу самобутню культуру. Це був час перемог над зневірою і слабиною духу. Наш трудячий і талановитий народ довів: можемо! І в праці, і в політиці, і в спортивних та мистецьких баталіях. Ми відчули руську міць наших рук і нашого інтелекту, усвідомили себе великою нацією і потужною геополітичною силою, здобувши повагу й шану міжнародної спільноти: жовто-блакитна зірка на європейському небозводі – уже сьогодні зірка першої величини.

Український народ пройшов до свободи довгу дорогу. Вона залита слізами, потом і кров'ю наших людей. Це трагічний, але славний шлях. Його вінчає почуття національної гідності й гордості за Вітчизну. Його вінчає золота українська лівчина над Майданом – символ нашої перемоги. Хай квітнуть у її солов'їному вінку всі стрічки – жовто-блакитні, червоно-чорні, червоні, помаранчеві, малинові, біло-голубі. Ми одна родина, брати-українці. Це наше свято – День Незалежності!



Нотатки з конференції /

Євроінтеграційний курс України: на перехресті досліджень і висновків

26–27 червня 2006 року у мальовничому селищі Майдан неподалік Львова Львівський банківський інститут НБУ організував і провів Першу міжнародну науково-практичну конференцію “Інтеграція України в європейський та світовий фінансовий простір”. Співзасновниками конференції були Національний банк України, Інститут регіональних досліджень Національної академії наук України, Державна установа “Інститут економіки і прогнозування НАНУ”, Інститут економіки та менеджменту (м. Ессен, Німеччина), Державна вища професійна школа (м. Ярослав, Польща).

У роботі конференції взяли участь академіки Національної академії наук України, Академії економічних наук вищої школи, доктори та кандидати галузевих інститутів і вищих навчальних закладів Німеччини, Польщі, а також Києва, Львова, Тернополя, Харкова, Черкас, Сум, Донецька, представники Національного банку, провідних банків західного регіону України.

Пропонуємо увазі читачів нотатки з конференції спеціальних кореспондентів “Вісника НБУ”.

БАНКІВСКА СИСТЕМА І МІЖРЕГІОНАЛЬНІ ПРИОРИТЕТИ

Поглиблення інтеграції України в європейський та світовий фінансовий простір — одне з головних та пріоритетних завдань її розвитку. Ця тема сьогодні є чи не найпопулярнішою під час дискусій науковців і практиків. Була вона в центрі уваги і нашої конференції. Її учасники зацікавлено висловлювали свої думки на пленарному засіданні, жваво дискутували на секційних засіданнях.

Основна тема відкрила простір для подальшого обговорення багатьох інших проблем, дотичних до інтеграційних процесів України. Зокрема, у виступах порушувалися питання трансформації інфраструктури фінансово-кредитного ринку нашої країни; проблеми стійкості та платоспроможності банківської системи в умовах глобалізації фінансових ринків; розглядалися теоретичні та прикладні аспекти взаємодії банківського і реального секторів економіки; традиційні й новітні інструменти на українському ринку фінансових послуг; питання розвитку малого та середнього банківництва в контексті регіональної економіки України; інформаційно-комунікаційних технологій тощо.

Відкрила конференцію ректор Львівського банківського інституту Тамара Смовженко, яка наголосила, що підготовка до цього важливого міжнародного заходу тривала протягом кількох місяців. У результаті кожен учасник конференції ще до її початку отримав добірку документів, досліджень, зокрема збірники наукових праць “Соціально-економічні дослідження в перехідний період”. Із багатьма ви-

ступами учасники могли ознайомитися напередодні, отже, заздалегідь можна було продумати запитання або повернути розмову в певне русло.

Першим на пленарному засіданні виступив заступник голови Львівської облдержадміністрації з питань економічної та інвестиційної політики Валерій П'ятак. Ця тема, зауважив він, не може не хвилювати Львівщину, адже це — прикордонний регіон, для якого важливим є розширення зовнішньоекономічних відносин, особливо з країнами-сусідами. Звичайно, особливе місце посідає Польща, яка була й залишається серед нових членів ЄС активним партнером України і Львівщини зокрема. Так, лише на початку 2006 року у Львівській області було зареєстровано 366 підприємств із польськими інвестиціями. Лише цей факт свідчить, що значну роль у розвитку економіки області відіграє поліпшення інвестиційного клімату. Валерій П'ятак зауважив, що однією з необхідних умов залучення іноземного капіталу є створення так званих тематичних робочих груп як із фахівців облдержадміністрації, так і бізнесових кіл, які проходять навчання і одночасно відпрацьовують бізнес-планы, готовуть презентаційну літературу щодо пріоритетних інвестиційних проектів. В області функціонує Міжвідомча координаційна комісія з питань інвестиційного провадження та інноваційно-інвестиційного розвитку регіону і його господарських суб'єктів. Значну роль у регулюванні й стабілізації інвестиційних процесів відіграватиме також реалізація Програми сприяння бізнесу та інвестиціям на Львівщині “Назустріч інвесторам” на 2006—2010 роки.

Потреба формування активної регіональної політики в Україні випливає з об'єктивної наявності значних регіональних розбіжностей, зумовлених історичними, географічними, демографічними, економічними чинниками. Про це говорив у своєму виступі директор Інституту регіональних досліджень НАНУ, доктор економічних наук, професор Мар'ян Долішній. Обстоюючи необхідність створення нових інноваційних моделей розвитку, він, зокрема, наголосив на тому, що одна з головних регіональних проблем — розвиток людських ресурсів. Тобто насамперед треба вкладати гроші в людський капітал — такою має бути стратегія регіональної зайнятості. По-перше, це формування інноваційної культури, по-друге, розвиток освіти, науково-технологічної, духовно-інфор-



У президії конференції — президент Асоціації українських банків Олександр Сугоняко і ректор Львівського банківського інституту Тамара Смовженко.

маційної сфер, по-третє, змінення регіонального ринку праці як основи реалізації людини у творчій і виробничій діяльності. Друга важлива регіональна проблема — екологічна безпека. Третя — соціально-економічне районування та реформування територіального устрою, що сприяє переходу від “містечкових інтересів” окремих областей до здійснення ефективної регіональної політики на основі міжрегіональних пріоритетів. Четверта — транскордонне співробітництво. Враховуючи, що в Україні 19 областей — прикордонні, стає особливо актуальнима проблема розробки механізмів діяльності європарегіонів. Учені обґрунтують доцільність створення та розробки документів щодо таких транскордонних структур, як Карпатський європарегіон, європарегіони “Буг”, “Верхній Прут”.

На думку Мар'яна Долішнього, в Україні необхідно запровадити нове макроекономічне районування, зокрема виділити шість макроекономічних регіонів із центрами в містах-мільйонерах або тих, населення яких наближається до мільйонної позначки, а саме: Києві, Харкові, Дніпропетровську, Донецьку, Одесі, Львові.

Вибору механізмів підтримки проектів транскордонного співробітництва був також присвячений виступ доктора економічних наук, старшого наукового співробітника Інституту регіональних досліджень НАН України **Надії Мікули** на засіданні секції “Трансформація інфраструктури та сучасні тенденції розвитку фінансово-кредитного ринку України”.

Важливим напрямом прискорення процесів європейської інтеграції на регіональному рівні є розвиток транскордонного співробітництва (ТКС). Інтеграція в європейський простір можлива за умови нівелювання наявності кордонів, забезпечення вільного переміщення товарів, послуг, капіталів та людей. Для цього необхідно сприяти вирівнюванню життєвого рівня мешканців транскордонних регіонів не лише в ЄС, а й на його зовнішніх рубежах, зокрема з Україною.

Як зазначила Надія Мікула, проаналізувати фінансування проектів у європарегіонах за участі областей України було досить проблематично за браком офіційної інформації. У її дослідженні використано переважно інформацію обласних державних адміністрацій. Для оцінки можливостей отримання фінансової допомоги на підтримку розвитку транскордонного співробітництва в Україні Надія Мікула дослідила обсяги та структуру фінансування проектів на прикладі Львівської області. Тут є значні резерви щодо фінансової підтримки проектів із зарубіжних джерел, спрямованих на розвиток транскордонного співробітництва. У 2002—2003 роках Україна мала змогу скористатися 126 млн. євро за низкою спеціальних та регіональних програм, у тому числі щодо прикордонних територій та транскордонного співробітництва (з інших джерел фінансування Львівщина широку отримує в середньому понад 10 млн. доларів США).

Сьогодні, відповідно до Закону України “Про транскордонне співробітництво”, держава може передбачити у державному бюджеті кошти на підтримку його розвитку. Механізм фінансової підтримки істотно відрізняється від діючого у міжнародних фінансових інституціях. За два роки так і не вдалося підібрати проекти з регіонів, які б дали змогу сформувати Державну програму підтримки розвитку транскордонного співробітництва. Доповідач запропонувала, як можна виправити ситуацію. По-перше, підготувати фахівців-консультантів у всіх регіонах, які б допомогли оформити заяви на проекти, відібрати кращі з них і розробити дер-

жавну програму. Інший шлях: запровадити світову практику фінансової підтримки з відповідним механізмом та інструментарієм. Проте є ще третій шлях — комбінація двох попередніх. Потрібно підготувати фахівців-консультантів, розробити концепцію розвитку ТКС, в якій визначити загальні обсяги фінансової підтримки і обсяги фінансування за окремими напрямами, відібрати проекти на конкурс, укласти контракти і забезпечити моніторинг реалізації цих проектів. Така уніфікація механізмів фінансової підтримки сприятиме збільшенню кількості заявок із регіонів та збору коштів з різних джерел для вирішення регіональних (транскордонних) проблем.

НА ШЛЯХУ ДО ЄВРОПИ: ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНЦІЇ, ВДОСКОНАЛЕННЯ ЗАКОНОДАВСТВА, ПОШУК ІНВЕСТОРІВ

Я к бачимо, на шляху до Європи Україна має вирішити низку складних проблем. Зокрема, банки особливу увагу повинні зосередити на підвищенні своєї конкурентоспроможності. А за рахунок чого? Однозначної відповіді немає. Є різні погляди, різні думки, різні варіанти і пропозиції. Наприклад, представники Німеччини — професор кафедри фінансової економетрії Мюнхенського університету **Стеван Міттнік** і провідний науковець Інституту кількісних фінансів м. Кіль і м. Мюнхен **Катаріна Шюллер** радять, щоб Україна подбала про формування ефективних фінансових ринків із надійними фінансовими установами. А надійність, стверджували доповідачі, забезпечується правильним управлінням фінансовими ризиками. Для цього, радили іноземці, треба дотримуватися принципів Базеля II. Вони запропонували схеми обчислення ризикового капіталу, акцентувавши на тому, що операційний ризик, нещодавно введений до структури Базеля II і визначений як ризик втрат від невдалих внутрішніх процесів, спричинених часто-густо людськими факторами, не менш небезпечний, ніж ринковий ризик, який спричиняють зміни на фінансовому ринку, такі, наприклад, як зміна процентних ставок, обмінних курсів, або ніж кредитний ризик.

Інші представники міжнародних організацій, зокрема професор права з Інституту економіки і менеджменту (м. Ессен, Німеччина) **Менно Аден**, який на засіданні “Проблеми стійкості та платоспроможності банківської системи в умовах глобалізації фінансових ринків” (головуючі — доктор економічних наук, професор Інституту економіки та прогнозування НАНУ **Олександр Барановський** і кандидат економічних наук, директор-розпорядник Фонду гарантування вкладів фізичних осіб **Валерій Огієнко**) виступив із доповідю “Безпека в банках — нові тенденції в Німеччині та в Європі”, наголошували, що основну увагу Україна нині має зосередити на формуванні юридичних засад розвитку банківського сектору, створенні такого законодавчого поля, яке б гарантувало інвесторам безпеку при вкладенні коштів. Так, в Україні є закони, говорив він. Але чи працюють вони? Люди не порушують закони, але закони не діють. Що ж до інвесторів, то їх насамперед треба шукати у себе, в Україні. “Я — німець, — сказав Менно Аден, — і пишаюся тим, що відділення Райффайзенбанку було відкрито в кожному селі. Можна було вклади всього 100 доларів, а кредит отримати в розмірі 150 доларів. І це був близький початок, щоб залучити власного інвестора”. Необхідно знаходити власні джерела для інвестицій, задіяти систему страхування вкладів: люди мають бути впевнені, що в

будь-який момент зможуть забрати свої гроші, — сказав Менно Аден. А наприкінці виступу закликав: “Не починайте згори, починайте знизу!”

В унісон прозвучав на цьому ж секційному засіданні виступ доктора із Центру освіти “Фаттер” (Німеччина) **Рейнгольда Глесса**. Швидкість наближення України до ЄС помітно прискорилася, зазначив він. Але Світовий банк зауважує, що в Україні нелегкий доступ до кредитів. Чому? Приймайте закони, радив він, норми яких не перечили б одна одній. Люди повинні довіряти банкам. І тоді в економіку підуть інвестиції. І власні, й іноземні.

Цей висновок влучною реплікою завершив проректор академії — директор Черкаського банківського інституту Української академії банківської справи НБУ, професор **Микола Дмитренко**: “Останні дані на сьогоднішній день: грошова маса в Україні становить 207 мільярдів гривень, з неї 61 мільярд гривень — поза банками. Ось де треба шукати гроші!”

НАЦІОНАЛЬНА БАНКІВСЬКА СИСТЕМА ТА ЕКСПАНСІЯ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ: ПОШУК МІРИ

Емоційним був виступ президента Асоціації українських банків **Олександра Сугоняка**, який по суті дав заспів роботі засідання. Серед усіх секторів вітчизняної економіки банківський працює найуспішніше, до його планки треба підтягуватися іншим, зауважив О.Сугоняко і навів конкретні факти. В Україні банків, у яких немає 5 млн. євро статутного капіталу, всього 5%. Порівнямо цей показник, наприклад, із російським: із більш як 1 200 банків 650 мають менше 5 млн. євро, а 300 не мають і 3 млн. євро. Рівень капіталу окремих банків Росія зможе мати такий, як у нас, лише тоді, коли запровадить систему електронних платежів, яка в Україні працює з 1994 року. Так, банківська система України пережила багато потрясінь. У 1993 році — найвищу в світі гіперінфляцію — 10 156%, у 1994-му — найвище в світі оподаткування банків, у 1995-му — різке гальмування інфляції, в 1998-му — російсько-азійську кризу. Це зміцнило її. Банківський менеджмент набув безцінного досвіду. І те, що сьогодні українські банки так цінуються міжнародними інвесторами, свідчить про їх хорошу якість.

За 15 років в Україні не було, слава Богу, жодної системної кризи. Темпи зростання капіталу порівняно, скажімо, з Угорщиною, Литвою або Польщею у нас удвічі більші. Чому? “Судачи з публікацій польських науковців, — говорить Олександр Сугоняко, — Польща від самого початку розпаду соцтабору передбачала вільний доступ іноземного капіталу до банківського сектору і всіляко його заохочувала. У короткостроковому періоді такий підхід мав безумовні тимчасові переваги. Так, дохід від продажу комерційних банків, що надійшов переважно до державного бюджету, в 1997—2001 рр. становив 13.5 млрд. злотих, які були використані на загальносупільні потреби. Проте в довгостроковому періоді обраний Польщею спосіб розвитку банківської системи призвів до негативних наслідків та стратегічних помилок. Процес проникнення іноземного капіталу в банківський сектор завершився тим, що переважна більшість банків опинилася під цілковитим контролем іноземного капіталу”. Як це відбувається у нас? Наприклад, з “Авалем” або Укрсоцбанком? Капітал ми не наростили, зауважив О.Сугоняко, а лише змінили власника, помінявши Івана на Джона... У цьому контексті поглинання іноземними інвесторами вітчизняних банків є своєрідним передвісником тих процесів, які можуть



Триває пленарне засідання. На передньому плані (зліва направо): директор-роздорядник Фонду гарантування вкладів фізичних осіб Валерій Огієнко, начальник управління Національного банку у Львівській області Марія Могильницька і директор департаменту монетарної політики НБУ Наталя Гребеник.

охопити економічну систему. Чи цього найближчим часом чекає українське суспільство?

Справді, інвестиційні очікування, сформовані під впливом Помаранчевої революції, вибір новою владою європейського, а не східного вектора подальшого розвитку посилили експансію іноземного капіталу в її банківський сектор. Лише за 2005 рік кількість банків з іноземним капіталом зросла на 121%, а частка статутного капіталу нерезидентів у загальному обсязі статутного капіталу всіх банків збільшилася на 70%.

На жаль, цей процес активно розпочався тоді, коли Україна ще не визначила на державному рівні правові інструменти регулювання обсягу та ролі іноземного капіталу в національній банківській системі. На сьогодні дискусія стосовно оптимальної міри участі іноземного капіталу в українській банківській системі або політизована, або прагматизована. Тож щодо системного аналізу цієї проблеми Асоціація українських банків звернулася до науковців, зокрема до найактивнішого і наймобільнішого центру подібних досліджень — Львівського банківського інституту. Зрозуміло, чому так багато промовців на конференції порушували саме тему присутності іноземного капіталу на фінансовому ринку України. На жаль, з гіркотою зауважив Олександр Сугоняко, подібних звернень до науковців немає з боку органів влади... На жаль. Адже стратегія розвитку банківської системи України не є суто відомчим питанням. Вона має визначатися через принципи та логіку стратегії економічного розвитку України. Так, сьогодні нам конче потрібні наукові висновки, аби визначити адекватні національним інтересам принципи побудови банківських систем та створити необхідні запобіжники від неконтрольованого зовнішнього поглинання нашої, національної системи. Якщо говорити про ресурсне забезпечення економічних перетворень, то в Україні нині більше не вистачає інтелектуальних та інформаційних ресурсів, ніж капіталу.

Висловлюючи власні міркування з цього приводу, Олександр Сугоняко зауважив як негативні, так і позитивні наслідки проникнення в Україну зарубіжного капіталу. Отже, головне — визначити, якою є ця оптимальна міра його присутності в банківській системі, при якій Україна отримає максимум суспільних і загальносистемних здобутків.

Погодилася із президентом АУБ Олександром Сугоняком

і голова правління ВАТ “Електрон банк” **Лариса Загородня**. Справді, для забезпечення зростаючої потреби в ресурсах необхідно залучати додатковий капітал. Але орієнтир має бути передусім на власного інвестора. У 2005 році населення України принесло в банки 31.3 млрд. гривень! Отже, треба шукати механізми залучення в національну економіку коштів, які перебувають поза банками, у так званому тіньовому секторі. На думку Лариси Загородньої, один зі шляхів цього залучення — публічне розміщення акцій банків. Але інвестування в акціонерний капітал потребує довгострокового кредитування, тобто можливе лише за умови повної довіри до грошей, держави і банків. На жаль, населення вкладає свої заощадження переважно на короткі терміни. Щодо залучення іноземного капіталу Лариса Загородня була солідарна з попередніми виступаючими: важливо на державному рівні визначити міру його присутності в банківській системі України. Адже зарубіжні банки насамперед обслуговують іноземний капітал, а не підтримують національного виробника. Необхідно внести зміни до Закону України “Про банки і банківську діяльність” у частині надання Національному банку права застосування заборони на дострокове розірвання депозитних вкладів як інструменту захисту стабільності національної банківської системи та збереження її ліквідності, а також захисту вкладів населення, запропонувала вона.

Продовжуючи дискусію на секційному засіданні, директор департаменту монетарної політики НБУ **Наталія Гребеник** говорила чітко і впевнено, розставляючи всі крапки над “і” в цьому наболілому питанні.

Як свідчить світовий досвід, в умовах глобалізації неможливо розвивати економіку тієї чи іншої країни, ізольовавши її від світової економічної системи. Це насамперед стосується вільного руху фінансових ресурсів між національними та регіональними ринками капіталу.

“Чи готова сьогодні банківська система України до використання іноземного капіталу і в якій якості?” — запитала Наталія Гребеник. І сама ж дала відповідь. В Україні вже діють банки зі 100-процентним іноземним капіталом. Це вітчизняні банки, викуплені іноземними, та іноземні банки у вигляді дочірніх банків. Тут необхідно враховувати вплив на економіку, на формування грошово-фінансових потоків:

- банків, придбаних вітчизняними банками;
- банків, представлених іноземними дочірнimi банками;
- банків, які є філіями іноземних банків.

Узагальнюючи позитивні та негативні сторони проникнення в банківську сферу іноземного капіталу трьома зазначеними каналами, Наталія Гребеник запропонувала на конференції свою схему бачення цього питання.

Можливі позитивні наслідки:

- 1) розвиток фінансових інновацій, що підвищить якість обслуговування клієнтів;
- 2) зниження вартості стандартизованих банківських продуктів, що є результатом як підвищення продуктивності праці, так і зростання конкуренції;
- 3) зменшення рівня витрат у банківській системі завдяки економії від масштабу;
- 4) розвиток інфраструктури фінансового ринку (підвищення прозорості, запровадження високих стандартів діяльності, вільний обмін управлінською інформацією);
- 5) розширення кооперації на фінансовому ринку;
- 6) імпорт високих стандартів менеджменту, продуктивності та контролю за ризиками;
- 7) поліпшення інвестиційного клімату та зростання

інвестицій у нефінансовий сектор.

Можливі негативні наслідки:

- 1) українські банки можуть не витримати конкуренції, оскільки прихід великих іноземних банків на ринки, що розвиваються, як правило, призводить до зниження прибутковості банківської діяльності. Тому вітчизняні банки можуть залишити ринок унаслідок поглинання або банкрутства;
- 2) підвищення частки проблемних кредитів у портфелях тих вітчизняних банків, які не в змозі конкурувати з іноземними банками, у зв'язку з чим, аби зберегти частку ринку, вони приділятимуть менше уваги ризиковості позичальника;

- 3) зменшення кредитування середнього та малого бізнесу, який зазвичай не влаштовують стандартизовані фінансові продукти. Крім того, великі іноземні банки, як правило, орієнтуються на роботу з великими клієнтами;

- 4) встановлення контролю іноземними банками над деякими секторами економіки.

Підсумуючи, Наталія Гребеник зауважила, що треба бути особливо обережними з державними іноземними банками, які “заходять” в Україну, адже це вже політика. Межі слід дотримуватися і щодо продажу наших банків: принаймні 60—70%, а не 10—15% коштів мають повернутися в державу.

Важливий аспект обговорюваної проблеми — забезпечення стійкості банківської системи, однією з головних складових якої є ретельно відрегульована система гарантування вкладів. Директор-роздорядник фонду гарантування вкладів фізичних осіб, кандидат економічних наук **Валерій Огієнко** наголосив: основний ресурс банків — вклади населення. Завдяки створенню системи гарантування вкладів істотно збільшився приплів коштів у банки. Так, якщо за станом на 01.01.2000 р. в банках — учасниках Фонду вклади розмістили 4.6 млн. громадян на суму 3.6 млрд. гривень, то на 01.01.2006 р. чисельність вкладників зросла в 4 рази — до 18.6 млн. осіб, а сума вкладів — у 18.5 раза (до 67.9 млн. гривень). Гарантований розмір відшкодування за вкладами збільшився із 500 до 8 000 грн., що забезпечує захист 92% вкладників.

Проте система гарантування вкладів потребує подальшого вдосконалення. Так, у країнах — членах ЄС мінімальний рівень відшкодування за вкладами становить 20 000 євро. Прогноз нашого фонду щодо зростання фінансових ресурсів і розміру гарантованого відшкодування також ґрунтуються на оптимістичному сценарії, зазначив Валерій Огієнко. До 2010 року ця сума може становити 25 000 гривень.

На цьому засіданні секції виступили також доктор економічних наук, професор Інституту економіки і прогнозування НАН України **Олександр Барановський** та завідувач сектору адаптації банківського законодавства до законодавства ЄС юридичного департаменту НБУ **Віталій Юрків**.

РОЗШІРЕННЯ СПЕКТРА БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ — ЗАПОРУКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

На секційному засіданні “Трансформація інфраструктури та сучасні тенденції розвитку фінансово-кредитного ринку України” (головуючий — доктор економічних наук, професор Національного університету “Львівська політехніка” **Ігор Алексєєв**) тон у роботі задала доктор економічних наук, професор, ректор Львівського банківського інституту НБУ **Тамара Смовженко**, виступивши з цікавою доповіддю про розширення спектра банківських послуг, що є основою отримання банком конкурентних переваг. Вона наголосила, що основними чинниками конкуренції вітчизняних банків є боротьба за збережен-

ня своїх клієнтів, надання їм нових банківських послуг і залучення нової клієнтури. Досягти цього неможливо без проведення ефективної асортиментної політики, результативність якої залежить від новаційних банківських послуг. Саме вони сприятимуть конкурентоспроможності банківської установи.

Тамара Смовженко розповіла про дослідження, проведене на кафедрі банківської справи ЛБІ НБУ, яке дало змогу зробити висновки щодо найвагоміших факторів, котрі впливають на конкурентоспроможність банку. Найважомішим із них є надійність банківських послуг (21%). На оцінку якості впливає також фактор відсоткових ставок (15%), звичливість та привітність персоналу (13%), зручність приміщень (10%), близьке розташування банківського відділення до житла громадян (5%).

Конкурентоспроможність українських банків у вітчизняних наукових працях здебільшого розглядається, з одного боку, з точки зору розвитку депозитних послуг, а з другого — з позиції ефективної кредитної діяльності, оскільки позики є найпоширенішою банківською послугою в Україні. Але щоб перемагати у конкурентній боротьбі, банки передусім мають постійно розширювати спектр банківських послуг, наголосила Тамара Смовженко. Реалізація ефективної асортиментної політики дасть змогу банку підвищити ліквідність, ділову активність, прибутковість і рентабельність, знизити ризики, гнучко реагувати на динаміку попиту і маневрувати наявними ресурсами, формувати договірні, ринкові відносини своєї клієнтури, знаходити нові ринки збуту і розширювати вже надбані.

НА ЧАСІ – ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ЗМІНИ

Дослідженню чинників, що впливають на формування ринку венчурного капіталу як важливої складової фінансової структури інноваційного підприємництва в Україні, присвятила свій виступ доктор економічних наук, професор НДІ нафтогазової промисловості НАК “Нафтогаз України” Олена Лапко. Вона зазначила, що венчурний бізнес в Україні в класичному розумінні лише починає формуватися. Серед факторів, що впливають на його розвиток, значно більше таких, які його гальмують: немає інформації щодо проектів, які можуть бути цікавими для венчурних інвесторів; капіталізація фондового ринку України незначна, а його розвиток відбувається порівняно низькими темпами; відсутня законодавча база щодо венчурного інвестування; мало уваги до проблем розвитку інноваційного підприємництва при діяльності держави; бракує висококваліфікованих фахівців у інноваційній сфері; немає інфраструктури здійснення венчурних інвестицій.

Щодо цього можна лише пожалкувати, адже розвиток ринку венчурного капіталу є невід’ємною складовою інноваційного розвитку економіки держави. Венчурний капітал зарекомендував себе як ефективне джерело інвестування в інноваційні підприємства. Як свідчить практика функціонування таких компаній, венчурний капітал успішно функціонує і в країнах, де немає об’єктивних засад для його розвитку, забезпечуючи створення інфраструктури інноваційного підприємства та сприяючи зростанню інноваційного сектору економіки. За умови ефективної підтримки держави процеси становлення венчурного підприємництва в Україні відбуватимуться швидшими темпами, прискорюючи зміни у структурі економіки на користь наукомістких галузей. Це відповідає стратегічним пріоритетам розвитку економіки країни, її інтеграції у світовий та європейський простір.

ПЕРСПЕКТИВИ ІНФЛЯЦІЙНОГО ТАРГЕТУВАННЯ

Заступник директора департаменту монетарної політики НБУ Олександр Арсенюк у своєму виступі зупинився на питаннях перспектив запровадження інфляційного таргетування в Україні. Обґрунтуючи свою думку, він, зокрема, зазначив, що та модель монетарного устрою, яка діяла упродовж останніх років, здебільшого зорієнтована на післякризову модель економічного розвитку, тоді як сучасні пріоритети економічної політики націлені на забезпечення сталих темпів ВВП і досягнення позитивних структурних зрушень в економіці.

Серед передумов запровадження інфляційного таргетування він виділив такі: незалежність центрального банку, здорові і продумана бюджетна політика, завершеність процесу дезінфляції, наявність достовірних економетричних моделей опису інфляційних процесів і трансмісійного механізму, переході до вільно плаваючого обмінного курсу, достатня еластичність економіки до зміни відсоткової ставки. Водночас наголосив, що на сьогодні в Україні немає сповні жодної з цих умов.

Серед двох можливих шляхів подальшого руху в бік інфляційного таргетування (революційний та поступовий) Олександр Арсенюк вважає доцільним останній, в рамках якого вже сьогодні Національному банку України необхідно проводити роботу щодо вдосконалення підходів до розробки Основних зasad грошово-кредитної політики — тобто визначити пріоритети цінової стабільності та переходу на середньостроковий характер формування грошово-кредитної політики; вдосконалити монетарні інструменти і механізми впливу на інфляцію — підвищити роль процентної політики та поступового посилення гнучкості обмінного курсу. Необхідно також регулярно інформувати громадськість про стан грошово-кредитного ринку, активізувати роз’яснювальну роботу стосовно ухвалених регулюючих рішень, поліпшити систему моніторингу та прогнозування інфляційних процесів (ідеється про вдосконалення моделей трансмісійного механізму); налагодити співпрацю з урядом — насамперед стосовно узгодження спільних дій щодо забезпечення цінової стабільності. Промовець наголосив: ефективне запровадження інфляційного таргетування неможливе без підтримки та реалізації відповідних заходів з боку уряду, зокрема: проведення передбачуваної економічної політики, сприяння урядом досягненню цілей грошово-кредитної політики засобами фіscalnoї та структурної політики, проведення прозорої політики в адмініструванні цін та мінімізації немонетарних чинників впливу на інфляцію, вжиття дієвих заходів стосовно активізації розвитку фондового ринку та сегмента небанківських фінансових установ.

СТАБІЛЬНА КУРСОВА ПОЛІТИКА – СТАБІЛЬНА ГРИВНЯ

Заступник керівника експертно-аналітичного центру Ради НБУ з питань грошово-кредитної політики Сергій Михайличенко акцентував увагу на курсовій політиці Національного банку в контексті інтеграції в Європу. Він наголосив на важливості курсової політики, що зумовлюється рядом факторів: значним впливом курсу та операцій щодо формування його динаміки на зовнішньоекономічну діяльність, на ціноутворення та інфляцію, на формування грошової бази й загальних обсягів грошової пропозиції, а також високим рівнем доларизації України та значними сумами заощаджень населення в іноземній валютах.

Курсова політика, здійснювана НБУ сьомий рік поспіль, сказав експерт, сприяє загальній фінансовій стабілізації економіки, стриманню інфляції, наповненню економіки грошима, розвитку торговельних відносин, а відтак — збільшенню обсягів внутрішнього виробництва, припливу іноземних інвестицій, зростанню доходів населення, стабілізації бюджету. Ця політика цілком відповідає вимогам щодо країн, які прагнуть інтегруватися в Європейський Союз.

Основна вимога до курсової політики таких країн, на думку дослідника, полягає у стриманні коливань курсу їх грошових одиниць до євро у визначених межах, у які цілковито вкладаються коливання курсу гривні щодо єдиної європейської валюти. Враховуючи це, а токож позитивні наслідки стабілізаційної курсової політики НБУ, зазначив Сергій Михайличенко, вбачається доцільним надалі продовжити здійснення курсової політики в обраному напрямі. Це сприятиме підвищенню економічного потенціалу України, а відтак і її вступу до ЄС.

У роботі секції взяли також участь доктор Вищої школи управління регіональною економікою і туризму у Кельцах (Польща) **Гражина Козунь-Цесляк**, доктор габільтований, професор Західнопоморської школи бізнесу (м. Щецин, Польща) **Єжи Розвадовський**, кандидат економічних наук, доцент **Богдан Пшик** та кандидат економічних наук **Олексій Другов**, кандидат економічних наук, доцент **Галина Стеблій**, кандидат філософських наук, доцент **Зоя Скринник** із Львівського банківського інституту.

У ході конференції працювала ще одна **секція: “Традиційні новітні інструменти на українському ринку фінансових послуг. Інформаційно-комунікаційні технології як чинник розвитку ринку фінансово-банківських послуг”** (головуюча — доктор економічних наук, професор Інституту регіональних досліджень НАН України **Марія Козоріз**).

Із цікавими доповідями виступили доктор економічних наук, доцент Тернопільського державного економічного університету **Богдан Луців**, доктор економічних наук, старший науковий співробітник Інституту економіки і прогнозування НАН України **Володимир Корнеєв**, кандидат фізико-математичних наук, доцент Харківського банківського інституту Української академії банківської справи НБУ **Світлана Гадецька** та інші.

ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ

3 а підсумками Першої міжнародної науково-практичної конференції “Інтеграція України у європейський та світовий фінансовий простір” було відзначено, що суттєві зміни, які переживають фінансові системи розвинутих країн, характеризуються глобалізацією фінансових ринків, розширенням спектра послуг банківських і не-банківських інститутів, зміною податкового законодавства, збільшенням застосування інформаційних технологій.

Серед найважливіших висновків щодо розвитку фінансової системи України в контексті її інтеграції у світовий фінансовий простір було визначено такі:

1. Інтеграція України у європейський та світовий фінансовий простір є неминучою з огляду на розвиток світових глобалізаційних процесів, намір України стати повноправним членом СОТ і продовжити курс на інтеграцію в ЄС. Значущість цього підтверджується визначальною роллю фінансової системи для забезпечення конкурентоспроможності економіки України;

2. Інтеграційні процеси супроводжуватимуться як позитивними, так і негативними наслідками. З огляду на розбіжність інтересів вони будуть далеко не рівнозначними



Засідання секції “Проблеми стійкості та платоспроможності банківської системи в умовах глобалізації фінансових ринків”.

для громадян, суб’єктів господарювання і держави в цілому.

3. Актуальним завданням є розроблення стратегії економічної безпеки України як основи для підвищення обґрунтованості оцінки можливих наслідків вступу України до СОТ. У стратегії слід визначити та затвердити на державному рівні систему науково обґрунтованих індикаторів економічної безпеки, включно з пороговими значеннями показників економічної безпеки окремих регіонів, секторів економіки, галузей та громадян, а також передбачити постійний моніторинг дотримання зазначених індикаторів;

4. Розвиток фінансових посередницьких структур супроводжується впровадженням нових елементів економічних ринкових реформ і постійним трансформаційним пошуком. Прагматична роль фінансових посередників як інститутів розвитку може бути реалізована лише у разі збереження поступальної динаміки мікро- та макроекономічних зрушень;

5. Зміна акцентів у розподілі ВВП в Україні зумовила переорієнтацію джерел економічного зростання з чистого прибутку підприємств на заощадження населення. За таких умов підвищується роль банківської системи в процесі трансформації заощаджень в інвестиційні ресурси. Зміна ресурсної бази банків змушує їх до пошуку нових способів залучення коштів;

6. Інтеграційні процеси в інвестиційній діяльності можуть супроводжуватися появою таких несприятливих наслідків, як: високий ступінь залежності національного фондового ринку від світової фінансової кон'юнктури; істотна залежність контролюваних глобальними інвесторами підприємств від політики цих інвесторів; формування від'ємного сальдо балансу міжнародного руху капіталу;

7. Вичерпність виробничих ресурсів як важливого чинника економічного зростання економіки активізує роль ринкових механізмів фінансування національної економіки. Зокрема, основні напрями поліпшення кредитного механізму передбачають:

- створення привабливого інвестиційного клімату в банківському секторі за рахунок забезпечення прозорості власності у капіталі діючих банків;

- зміцнення та подальший розвиток банків з державним капіталом;

- використання позитивного досвіду функціонування іноземного банківського капіталу в національних банківських системах для підвищення конкурентоспроможності вітчизняних банків;

- удосконалення інституційної та функціональної структури кредитної системи за рахунок лібералізації регулювання ринку фінансових послуг та прискореного розвитку спеціалізованих фінансово-кредитних установ, які займаються інвестиціями в цінні папери;

8. Прихід іноземних інвесторів на український ринок банківських послуг зумовлюється зростанням попиту на банківські послуги, низькою конкуренцією і недостатньою потужністю вітчизняних банків, високими темпами інфляції тощо. Присутність в числі акціонерів банків респектабельних інституційних інвесторів забезпечує як цивілізованість і ефективність української банківської системи, так і її залучення у світовий фінансовий простір.

Допуск закордонних банків на український фінансовий ринок необхідний для залучення українських банків до новітніх технологій, розширення спектра банківських послуг, для створення у фінансовій системі країни здорового конкурентного середовища;

9. Основними шляхами підвищення капіталізації банківської системи України в сучасних економічних умовах є нарощування прибутку, емісія акцій та удосконалення механізму залучення субординованих зобов'язань;

10. Ефективне управління ризиками дає змогу збільшити прибутковість банку та його інвестиційну привабливість, що є особливо актуальним у період інтенсифікації притягування іноземного капіталу в банківську систему України. Основними завданнями для вирішення наявних проблем у цій сфері є: створення у вітчизняних банках дієвих систем управління ризиками, підтримка формування національних кредитних бюро та ефективної системи збереження та використання інформації кредитних історій, налагодження обміну інформацією; поліпшення правових умов функціонування ринку похідних фінансових інструментів тощо;

11. Підвищення прозорості функціонування національної банківської системи на міжнародному рівні може бути досягнуто шляхом коригування державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, для чого необхідним є:

◆ підвищення ефективності діяльності національної банківської системи з метою максимального залучення коштів у реальний сектор економіки і мінімізації економічної привабливості тіньових технологій відмивання брудних грошей;

◆ посилення законодавчої відповідальності за махінації з валютними цінностями на міжнародних фінансових ринках, що відповідає вимогам міжнародних фінансових інститутів і організацій, таких як СОТ, FATF та інші;

12. Формування українського ринку цінних паперів доцільно орієнтувати на європейську модель його організації, що передбачає: створення Центрального депозитарію з єдиним реєстром іменних цінних паперів; консолідацію фондових бірж з метою створення організованого ринку цінних паперів; посилення ролі банків як його професійних учасників, інвесторів і емітентів; приведення законодавства України у відповідність з європейськими правовими нормами;

13. Доцільно активізувати впровадження інформаційно-комунікаційних технологій на ринку банківських послуг для забезпечення прозорості фінансових операцій. З метою протидії комп'ютерним злочинам та зменшення збитків від них необхідно: обирати ефективні засоби забезпечення захисту інформації від несанкціонованого доступу до неї; давати конкретну оцінку ймовірності виявлення загроз у банківських інформаційних системах; створити персональні системи захисту інформації для кожного банку;

14. Для забезпечення довгострокової фінансової стабільності в державі необхідні подальші трансформаційні зміни всіх елементів фінансової системи, що, в свою чергу, дасть змогу виділити проблеми, які потребують першочергового вирішення. Насамперед необхідно створити дієві механізми забезпечення ефективного та безпечного функціону-

вання фінансово-кредитної системи в умовах інтеграції України до європейського фінансового простору, що є важливою передумовою для досягнення сталого економічного зростання.

Оргкомітет конференції рекомендував:

1. Міністерству фінансів України, Національному банку України, фінансовим установам та науково-освітнім закладам організувати робочу групу з розробки стратегії розвитку фінансової системи України для створення дієвих механізмів підвищення її конкурентоспроможності на світових фінансових ринках;

2. Міністерству фінансів України розглянути доцільність:

- ◆ розробки та запровадження системи всеобщого сприяння особистому та професійному розвиткові працівників, зайнятих у фінансовій сфері, з метою наближення рівня їх кваліфікації до світових стандартів;

- ◆ створення механізму закріплення більшої частки податкових надходжень за регіонами, яка має диференціюватися з урахуванням їх фінансового становища, об'єктивних потреб у фінансуванні соціальних витрат та розвитку регіональної економіки;

- ◆ опрацювання та запровадження механізму фінансової підтримки слаборозвинутих у соціально-економічному плані регіонів за аналогом європейських структурних фондів регіонального розвитку;

- ◆ підготовки обґрунтування прийняття законопроекту України "Про фінансово-інноваційні комплекси", в якому було б передбачено відповідні механізми їх фінансової підтримки (відтермінування сплати податків до моменту окупності проектів, надання державних гарантій на залучення інвестицій, кредитів рефінансування тощо);

- ◆ внесення змін у систему оподаткування грантової допомоги в частині нарахування на фонд заробітної плати;

- ◆ створення системи підготовки фахівців-консультантів для роботи в усіх регіонах України з метою допомоги у розробці проектів-заявок суб'єктів господарювання на отримання фінансової підтримки і подання їх у міжнародні фонди;

3. Національному банку України:

- ◆ послідовно реалізовувати стабілізаційну курсову політику та активізувати роботу щодо впровадження курсового механізму ER-2;

- ◆ запровадити сприятливі умови для розвитку спеціалізованих банків шляхом зниження економічних нормативів, встановлених Національним банком для банківських установ;

- ◆ створити умови для ефективного функціонування системи регіональних і муніципальних банків в Україні, цілі та принципи діяльності яких повинні корелюватися з головними напрямами регіональної соціально-економічної політики та сприяти формуванню економічно сильних регіонів як основи добробуту країни;

- ◆ розробити методику визначення і дотримання оптимального рівня іноземного капіталу у вітчизняній банківській системі, що дасть змогу визначити максимально допустимий рівень іноземного капіталу у вітчизняній банківській системі (який, з одного боку, сприяв би її розвитку та підвищенню конкурентоспроможності економіки країни, а з іншого — не створював би занадто високого рівня ризиків), а також забезпечити гнучкий фінансово-економічний механізм дотримання визначеного рівня іноземного капіталу.



Людмила Патрікац,

Милана Бойчук,

"Вісник НБУ".



**Олексій
Хаб'юк**

Докторант факультету
економічних та державних наук
Українського вільного університету
(м. Мюнхен, Німеччина)

Автор розглядає проблеми практичного запровадження нових міжнародних стандартів банківського нагляду, які дістали назву Базель II. Аналізується їх можливий вплив на діяльність банків та на стан економіки тієї чи іншої країни в цілому. Пропонуються рекомендації щодо імплементації принципів Базеля II в умовах України.

Експрес - аналіз /

Вплив Базеля II на банки та економіку

На початку 2007 року більшість країн — членів Базельського комітету з банківського нагляду планує ввести в дію положення Базеля II. Вони мають сприяти широкомасштабним змінам в економіці розвинутих країн. Ці зміни будуть спричинені впливом нових принципів пруденційного нагляду на діяльність банків, які, використовуючи механізм кредитування, в свою чергу, впливатимуть на економічну діяльність позичальників і зрештою на всю економіку країни.

Дослідники виділяють три рівні впливу Базеля II на економіку: внутрішньобанківський, галузевий та макроекономічний (див. схему 1).

Перший рівень впливу охоплює внутрішньобанківські чинники. Насамперед тут очікуються зміни в системі ризик-менеджменту, викликані переорієнтацією кредитної політики банків залишкою від ризиків позичальників. Зазначеному процесу додатково сприятиме зміна резервних відрахувань, що, з одного боку, позначиться на умовах операцій для клієнтів банків, а з другого — на прибутковості операцій для банку.

Другий рівень впливу стосується банківської галузі, зокрема — клієнтів банку безпосередньо та конкуренції у певних сегментах ринку фінансових послуг. Нові кредитні умови надають перевагу позичальникам із високим рейтингом та ускладнюють доступ до кредитних ресурсів другорядним позичальникам. Оскільки конкуренція в боротьбі за позичальників із високим рейтингом посилюється, це може також спричинити зменшення прибутковості операцій з ними. Зміна прибутковості окремих операцій спонукає банки оптимізувати структуру їх активів, що призведе до змін сфері діяльності певних банків та, можливо, підсилити тенденцію до консолідації в галузі.

Зазначені фактори впливу другого рівня загалом позитивно позначатимуться на економіці країни. Проте наявність ефекту циклічності, який посилює економічні кризи, може свідчити і про можливі негативні наслідки запровадження Базеля II (*третій рівень впливу*). Масштаб макроекономічних змін у кожній конкретній країні залежатиме

від регулятивної політики держави у її прагненні втілити в життя стандарти Базеля II [6, с. 13—22]. Розглянемо детальніше згадані вище рівні впливу.

ВПЛИВ БАЗЕЛЯ II НА ВНУТРІБАНКІВСЬКІ ЧИННИКИ (ПЕРШИЙ РІВЕНЬ ВПЛИВУ)

Інтенсивність змін у системі ризик-менеджменту банку та розміру резервних відрахувань залежить від застосованого підходу. Як відомо, Базелем II запропоновано нові підходи до оцінки кредитного ризику, які поділяються на стандартизований та базовий і вдосконалений IRB-підхіди (від англ. “Internal ratings-based approach” — підхід, що ґрунтуються на внутрішніх рейтингах). Загальні резерви капіталу зменшуються із застосуванням банком досконалішого підходу. Найпрогресивнішим вважається вдосконалений IRB-підхід (найменші відрахування), а найменш прогресивним — стандартизований підхід (найбільші відрахування). Базовий IRB-підхід за рівнем досконалості і розміром резервних віdraхувань пе-ребуває посередині. Розмір та напрям змін резервного капіталу залежатиме також від якості і виду активів банку. Отже, низький рівень ризиків призводитиме до зменшення загального розміру резервів і навпаки.

У 2002 році “Бостон Консалтинг груп” разом із німецьким університетом “Віттен/Гердекке” провели репрезентативне опитування банків ФРН і встановили, що для оцінки кредитних ризиків 68% банків-респондентів планують використовувати IRB-підходи (з них 38% — удосконалений IRB-підхід) і лише 9% — стандартизований. Решта банків (23%) на момент опитування конкретних рішень ще не прийняла. Розглянувши наведені аналітиками результати за групами, можна стверджувати, що більшість суспільних банків Німеччини висловилася за використання базового IRB-підходу. А вдосконалений IRB-підхід є фаворитом у групі малих та великих комерційних банків [15, с. 13].

У травні 2005 року було опублікова-



Джерело: Credit Suisse [6, 13].

но результати найбільш репрезентативного опитування банків у країнах ЄС (досліджено майже 40% банківських активів Європейської Економічної інтеграції), що проводилося на замовлення Генерального директорату з питань підприємництва та виробництва Європейської Комісії. Підтверджено намір переважної кількості банків (52% малих і середніх та 97% великих) починаючи з 2007 року використовувати вдосконалений IRB-підхід. Водночас жоден банк із групи великих не використовуватиме стандартизований підхід, а серед малих та середніх банків такий підхід має другорядне значення — його планують упровадити лише 15% банківських установ [8, с. 6].

Неважаючи на те, що більшість банків застосовуватиме IRB-підходи, резерви капіталу особливо не зміниться, що й було метою авторів Базеля II. Це підтверджують дослідження не лише Базельського комітету, а й незалежних експертів, наприклад, відомої консалтингової компанії "ПрайсвотергаусКуперс", яка прогнозує незначне (на 5.3%) збільшення загально-го розміру резервного капіталу банків ЄС. Зауважимо, що така оцінка не є показником для майбутнього перерозподілу резервного капіталу між банками та банківськими системами різних країн — членів ЄС [13, с. 3].

Вплив "нових" резервних відрахувань, а також інших витрат, спричинених упровадженням Базеля II, на окремі операції банків розглянемо на прикладі механізму змін кредитної ставки за допомогою розкриття її компонентів.

Кредитна ставка складається з таких чотирьох позицій (видів витрат), які повинні враховуватися при наданні кредиту [16, с. 118—126]:

банківською політикою. За критеріями Базеля I, витрати власного капіталу розраховувалися залежно від категорії контрагента, а не від ризику останнього. Розрахунок аналогічних резервів за принципами Базеля II здійснюється залежно від ризику кредиту і позичальника, внаслідок чого високий ризик призводить до збільшення резервних відрахувань і навпаки. Тому розподіл витрат власного капіталу стає схожим на розподіл витрат на врахування ризику;

4. *Операційні витрати*. Це витрати, пов'язані з процедурою надання кредиту, його поточним моніторингом, контролюванням застав та платежів позичальника за кредитною угодою. На наш погляд, чим досконаліші методи оцінки ризиків застосовуватимуться, тим вищими будуть витрати їх імплементації, які ми відносимо до рангу операційних. Слід також пам'ятати про операційні ризики, положення щодо яких потребуватимуть певних резервних відрахувань і, ймовірно, підвищуватимуть загальний рівень кредитних ставок.

Розподіл складових кредитної ставки в рамках Базеля I та Базеля II відображенено на схемі 2.

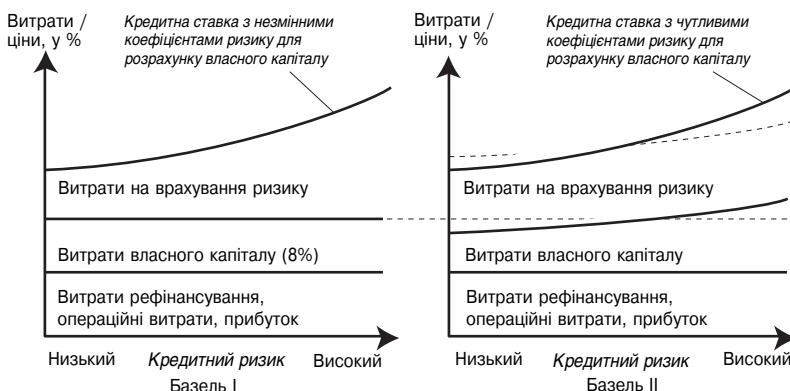
Припускається, що порівняно з Базелем I незмінними залишаються витрати рефінансування та на врахування ризику, а також прибуток банку й операційні витрати.

Важливим для нас є питання, наскільки кредитні ставки стануть чутливішими до ризиків. Новий розподіл витрат може змінити як рішення банків щодо надання кредиту деяким позичальникам, так і рівень кредитної ставки. Позичальники з високим ризиком дефолту отримуватимуть кредити за вищими ставками (або не одержать нових кредитів узагалі) та навпаки. Проте згідно з дослідженням "ПрайсвотергаусКуперс" особливих змін у кредитних умовах не очікується [13, с. 4]. На нашу думку, це пояснюється тим, що відповідні зміни в кредитній політиці банків уже відбулися в минулому. Що стосується прибутку банку, він залежить як від його внутрішніх очікувань, так і від конкуренції на ринку. Останній фактор визначатиме, чи зможе банк покласти витрати, пов'язані із упровадженням Базеля II, на клієнта, що часто спричиняє підвищення кредитної ставки.

ВПЛИВ БАЗЕЛЯ II НА БАНКІВСЬКУ ГАЛУЗЬ (ДРУГИЙ РІВЕНЬ ВПЛИВУ)

Розглянемо тенденції впливу Базеля II на суб'єкти банківського та інших секторів економіки, на які банки впливають безпосередньо. Передусім

Схема 2. Розмір кредитної ставки до та після запровадження Базеля II



Джерело: Credit Suisse [6, с. 19].

слід наголосити на проблемі, яку було ідентифіковано під час проведення консультацій з метою розробки принципів Базеля II і яка ставила під загрозу подальше кредитування підприємств із малими обсягами власного капіталу внаслідок чутливішого регулювання банків на ризик позичальників. Низький рівень власного капіталу притаманний насамперед малим та середнім підприємствам (МСП). Особливо в ЄС, де така ситуація спричинена традиційно високим рівнем кредитного фінансування в минулому. Наприклад, в Австрії 50% усіх коштів МСП — це кредити, а частка їх власного капіталу становить 40%. У ФРН питома вага власного капіталу ще менша: за деякими оцінками, вона становить 30%. З огляду на те, що малі та середні підприємства відіграють провідну роль у національних економіках країн ЄС,¹ останнім було настільки важливо забезпечити стабільність розвитку сектору МСП, що прийняття Базеля II було навіть поставлено під загрозу зриву.

Проблему врегулювало консенсусне рішення Базельського комітету щодо створення роздрібних регулятивних портфелів, які встановлюють пільгові коефіцієнти ризику щодо кредитів МСП обсягом до 1 млн. євро. За даними одного з досліджень Базельського комітету, очікується, що загальні резерви банку під кредити, надані МСП та фізичним особам, у рамках Базеля II зменшаться на 20—40%. Відсутність негативних наслідків для МСП підтверджується також висновками незалежних досліджень, зокрема, агенції “Прайс-вотергаусКуперс” [13, с. 5—6]. Франкфуртський університет банківської справи, який вивчав зазначене питання в Австрії, також вважає, що не

потрібно жодних додаткових державних втручань, окрім фінансового сприяння новоствореним фірмам у сфері технологічних новацій [9]. Інші автори дотримуються думки, що довготриваюча буде “нова” ситуація, за якої МСП із низьким рейтингом не отримуватимуть у подальшому кредитів, а для МСП з високим рейтингом надаватимуться позички за нижчими ставками. В результаті цього кредитоспроможність сфери малого та середнього бізнесу підвищиться незалежно від темпів упровадження Базеля II [16, с. 72—73].

Європейська Комісія та низка комерційних і громадських організацій ведуть широку роз'яснювальну роботу, метою якої є надання допомоги суб'єктам малого та середнього підприємництва в їх адаптації до нових умов отримання кредитних ресурсів за рахунок підвищення активності МСП у рамках процесу кредитування [10]. Альтернативою кредитному фінансуванню вважається активізація надання фінансових послуг у формі лізингу, факторингу, сек'юритизації активів, інструментів гібридного капіталу та інвестицій у статутний фонд.

Кожна із цих форм фінансування має свої переваги, недоліки, сфери застосування. Однак чи справді кожна з них є альтернативою кредитуванню? Навряд. Адже, наприклад, лізингові та факторингові товариства, як і банки, висувають до клієнтів сектору МСП вимоги щодо наявності мінімального рейтингу. В рамках сек'юритизації активів МСП повинні мати пул однорідних вимог мінімальним обсягом 25 млн. євро, що для багатьох підприємств є недосяжним. Гібридний же капітал та інвестиції у статутний фонд як альтернатива кредитуванню надто дорогі й доволі специфічні [7].

Розглянемо тепер можливі наслідки впливу Базеля II на ринок банківських

послуг. Відчутність цього впливу на окремий банк залежить від структури та якості його активів. Можна з певністю стверджувати, що позитивного впливу зазнають банки, які тримають у своїх портфелях кредитні кошти обсягом до 1 млн. євро, надані фізичним особам та МСП, а також іпотечні кредити. В основному це стосується так званих роздрібних банків. Для комерційних банків та фондів управління майном можуть збільшитися витрати, пов’язані з урахуванням операційних ризиків. Банки, які мають великі портфелі капіталовкладень (в акціонерний капітал інших підприємств) або подібних капітальних інструментів, зазнають збитків, оскільки очікується значне збільшення резервних відрахувань для цих операцій (у рамках IRB-підходів — понад 100%). Є достатньо підстав вважати, що у випадку сек'юритизації послабщають мотиви проведення таких трансакцій з метою звільнення власного капіталу (регулятивного арбітражу) [14, с. 320].

Оскільки більшість універсальних та інвестиційних банків планує використовувати IRB-підходи, їх стан залежатиме також від частки “добрих” та “поганих” ризиків у портфелях. Посилиться міжбанківська конкуренція у процесі пошуку позичальників із високим рейтингом, що сприятиме зниженню ставок за кредитами та підвищенню ефективності діяльності банків. Одним із факторів невизначеності є витрати, пов’язані зі здійсненням резервних віdraхувань під операційні ризики. Недоопрацьованість цих положень може спонукати Базельський комітет до подальшої зміни відповідних норм Базеля II на кшталт “Поправки до Базеля II з питань торгових операцій і трактування ефектів подвійного дефолту” [2].

Деякі банки, передусім малі, не зможуть дозволити собі використовувати IRB-підходи. Як наслідок — перспектива потрапити у невигідне конкурентне становище. З одного боку, вони змушені будуть здійснювати більші, ніж IRB-банки, резервні віdraхування. З іншого — такі банки можуть стати своєрідним магнітом для “поганих” ризиків, оскільки кредитні ставки для “добрих” ризиків із наявним зовнішнім рейтінгом будуть меншими, ніж за умови застосування Базеля I, а для “поганих” ризиків без зовнішнього рейтінгу — такі ж. У зв’язку із цим резервний капітал банку може зменшитися до небезпечно низького рівня. Найкращим виходом для банків у цій ситуації може бути кооперація. Такою можливістю, наприклад, скористалися в Австрії 62 регіональні ощадні каси на чолі з Ерсте-

¹ Наприклад, 99,6% усіх підприємств Австрії — це МСП; на них припадає 66% усіх робочих місць та 60% усього товарообороту [12, с. 4—5].

банком, які вирішили спільно застосовувати IRB-підхід [3].

На деяких ринках фінансових послуг уже наявна значна конкуренція, що не даватиме змоги банкам перекладати свої витрати на клієнтів. У цьому зв'язку очікується розширення асортименту послуг, поглиблення спеціалізації, стратегічних альянсів, стандартизації процесів та раціоналізації, тобто зниження витрат (наприклад, за рахунок звільнення персоналу). Зазначені ефекти, як і положення щодо розкриття інформації в рамках третьої опори Базеля II, можуть прискорити консолідацію банківської галузі [6, с. 20; 16, с. 179–181].

ВПЛИВ БАЗЕЛІІ НА НАЦІОНАЛЬНУ ТА ГЛОБАЛЬНУ ЕКОНОМІКИ (ТРЕТИЙ РІВЕНЬ ВПЛИВУ)

Е кілька основних чинників, що впливатимуть на макроекономічну ситуацію в окремих державах. Серед них — посилення стабільності фінансової сфери, що стане результатом досягнення основної мети Базеля II, а також — активізація банківської конкуренції. Важливим ефектом є оптимізація розподілу ресурсів капіталу та ризиків, чому сприятиме точніша оцінка ризику суб'єктів економічної діяльності з боку банків. Вагомого значення набуде і так звана проциклічність. Її сутність полягає в тому, що у разі погіршення загальних економічних умов знижуватимуться й рейтинги підприємств, у першу чергу — МСП. Це викликатиме необхідність збільшення резервних відрахувань банків, скорочення кредитних ресурсів. Погіршення кон'юнктури спричинятиме повторення циклу.

Проблема проциклічності не нова. Вона спостерігалася і за умов застосування вимог Базеля I. За твердженням “ПрайсвотергаусКуперс”, проциклічність на даний момент особливою загрози не становить, проте потребує постійного моніторингу [13, с. 9–10].

Окремого вивчення потребує питання впровадження Базеля II в країнах із перехідною економікою. Єдиної позиції щодо цього у фахівців немає. Скажімо, голова Базельського комітету Дж. Каруана наголошує на потребі впровадження Базеля II у зазначених країнах, мотивуючи це корисністю нововстворених положень для діяльності органів банківського нагляду та банків на будь-яких ринках [5]. Заступник же керуючого справами МВФ Августин Карстенс вважає, що більшість країн із перехідною економікою та країн, що

розвиваються, не готова до впровадження Базеля II. Цьому не можуть зарадити навіть враховані групою розробників нових принципів банківського нагляду особливі пропозиції деяких із цих країн. Зокрема, спрощений стандартизований підхід до запровадження принципів, про які йдеться, було застосовано щодо Індії [4]. Однак згодом і Індія, і Китай втратили зацікавленість у Базелі II й відмовилися від його впровадження.

ВИСНОВКИ

Аналіз різноманітних поглядів теоретиків та практиків щодо оцінки можливого впливу Базеля II спонукає до ряду висновків. На даний момент не існує 100-відсоткової впевненості щодо позитивних чи негативних наслідків його впровадження в економічно розвинутих країнах, не кажучи вже про країни з перехідною економікою, в тому числі й Україну. Проте імплементація цих рекомендацій у національне законодавство є пріоритетним завданням для нашої держави у зв'язку з її європінтеграційними працюючими та майбутнім вступом України до СОТ. Інакше вітчизняні банки ризикують опинитися в ізоляції від зовнішніх ринків. Оскільки Національний банк України своїм листом від 30 грудня 2004 року започаткував курс у напрямі Базеля II [1], слід не гаючи часу здійснити низку кількісних та якісних досліджень його впливу на національну економіку з метою реалізації якомога більшої кількості переваг та уникнення небажаних негативних наслідків, таких, наприклад, як зростання витрат вітчизняних банків, збільшення конкурентної переваги деяких іноземних банків в Україні,² а також можливе подальше погіршення умов діяльності маліх і середніх підприємств.



Література

1. Лист генерального департаменту банківського нагляду Національного банку України “Щодо розгляду проекту постанови Правління НБУ” від 30.12.2004 р. № 42-412/4010-13749.
2. Basel Committee on Banking Supervision. *The Application of Basel II to Trading Activities and the Treatment of Double Default Effects*. — Basel, 2005. — 84 p. // www.bis.org.
3. Basel II: Sparkassen warnen vor “nationaler Übertreibung” // www.wirtschaftsblatt.at/cgi-bin/page.pl?print?1&id=359599.
4. Carstens A. *International Standard Setting: An IMF Perspective: Remarks held at the Fourth Annual IMF/World Bank /Federal Reserve Seminar in Washington D.C., 02.06.2004* // www.imf.org/external/np/speeches/2004/060204a.htm.
5. Caruana J. *Basel II — emerging markets perspectives*. // BIS Review. — 2004. — No. 68 // www.bis.org/review/r041117a.pdf.
6. Credit Suisse Economic & Policy Consulting (Hrsg.). *Basel II — Meilenstein der Bankenregulierung* // Economic Briefing Nr. 36. — Zürich, 2004. — 25 p.
7. Deutscher Industrie — und Handelstag (Hrsg.). *Finanzierungsalternativen*. — Berlin — Brüssel, 2004. — 11 S.
8. European Commission. *Results from the survey of European banks carried out for the guide “How to deal with the new rating culture: A practical guide to loan financing for small and medium-sized enterprises”*. — Bruxelles, 2005. — 27 p. // europe.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/financing/basel_2.htm.
9. Heimer T., Köhler T. *Auswirkungen des Basel II Akkords auf österreichische KMU*. — Arbeitsberichte des HfB. — Nr. 58. — Frankfurt am Main: Hochschule für Betriebswirtschaft, 2004. — 87 S.
10. Hermann J. *Jetzt ist die Zeit zu handeln* // Finanzmagazin.info. — 2004. — Nr. 4. — S. 7—14.
11. Liebig T., Porath D., Weder di Mauro B., Wedow M. *How will Basel II affect bank lending to emerging markets? An analysis based on German bank level data: Discussion papers of the Deutsche Bundesbank / Series 2: Banking and Financial Supervision*. — Nr. 5. — Frankfurt am Main, 2004. — 23 S.
12. Oesterreichische Nationalbank. *Basel II-Newsletter, Q3/2005*. — Wien, 2005.
13. PricewaterhouseCoopers. *Deutsche Revision. Zusammenfassung der “Studie der finanziellen und makroökonometrischen Konsequenzen der vorgeschlagenen neuen Eigenkapitalvereinbarung für Bank und Wertpapierfirmen in der EU”*. — 2004. — 11 S. // www.pwc.com/de/ger/ins-sol/online-sol/themenpools/PwC_Impact_Study_Executive_Summary0305.pdf.
14. Tavakoli J. M. *Collateralized Debt Obligations & Structured Finance*. — Hoboken — New Jersey: John Wiley & Sons, 2003. — 352 p.
15. The Boston Consulting Group, Witten/Herdtke (Hrsg.). *Deutsche Banken auf dem Weg zu Basel II. Empirische Ergebnisse und strategische Implikationen*. — München, 2002. — 39 S.
16. Überhör M., Warns C. (Hrsg.). *Basel II. Auswirkungen auf die Finanzierung. Unternehmen und Banken im Strukturwandel*. — Heidenau: PD-Verlag Heidenau, 2004. — 209 S.

² Особливо тих, які в рамках консолідованиого нагляду з боку органів нагляду країни походження зобов'язані застосовувати положення Базеля II.



**Олександр
Черняк**

Завідувач кафедри економічної кібернетики Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Доктор економічних наук, професор



**Андрій
Камінський**

Докторант економічного факультету Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Кандидат фізико-математичних наук

Вибіркові дослідження — це потужний інструментарій, за допомогою якого отримують дані та знання про сукупність досліджуваних об'єктів. Сутність методу полягає у процедурі отримання даних та знань на основі специфічним чином побудованих вибірок об'єктів замість використання всієї їх сукупності. Такими об'єктами у пропонованій статті є банки України.

Дослідження/

Методика вибіркових досліджень у банківській системі України

АКТУАЛЬНІСТЬ ВИБІРКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ У БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

Застосування вибіркових методів має низку переваг порівняно з дослідженнями всієї сукупності:

1. За допомогою вибіркових досліджень дані та знання можна отримати значно швидше — на опрацювання вибірки з 25 банків потрібно менше часу, ніж на опрацювання сукупності всіх банків, яких в Україні понад 160;

2. Знання, отримані з використанням вибіркових методів, як правило, виявляються точнішими, ніж отримані на основі суцільного обстеження всієї сукупності банків. Подібна перевага особливо проявляється тоді, коли від банків потрібно отримати експертні відомості, зокрема, у вузькоспеціалізованих сферах. Таку роботу можуть ефективно виконати лише висококваліфіковані кадри в ході вибіркового дослідження. Для суцільного ж виявлення знань щодо 160 банків потрібно провести велику адміністративну організаційну роботу та задіяти велике коло осіб, до якого ввійдуть і не завжди достатньо кваліфіковані у сфері дослідження. При вибірковому дослідженні більше уваги приділяється якості інформації, а при повному — кількості формальних “відповідей”, часто отриманих під тиском необхідності своєчасно провести дослідження;

3. Застосування методів вибіркових досліджень може забезпечити надійну інформацію за значно меншої собівартості порівняно із суцільним обстеженням усієї сукупності.

Прийнято вважати, що методика проведення вибіркових досліджень у банківській системі є інструментарієм для реалізації двох основних функцій:

- індикативно-діагностичної;
- експертної.

Індикативно-діагностична функція полягає в тому, щоб характеризувати стан та обрані аспекти всієї банківської системи на основі інформації, отриманої від банків, котрі увійшли до вибірки.

Її сутність — використати “усереднені” значення показників із вибірки банків як індикатори для всієї банківської системи. Правильно побудована вибірка дає змогу відносно швидко, адекватно, на регулярній основі здійснювати моніторинг і переносити знання, отримані від банків вибірки, на всю банківську систему. Отримані таким чином індикатори, розглянуті в динаміці, дають змогу діагностувати тренди та будувати прогнози.

Експертна функція полягає в отриманні експертних даних про різні аспекти банківської діяльності шляхом опитування банків, котрі увійшли до вибірки. Роль експертних досліджень дуже важлива для аналізу актуальних питань банківських систем у країнах із переходними економіками, у тому числі в Україні. Пояснюється це тим, що інші широковживані методи дослідження — статистичний та аналоговий — мають істотні обмеження.

Обмеження статистичного методу в застосуванні в українській банківській системі зумовлені браком досконаліх баз даних, зокрема про позичальників, котрі стали банкрутами. Щоб отримати статистично значущий предиктивний зв’язок між фінансовим становом позичальника та його банкрутом, необхідно мати інформацію приблизно з 1000 підприємств-банкрутів. Банки в Україні не мають подібної статистики, а зібрати її щодо всієї банківської системи проблематично через небажання банків розголошувати таку інформацію.

Застосування аналогових методів в українських умовах також обмежене у банківському секторі через унікальність багатьох процесів та неможливість підібрати змістовний аналог. У результаті чимало питань (таких, як зв’язок між фінансовими показниками та потенційним банкрутом) можна якісно дослідити лише за допомогою презентативних експертних досліджень.

Варто зазначити ще один аспект ролі вибіркових досліджень у банківській системі України. Внаслідок специфічних особливостей розвитку віт-

чизняної фінансової системи банки відіграють у ній провідну роль. Якщо розглядати питання у розрізі активів різних фінансових посередників країни, то за їх обсягами банки істотно домінують порівняно зі страховими, інвестиційними компаніями та фондами, кредитними спілками, пенсійними фондами (див. таблицю 1). У вітчизняній банківській системі зосереджено близько 85% активів усіх фінансових посередників, тоді як в економічно розвинутих країнах, за деякими даними, — 25–30% [5, с. 49].

Таблиця 1. Активи фінансових посередників в Україні на початок 2005 року

Банки	Страхові компанії	Інститути спільного інвестування	Кредитні спілки	Недержавні пенсійні фонди	Млрд. грн.
134.3*	20	4	0.87	0.011	

Джерела: [11–14].

* На 1 жовтня 2005 року чисті активи банків (загальні активи за вирахуванням резервів за активними операціями) банківської системи України становили 183 млрд. 754.4 млн. грн.

Це свідчить про те, що, з одного боку, дані та знання, отримані при проведенні вибіркових досліджень у банківській системі, можуть мати високий рівень репрезентативності для всієї фінансової системи (наприклад, у питанні про оцінку значення показника рентабельності активів ROA у фінансовому секторі економіки). Звичайно, це не стосується виявлення експертних оцінок у таких специфічних сферах, як недержавне пенсійне забезпечення чи страхування життя. З іншого боку, із зазначеного випливає, що до якості вибіркових досліджень у банківській системі та накопичення досвіду їх проведення висуваються додаткові вимоги.

ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДИКИ ВИБІРКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ У БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

Ми розглядаємо задачу побудови оптимальних вибірок із сукупності всіх банків для реалізації індикативно-діагностичної та експертної функцій. Генеральною сукупністю виступає множина банків, які мають ліцензію. На початок 2005 року таких банків налічувалося 160. Щодо кожного з них розглядається набір характеристик, які можуть бути як показниками діяльності банку (розмір активів, зобов'язань, процентний дохід тощо), так і експертними оцінками за числовою шкалою (наприклад, оцінка важливості певної категорії ризику за шкалою від 1 до 10). Задача полягає у побудові такої вибірки, щоб на основі узагальнених оцінок характеристик (наприклад, середньо-

го значення), розрахованих на основі вибірки банків, можна було б робити коректні висновки про узагальнені оцінки стосовно генеральної сукупності банків.

Аналіз задачі свідчить про її комплексність з огляду на низку особливостей, зумовлених такими факторами:

1) множинність характеристик, які потрібно врахувати, щоб побудувати вибірку банків;

2) відсутність гомогенності щодо більшості характеристик;

3) складність отримання необхідних

менту, прийняті в компаніях (банках) нерезидентами. Відтак експертні оцінки широкого спектра питань банківської діяльності у банках з іноземним капіталом відрізняються. Це підтверджується в експертному дослідженні організації систем ризик-менеджменту в банках України, проведенню в 2005 році А. Камінським [2–4].

Ще однією характеристикою є регіональна приналежність банків. У регіональному аспекті можна керуватися розподілом банків на банки, що здійснюють діяльність на території однієї області та в межах всієї України. Однак логічніше виокремлювати банки щодо регіональної приналежності за розміром активів банку, розміщених у тому чи іншому регіоні. Хоча такий підхід є ускладненим та проблематичним для системоутворюючих банків, які здійснюють діяльність в усіх регіонах України, він має змістовне економічне обґрунтування. Йдеться про різний спектр завдань, які мають вирішувати банки в регіонах, різну клієнтську базу та платоспроможність контрагентів (зокрема, позичальників банку). Особливо це проявляється у розподілі банків на зареєстровані у Києві та Київській області і зареєстровані в інших областях.

Важливу характеристику для певних аспектів вибіркових досліджень може становити тип банку — універсальний, спеціалізований, кооперативний. У свою чергу, спеціалізовані банки можуть бути ощадними, інвестиційними, іпотечними та кліринговими, що за необхідності може відображатися у вибірці.

Кількісними характеристиками є такі показники, як обсяги та структура кредитно-інвестиційного портфеля (розмір портфеля кредитів юридичним і фізичним особам, інвестиції у цінні папери тощо). Характеристиками можуть слугувати такі фінансові результати, як прибутковість активів і капіталу, а також значення нормативних показників ризику Н1–Н13.

Відсутність гомогенності для переважної кількості характеристик проявляється дуже виразно, що слід враховувати при побудові вибірок. Основними мірами гомогенності для кількісних показників у рамках індикативно-діагностичної функції можуть бути:

— стандартне відхилення значень даної характеристики;

— розкид значень в абсолютному та відносному вираженнях;

— середнє значення метрик, що характеризують “відстань” між банками у

просторі обраних характеристик.

Мірою гомогенності при проведенні експертних досліджень із кількісними шкалами може бути коефіцієнт конкордації (див. нижче).

Оцінюємо рівень негомогенності для п'ятьох характеристик: величини загальних активів, розміру кредитного портфеля, інвестицій у цінні папери, кредитів суб'єктам господарювання та кредитів фізичним особам (результати оцінки, розраховані на основі даних на 01.01.2005 р. для всіх банків, що мали ліцензію, подано в таблиці 2).

демо $\omega_k = 10^{-12}$ для всіх k .

Евклідова метрика не є єдино можливою; так, у праці [8] розглядаються інші види метрик. Щоб розрахувати відстані між усіма банками, потрібно провести надто багато обчислень, тому для аналізу гомогенності дослідимо відстані між центроїдами груп банків у 5-вимірному просторі за значеннях вище характеристик. Під центроїдами груп розумітимо умовні банки з характеристиками, що дорівнюють середнім значенням характеристик для відповідної групи

женні є так звані “невибіркові похиби”, зумовлені або неможливістю отримати необхідні дані, або неможливістю вважати отримані дані та знання достовірними. Ця проблема характерна для досліджень як із індикативно-діагностичною, так і з експертною функціями. Прикладом подібних ситуацій може бути приховування банками (з різних причин) необхідних даних та інформації.

Так, опитування банків щодо кількості позичальників банку, які збанкрутівали впродовж року, часто може давати занижене значення. Дані про велику кількість банкрутів негативно впливають на репутацію банків, тому вони можуть рефінансувати реальних банкрутів, щоб утримати позичальника від офіційного банкрутства, або просто прикрашати інформацію, надану організаторам дослідження.

Так само важко отримати достовірну інформацію про обсяги збитків, спричинені внутрішнім і зовнішнім (зокрема, з пластиковими картками) шахрайством, про середній рівень заробітної платні та з багатьох інших питань, коли йдеється про дані, що не підлягають передачі до НБУ як офіційна інформація.

Ще складніша ситуація з проведенням експертних досліджень. Із практики проведення експертного дослідження з питань ризик-менеджменту одним із авторів [2—4] можна ідентифікувати проблему неякісних відповідей, зумовлену двома причинами: 1) неадекватним розумінням питання, 2) дорученням відповісти неспеціалісту в даній проблемі.

Проілюструємо це такими фактами. Під час дослідження питання про об'ективну та суб'ективну компоненти банківських ризиків респонденти у банках інколи ототожнювали ці питання із зовнішніми та внутрішніми ризиками. Типовою є також ситуація, коли з огляду на те, що значну частину банківських ризиків становлять кредитні, в ролі експерта із систем ризик-менеджменту банки пропонували представника кредитного відділу. Він відповідав на запитання, пов'язані з кредитними ризиками, і водночас на всі інші, що безпосередньо не належать до його компетенції: і стосовно організації системи ризик-менеджменту загалом, і про операційні ризики тощо. Відтак в експертних оцінках різних представників банку можуть спостерігатися розходження. Експертне опитування банків насправді часто трансформується в опитування певних співробітників, що додає дослід-

Таблиця 2. Негомогенність в українській банківській системі

Показник	Загальні активи	Кредитний портфель	Інвестиції в цінні папери	Кредити суб'єктам господарювання	Кредити фізичним особам
Стандартне відхилення, σ (тис. грн.)	2 064 952.48	1 475 067.4	171 828.39	1 078 344.88	321 195.64
Коефіцієнт варіації, σ/m	2.33	2.43	3.37	2.37	3.52
Розкид, поділений на середнє $\frac{\max - \min}{m}$	18.31	19.56	36.02	16.88	34.01

Дані таблиці 2 свідчать, що всі розглянуті характеристики мають високі показники варіативності, але найнерівномірнішим в українській банківській системі є розподіл інвестицій банків у цінні папери та кредити фізичним особам. Для них коефіцієнт варіації майже у півтора раза, а розкид, поділений на середнє, — вдвое перевищує аналогічні показники для інших характеристик.

Особливо відсутність гомогенності проявляється при порівнянні першої десятки найбільших банків з усіма іншими. Якщо обчислити середньо-квадратичне відхилення величини загальних активів для всіх пар банків першої групи (45 значень), то воно дорівнюватиме 3 375 010.7 тис. грн., що в 6.5 раза перевищує стандартне відхилення, розраховане для всієї сукупності банків другої, третьої та четвертої груп.

Для аналізу гомогенності можна використовувати підхід, оснований на відстані між різними банками в обраному просторі характеристик. Якщо обрано m характеристик Y_1, \dots, Y_m , то евклідова відстань ρ між банком i та банком j визначається так:

$$\rho(i,j) = \sqrt{\sum_{k=1}^m \omega_k (Y_{ik} - Y_{jk})^2},$$

де Y_{ik}, Y_{jk} — значення k -ї характеристики для банків i та j відповідно;

$\omega_k \geq 0$ — ваги характеристик.

Враховуючи порядок чисел, покла-

банків. Центроїдами будуть банки з такими значеннями наведених вище п'яти характеристик (у тис. грн.):

- центроїд 1 групи банків (7 576 357; 5 205 839; 516 485; 3 819 395; 967 923);
- центроїд 2 групи банків (1 789 111; 1 226 142; 56 577; 942 028; 125 450);
- центроїд 3 групи банків (736 149; 510 775; 36 431; 3 942 237; 51 057);
- центроїд 4 групи банків (170 142; 115 506; 10 199; 88 296; 15 051).

Відстані між центроїдами наведено у матриці:

$$\begin{matrix} 0 & 7.65 & 9.04 & 9.79 \\ 7.65 & 0 & 1.39 & 2.14 \\ 9.04 & 1.39 & 0 & 0.76 \\ 9.79 & 2.14 & 0.76 & 0 \end{matrix}$$

Із матриці видно, що відстані між центроїдом групи найбільших десяти банків та центроїдами інших груп є дуже великими порівняно з відстанями між центроїдами інших груп.

Із зазначеного варто зробити висновок, що негомогенність у банківській системі є неоднорідною. Негомогенність, виражена через евклідову відстань, між групою десяти найбільших банків та іншими групами у декілька разів більша, ніж негомогенність між другою, третьою і четвертою групами.

Складність отримання даних та знань у банках із вибірки проявляється в тому, що у вибірковому дослід-

женню суб'єктивізму.

Для розв'язання зазначених проблем є низка методів, які можна об'єднати у дві групи:

1) способи зменшення і запобігання втрати даних;

2) методи мінімізації небажаних ефектів втрати даних.

Сутність першої групи полягає у повторному зверненні до респондентів та включені до вибірки додаткових об'єктів. Це найефективніший підхід, але він пов'язаний зі збільшенням часових, грошових і трудових витрат.

Методи мінімізації небажаних ефектів втрати даних включають:

- спосіб визначення оптимальної частки відбору серед тих банків, які не відповіли при вибірковому дослідженні;

- поправку на зміщення без повторних звернень;

- оцінку важливості втрачених даних та знань;

- методи оцінки характеристик тих банків, які не надали необхідної/достовірної/адекватної інформації при вибірковому дослідженні.

Оцінюючи характеристики тих банків-респондентів, які не надали необхідної/достовірної/адекватної інформації, можна застосовувати процедуру імпутації. Вона полягає у заповненні відсутніх значень за окремими ознаками або групами ознак. Тобто не отримані чи визнані неадекватними дані не приймаються, а замінюються величинами, розрахованими спеціальним чином. Зокрема, можна використовувати:

- заповнення середніми значеннями для даної групи;

- заповнення з пропорцією (замість пропущених величин підставляються величини, визначені за умови збереження пропорції наявних даних);

- заповнення з підбором, за якого підставляються значення змінних інших об'єктів вибірки [6].

Зауважимо, що подібні методи імпутації коректні, якщо кількість пропусків не перевищує 30% вибірки.

Зазначені методи можна використовувати для індикативно-діагностичної та експертної функцій для кількісної оцінки експертами певних об'єктів. Якщо ж сутністю експертного дослідження є формування об'єктів (наприклад, пошук оптимального розв'язку певної проблеми), то дані процедури використовувати не можна. Загалом, користуючись розглядуваними методами експертних досліджень, слід бути обачним, оскільки неадекватна, на перший погляд, екс-

пертна оцінка може виявитися достовірною. Тому коли під час проведення вибіркових досліджень із експертною функцією виникає проблема відсутності або неадекватності інформації, варто використовувати повторні звернення.

МЕТОДИКА ВИБІРКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ З ІНДИКАТИВНО-ДІАГНОСТИЧНОЮ МЕТОЮ

означимо кількість усіх банків N (на початок 2005 року $N = 160$) і припустимо, що метою вибіркового дослідження є індикація та діагностика певних числових характеристик усієї банківської системи. Це може бути оцінка величини активів середнього банку, середньої величини кредитного портфеля, оцінка процента доходу банку, показники рентабельності активів ROA, рентабельності власного капіталу ROE, оцінка середньої зарплати у банківському секторі чи інші показники. Припустимо, що організатори дослідження визначилися із загальним обсягом вибірки n (як правило, становить 5–20% від N), із кількістю страт L та принципом їх формування. У загальному випадку страти можуть формуватися на основі кластерного чи дискриптивного аналізу [8], але в українській практиці логічно використовувати розбиття на страти згідно з підходом Національного банку України. Кількість банків у першій страті позначимо N_1 , у другій — N_2 , ..., страті L — N_L . Ваги страт позначатимемо $w_k = \frac{N_k}{N}$, $k = 1, \dots, L$. За міру, що характеризує варіативність досліджуваних характеристик, оберемо стандартні відхилення значень характеристик у стратах — σ_k , $k = 1, \dots, L$.

Розмір вибірки має бути пропорційним як величині страти, так і варіативності показника всередині страти. Подібного ефекту можна досягти використанням нейманівського розміщення [10, с. 49], за якого обсяг вибірки з k -ї страти розрахо-

вується так:

$$n_k = n \times \frac{w_k \times \sigma_k}{\sum_{k=1}^L w_k \times \sigma_k}.$$

Якщо відмінності страт досліджуються на основі числових характеристик (критеріїв) Y_1, Y_2, \dots, Y_m , то необхідно розрахувати стандартні відхилення для всіх числових характеристик у відповідних стратах σ_{ik} , $i=1, \dots, m$; $k=1, \dots, L$. Користуючись формулою, наведеною вище, отримаємо обсяги вибірки з k -ї страти для критерію Y_i :

$$n_{ik} = n \times \frac{w_k \times \sigma_{ik}}{\sum_{k=1}^L w_k \times \sigma_{ik}}.$$

У результаті матимемо матрицю, подану в таблиці 3.

Щоб отримати остаточні обсяги вибірок зі страт, введемо вектор пріоритетів критеріїв $(\alpha_1, \dots, \alpha_m)$, де $\alpha_i \geq 0$ та

$$\sum_{i=1}^m \alpha_i = 1.$$

На практиці до визначення вектора пріоритетів можна використати такі підходи:

1) всі критерії є рівнозначними, тобто $\alpha_i = 1/m$;

2) α_i визначено суб'єктивним чином;

3) α_i визначаються як координати нормалізованого власного вектора матриці попарних порівнянь важливості критеріїв (метод Т.Сааті [7]).

При визначеннях α_i обсяг вибірки зі страти k розраховуватиметься так:

$$n_k = \alpha_1 \times n_{1k} + \alpha_2 \times n_{2k} + \dots + \alpha_m \times n_{mk}.$$

Середні значення досліджуваних характеристик на основі вибірки оцінюватимуться за формулами:

$$\bar{Y}_i = w_1 \times \bar{Y}_{i1} + w_2 \times \bar{Y}_{i2} + \dots + w_L \times \bar{Y}_{iL},$$

де \bar{Y}_{ik} — середнє за розрахованою вибіркою значення i -ї характеристики у k -ї страті.

Проілюструємо даний підхід на прикладі. Виберемо п'ять характеристик (критеріїв): Y_1 — загальні активи, Y_2 — розмір кредитного портфеля, Y_3 — величина кредитів суб'єктам підприємницької діяльності, Y_4 — кредити фізичним особам, Y_5 — вкладення у цінні папери.

Таблиця 3. Матриця для формування вибірки в багатокритеріальній задачі

		Страти			
		Страта 1	Страта 2	...	Страта L
		Ваги страт			
Критерій	Пріоритети критеріїв	w_1	w_2	...	w_L
		Стандартні відхилення Y у стратах			
Y_1	α_1	σ_{11}	σ_{12}	...	σ_{1L}
Y_1	α_2	σ_{21}	σ_{22}	...	σ_{2L}
...
Y_m	α_m	σ_{m1}	σ_{m2}	...	σ_{mL}

Розрахунок за викладеними вище формулами з використанням рівних ваг критеріїв $\alpha_i = 1/5$ дає такі результати: $n_1 = 0.61$, $n_2 = 0.115$, $n_3 = 0.115$, $n_4 = 0.16$. Отже, щоб провести 10% ($n = 16$) вибіркового дослідження, необхідно обирати 10 банків із першої групи, 2 банки — з другої, 2 банки — з третьої, 3 банки — з четвертої групи.

При збільшенні n ми стикаємося з ефектом, коли розмір розрахованої вибірки перевищуватиме розмір першої страти. У таких випадках необхідно брати всю першу групу банків, а кількість банків у інших вибірках пропорційно збільшувати.

При розмірі вибірки 15% ($n = 24$) необхідно обирати всі 10 банків із першої групи, 4 — з другої, 4 — з третьої, 5 банків — із четвертої групи.

При розмірі вибірки 20% ($n = 32$) необхідно обирати всі 10 банків із першої групи, 7 — з другої, 7 — з третьої, 10 банків — із четвертої групи.

Оцінку середніх характеристик на основі 15% вибірки наведено в таблиці 4.

Таблиця 4. Результати оцінок середніх характеристик банків на основі 15% стратифікованої вибірки

Показник	Загальні активи	Кредитний портфель	Кредити суб'єктам підприємницької діяльності	Кредити фізичним особам	Вкладення у цінні папери
Істинне значення середньої величини (тис. грн.)	884 353.96	607 482.12	455 467.04	91 241.38	50 982.71
Оцінка середньої величини (тис. грн.)	904 244.05	610 056.15	457 976.86	90 784.45	49 712.07
Відносна похибка (відсотки)	2.25	0.4	0.6	0.5	2.25

Як бачимо, пропонований нами підхід дає високий рівень точності, про що свідчать малі значення відносних похибок.

МЕТОДИКА ВИБІРКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ З ЕКСПЕРТНОЮ МЕТОЮ

Методика вибіркових досліджень з експертною метою відрізняється певною специфікою. По-перше, більшість експертних досліджень *ex ante* характеризується відсутністю даних для розрахунку параметрів страт. Подруге, усереднення значень результатів експертного дослідження може бути вкрай нерепрезентативним.

Наведемо приклад із експертного дослідження систем ризик-менеджменту в українських банках [2–4], одним із питань якого було питання щодо наявності в банку незалежного відділу (управління) ризику. У 74% опитаних банків подібні відділи у загальній структурі корпоративного уп-

равління були, а в 26% — не було. Детальний аналіз виявив, що всі банки з вибірки першої групи банків мали подібні відділи, а всі банки з вибірки четвертої групи — не мали. Висновок, який логічно зробити з аналізу подібних ситуацій, полягає в необхідності мати репрезентативні експертні знання з групи найбільших банків та із сукупності всіх інших банків (тобто з банків другої, третьої та четвертої груп).

Враховуючи вказану специфіку, ми пропонуємо двоетапну процедуру побудови вибірок для проведення експертних досліджень. На першому етапі будеться параметрична двостратифікована вибірка на основі розміру загальних активів банків: до першої страти входить перша група банків, до другої — решта. Параметром є загальний розмір вибірки.

На другому етапі будеться тристратифікована вибірка у другій страті першого етапу. При цьому визначаємо параметр так, щоб загальна чотиристратифікована вибірка мала репре-

здавольняло заданому розміру вибірки серед 150 банків. Якщо по-класті $n = 0.15$, то загальна сукупність опитаних банків дорівнюватиме $24 = 0.15 \times 160$. Серед цих 24 із групи найбільших банків буде вісім ($8.4 = 0.35 \times 24$), а з другої, третьої та четвертої груп — шістнадцять ($15.6 = 0.65 \times 24$). Застосування тристратифікованої вибірки для шістнадцяті банків відповідатиме 10.7% вибірки серед другої, третьої та четвертої груп ($10.7\% = 16/150 \times 100\%$). Результати тристратифікованої вибірки серед 150 банків такі: 4 банки — з другої, 5 — з третьої, 7 — з четвертої груп.

Якщо в експертному дослідженні передбачено ранжування m об'єктів за ступенем пріоритетності за шкалою 1 — m , то *ex post* можна оцінити міру узгодженості експертних знань за допомогою коефіцієнта конкордації. Для цього розглядають матрицю результатів ранжування m об'єктів за допомогою d експертів. Якщо позначити r_{ij} , $i = 1, m$; $j = 1, d$ ранг, наданий j -м експертом i -му об'єкту, то коефіцієнт конкордації обчислюється як у [1]. Складають суми рангів для кожного об'єкта

$$r_i = \sum_{j=1}^d r_{ij} \text{ та обчислюють розкид значень } r_i \text{ у вигляді дисперсії}$$

$$D = \frac{1}{m-1} \sum_{j=1}^m (r_i - \bar{r})^2.$$

Коефіцієнт конкордації визначається як відношення дисперсії D до максимального її значення $D_{max} = \frac{d^2(m^3 - m)}{12(m-1)}$. Якщо в експертному дослідженні допускається встановлювати однакові ранги різним об'єктам, то необхідно застосовувати спеціальні процедури [1, с. 159–177].

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ПРОВЕДЕННЯ ВИБІРКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ У БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

Вибіркові дослідження — це потужний інструментарій отримання знань і даних про банківську систему України, який можна ефективно використовувати як з індикативно-діагностичною, так і з експертною метою. Будуючи оптимальні вибірки, слід враховувати наявність чотирьох груп банків в українській банківській системі та істотну негомогенність для більшості потенційних характеристик. В оптимальній вибірці має враховуватись як ступінь відмінності за об-

раними характеристиками, так і кількістю банків у тій чи іншій групі.

Ступінь відмінності в першій групі українських банків, виражений за допомогою таких мір, як середньоквадратичне відхилення чи евклідова метрика величин активів та основних складових активів, значно перевищує ступінь відмінності у сукупності всіх банків із другої, третьої та четвертої груп, узятих разом. Це призводить до того, що при побудові вибірок з індикативно-діагностичною метою необхідно отримувати дані з усіх 10 банків першої групи. Застосована методика дає дуже високий рівень точності, виражений малими значеннями відносних похибок.

Специфіка проведення вибіркових досліджень з експертною метою зумовлена істотною відмінністю першої десятки українських банків. Річ у тому, що при проведенні експертних досліджень логічно формувати три бази даних та знань: про всю банківську систему, про групу найбільших банків, про банки з другої, третьої та четвертої груп. Для репрезентативності подібних досліджень доцільно використовувати двостапний підхід до побудови вибірки,

запропонований у даній статті. На першому етапі формується вибірка з двох страт — найбільші банки та всі інші. На другому етапі друга страта першого етапу поділяється на три страти, але так, щоб отримана кінцева вибірка із чотирьох страт була репрезентативною. За такого двоетапного підходу можна отримати змістовні експертні знання як щодо всіх банків, так і окремо щодо групи найбільших банків та сукупності банків із другої, третьої і четвертої груп.

Конкретні розміри вибірок банків ізожної групи для всіх розглянутих випадків наведено у статті.



Література

1. Вітлінський В.В., Наконечний С.І., Шарапов О.Д. Економічний ризик та методи його вимірювання. — К.: ІЗМН, 1996. — 400 с.
2. Камінський А.Б. Аналіз систем ризик-менеджменту в банках України // Банківська справа. — 2005. — № 6.
3. Каминский А.Б. Исследование систем риск-менеджмента в банках Украины: Труды Международной научной школы МА БР 2005. — СПб.: Изд-во СПбГУАПб — 2005. — С. 231—237.

4. Камінський А., Кияк А. Ідентифікація, аналіз та управління операційними ризиками в українських банках // Вісник Національного банку України. — 2005. — № 10. — С. 7—11.

5. Кидуэлл Д.С., Петерсон Р.Л., Блэкьюелл, Д.У. Финансовые институты, рынки и деньги. — СПб: Издательство "Питер", 2000. — 752 с.

6. Литл Р. Дж.А., Рубін Д.Б. Статистический анализ данных с пропусками. — М.: Фінанси и статистика, 1990. — 336 с.

7. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий. — М.: Радио и связь, 1993. — 320 с.

8. Сошникова Л.А., Томашевич В.Н., Уебе Г., Шефе М. Многомерный статистический анализ в экономике. — М.:ЮНИТИ-ДАНА, 1999. — 598 с.

9. Український діловий щотижневик "Контракти". — 2005. — № 18.

10. Черняк О.І. Техніка вибіркових досліджень. — К.: МІВВЦ, 2001. — 248 с.

11. Фінанси для всіх. — 2005. — Октябрь. — № 29. — С.14—15.

12. www.bank.gov.ua.

13. www.fdp.gov.ua.

14. www.uainsur.com.

На правах реклами



Тридцять три роки — це час розквіту людини. Розквіту інтелектуального, духовного і фізичного. Тридцять три роки тому народився талановитий банкір — цілеспрямований, діяльний і успішний у банківській сфері — засновник Акціонерного комерційного банку "Національний кредит" Павло Матвієнко.

Надійний і чесний партнер

Павло Володимирович закінчив Київський національний економічний університет. Отримав звання кандидата економічних наук. Два роки стажувався в Лондоні з питань банківської справи. Він сильний та імпозантний чоловік. Одружений, має двох дітей.

Задеся років стабільного розвитку АКБ "Національний кредит" більш як 50 000 його клієнтів упевнилися, що Павло Матвієнко — надійний і чесний партнер їхнього бізнесу. У банку нині працює понад 800 фахівців, котрі цінують і шанують банк та свого голову — людину інтелігентну й толерантну, людину, яка завжди тримає слово.

2002 року Павла Володимировича було обрано народним депутатом України. Він плідно працював у Комітеті з питань фінансової та банківської діяльності Верховної Ради, сприяючи появі низки зако-

нопроектів, зокрема у податковій сфері. Забезпечив соціальну підтримку родин, що зазнали лиха під час чорнобильської трагедії, брав участь у підготовці законопроектів, які надають ширші пільги та компенсації родинам чорнобильців.

Сьогодні, у вік життєвого і професійного розквіту, широко вітаємо Павла Володимировича з днем народження. Зичимо йому міцного здоров'я, щастя й успіхів у праці! Хай завжди будуть з Вами добрі й надійні люди, з якими можна помножити радість і подолати проблеми. Здобутків, відзнак, фінансової стабільності нашому банку! Великого Вам політичного майбутнього. Шастя Вам і Вашій родині!

3 повагою
колектив АКБ "Національний кредит".



**Руслан
Набок**

Заступник начальника відділу досліджень фінансово-банківської системи Центру наукових досліджень Національного банку України



**Олександр
Набок**

Аспірант Київського національного торговельно-економічного університету

Теорія і практика /

Концептуальна схема рейтингування банків України

Важливою ознакою країни з ринковою економікою є прозорий та ефективно функціонуючий банківський сектор. Місце фінансово-кредитної установи на ринку банківських послуг має визначатися згідно із прийнятими у світі нормами, стандартами і методиками. У зв'язку із цим важливим для України є питання розробки комплексної методики рейтингування банків, яка б відповідала світовим стандартам. Автори статті пропонують новий підхід до рейтингування банків.

Ситуація, яка спостерігається у царині рейтингування, не може залишити байдужими банкірів-практиків. До останнього часу державні органи приділяли цій проблематиці дуже мало уваги. Однак певні зміни намітилися після затвердження Концепції створення системи рейтингової оцінки регіонів, галузей національної економіки, суб'єктів господарювання, схваленої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 01.04.2004 р. № 208-р (надалі — Концепція) [1].

Відповідно до Концепції впровадження рейтингової оцінки необхідне для визначення кредитного ризику в контексті регіонів, галузей економіки і суб'єктів господарювання. Насамперед система рейтингової оцінки потрібна банкам, які зацікавлені у залученні нових акціонерів, інвесторів, клієнтів — юридичних і фізичних осіб.

Оцінка діяльності фінансової установи особливо потребує загально-визнаного підходу, який би сприймався всіма учасниками фінансового ринку. У світі таким підходом вважається рейтингування. Воно повинно бути комплексним і здійснюватися компетентними спеціалістами.

Методика рейтингування банків, на наш погляд, має враховувати такі блоки:

- ◆ оцінка балансу та іншої фінансової звітності банку;
- ◆ оцінка дотримання економічних нормативів;
- ◆ оцінка інтегральної позиції банку щодо ризику;
- ◆ оцінка якості клієнтської бази банку;
- ◆ оцінка розгалуженості мережі.

Отже, загальний рейтинг банку (*PB*) повинен включати оцінку за наведеними вище аспектами. Розглянемо їх детальніше.

Перший блок показників (оцінка балансу та іншої фінансової звітності банку) складається із семи основних якісних коефіцієнтів ($K_1 \dots K_7$). В сумісності вони формують індекс оцінки балансу (I_B), який надає аналітику інформацію про загальну ситуацію в банку на певну дату (див. таблицю 1).

$$I_B = \frac{K_1 + K_2 + K_3 + K_4 + K_5 + K_6 + K_7}{7}$$

Добираючи групу коефіцієнтів, ми керувалися принципами комплексності і якості. Комплексність розуміємо як максимальне охоплення ключових зв'язків між статтями балансу. Якість — це отримання в результаті адекватної (репрезентативної) рейтингової позиції банку за коефіцієнтами, включеними до вибірки.

Другий блок містить побудову індикатора надійності банку (дотримання економічних нормативів), який характеризує кількість порушень економічних нормативів за останні три місяці.

Щоб отримати рейтинг банку стосовно виконання економічних нормативів, ми проаналізували відповідність банківської діяльності вимогам Національного банку України. Тобто, зважаючи на кількість порушень кожного окремого нормативу за попередні три місяці, здійснено горизонтальний аналіз щодо кожного нормативу (від H_1 до H_{13-2}). Результатом такого аналізу є присвоєння часткового рейтингу (балу) щодо виконання банком кожного окремого нормативу за такою шкалою:

- ◆ 0 порушень — 5 балів;
- ◆ 1 порушення — 2 бали;
- ◆ 2 порушення — 1 бал;
- ◆ 3 порушення — 0 балів.

Рейтинг банку відповідно до виконання економічних нормативів (I_H) розраховується в балах за середньоарифметичною.

Таблиця 1. Показники оцінки фінансової звітності

Коефіцієнт	Характеристика
Коефіцієнт високоліквідних активів (K_1)	Показує, яку частину загальних активів банку сформовано за рахунок найбільш ліквідних активів
Коефіцієнт співвідношення регулятивного капіталу до депозитів клієнтів банку (K_2)	Показує, як капітал банку виконує функцію гаранта щодо коштів вкладників
Коефіцієнт достатності основного капіталу (K_3)	Розраховується з метою з'ясування, як банк ризикує основним капіталом у разі втрати робочих активів. Тобто аналітик отримує інформацію про стабільність фінансової установи при виникненні проблемних активів
Коефіцієнт співвідношення недохідних і загальних активів (K_4)	Визначаючи надійність та ефективність діяльності банківської установи, слід враховувати частку недохідних активів ¹ у загальних активах, бо недостатня їх кількість веде до великих експлуатаційних витрат, а отже, підвищує собівартість банківських послуг. Надлишок, у свою чергу, сигналізує про баласт, який обтяжує установу, стримує її розвиток, відволікаючи значні кошти з обігу
Коефіцієнт ефективності роботи персоналу (K_5)	Надає інформацію про чистий ефект від кадрової політики банку. Тобто показує, наскільки виправданими є витрати на персонал за певний період діяльності фінансової установи
Коефіцієнт прибутковості активів (K_6)	Відображає здатність керівництва банку ефективно отримувати доходи від активів, які наражаються на різноманітні ризики
Коефіцієнт прибутковості капіталу (K_7)	Показує рентабельність капіталу акціонерів, тобто скільки прибутку дала кожна гривня банківського капіталу

$I_H = \frac{H_1 + H_2 + H_3 + \dots + H_{12} + H_{13-1} + H_{13-2}}{14}$,
де $H_1 \dots H_{13-2}$ — кількість балів, що відповідає рівню виконання економічних нормативів, встановлених Національним банком України.

Третій блок загального рейтингу банку вміщує **розрахунок інтегральної позиції за ризиками** (I_P).

$$I_P = \frac{KP + PR + RL + PP + OP + PolitP}{6},$$
 де KP — бальна оцінка за кредитним ризиком;

PR — бальна оцінка за процентним ризиком;

RL — бальна оцінка за ризиком ліквідності;

PP — бальна оцінка за ринковим ризиком;

OP — бальна оцінка за операційним ризиком;

$PolitP$ — бальна оцінка за політичним ризиком.

Існує багато визначень і тлумачень поняття ризику. Найпростішим і найбільш влучним, на наш погляд, є таке: ступінь відхилення фактичного результату від очікуваного (П. Оптенгеймер, "Apple").

Поняття "ризик" не статичне. Воно динамічно змінювалося разом із розвитком банківських продуктів, технологій тощо. Це означає, що вага конкретного виду ризику може змінюватися залежно від ситуації, яка склалася в банку, в регіоні ведення кредитною установою бізнесу тощо.

¹ Під "недохідними активами" ми розуміємо дебіторську заборгованість, капітальні інвестиції, необоротні активи [3].

Яким би не був характер часткових одиничних ризиків, управління ними завжди містить дві функції, що формують сутність стратегічного управління ризиком:

- оцінку ризику;
- реагування на ризик.

Управління ризиками — це процес, у ході якого банк виявляє (ідентифікує) ризики, оцінює їх величини, здійснює їх моніторинг і контроллює свої ризикові позиції, а також враховує взаємоз'язки між різними категоріями (видами) ризиків [2].

Ми виходимо з того, що всі складові I_P однаково важливі. Отже, коефіцієнт ризику банку розраховується як середньоарифметична величина бальної оцінки всіх банківських ризиків.

Кількісна оцінка окремого виду ризику відбувається за допомогою певних коефіцієнтів, які найкраще його характеризують (див. таблицю 2).

Четвертий блок загального банківського рейтингу **включає дослідження розвинутості клієнтської бази** кредитної установи.

Світова практика ведення будь-якого бізнесу виробила певні правила і закономірності щодо клієнтської бази. Згідно з одним із таких правил 80% прибутку компанії приносять 20% її клієнтів (при цьому вважається, що співпраця з іншими клієнтами в кращому разі дає мінімальний дохід, а в гіршому — збиткова). Однак, на нашу думку, клієнтська база банку потребує уваги, оскільки головне полягає у виборі такої маркетингової стратегії, яка враховувала б інтереси

клієнтів усіх рівнів забезпеченості й активності. Важливо не те, скільки послуг купив клієнт у банку, а як часто він ними користується, оскільки це впливає на дохідність фінансової установи в цілому.

На нашу думку, для оцінки клієнтської бази необхідно враховувати не тільки кількість клієнтів, а й їх активність та роль у формуванні ресурсної бази банку. Ми рекомендуємо поділити всіх клієнтів банку на три класи (*Клас_A*, *Клас_B*, *Клас_C*) і надати рейтингову оцінку за кожним класом за шкалою, наведеною в таблиці 3.

Відтак отримаємо часткові рейтинги за кожним класом клієнтів банку. З метою реалізації комплексної оцінки клієнтської бази пропонуємо визначати **індикатор клієнтської бази** (I_{KB}).

$$I_{KB} = \frac{Клас_A + Клас_B + Клас_C}{3},$$
 де *Клас_A*, *Клас_B*, *Клас_C* — бальна оцінка за кожним сегментом (класом) клієнтської бази банку.

Такий підхід дає змогу гнучкіше та об'єктивніше оцінити як диверсифікованість (наскільки банк незалежний від конкретної групи клієнтів), так і якість клієнтської бази банку. Отже, підрахувуючи підсумковий I_{KB} , можна ще й оцінити його побудову в розрізі (тобто який клас клієнтів домінує або недостатньо розвинутий).

П'ятий блок, без якого неможливо завершити аналіз будь-якої фінансової установи, **полягає у вивченні ступеня розвинутості й ефективності мережі банку**. Тобто необхідно розраховувати показник розгалуженості мережі банку, за яким визначати рейтинг конкретного банку, враховуючи наявну кількість його функціонуючих структурних підрозділів²; водночас доцільно оцінювати рівень прибутковості підрозділів банку, які мають власний баланс.

Виділимо три складові фактори індикатора розгалуженості мережі банку:

- 1_PM — оцінка розвинутості мережі банку;
- 2_PM — оцінка рівня прибутковості банку в розрізі підрозділів, які мають баланс;
- 3_PM — оцінка рівня прибутковості підрозділу банку, який має баланс.

1_PM . Оцінка розвинутості мережі банку

На нашу думку, за кількістю структурних підрозділів банки доцільно поділити на п'ять груп і кожній з них да-

² Під структурним підрозділом банку розуміємо кількість осередків, де надаються банківські послуги (головний офіс, філії, територіально відділені безбалансові відділення тощо).

Таблиця 2. Фактори оцінки ризиків

Фактор оцінки	Характеристика
Кредитний ризик (KP)	
Коефіцієнт оцінки стану диверсифікації кредитного ризику (KP_1)	Визначає частку активу банку, який генерує кредитний ризик, у загальній сумі активів, які генерують кредитний ризик
Коефіцієнт оцінки рівня кредитів і зобов'язань за кредитами до загальних активів банку (KP_2)	Показує, наскільки загальні активи сконцентровані у кредитному портфелі та позабалансових кредитних зобов'язаннях (гарантії і кредитні лінії)
Коефіцієнт оцінки рівня кредитів і зобов'язань за кредитами до регулятивного капіталу (KP_3)	Показує, у скільки разів кредитний портфель і позабалансові кредитні зобов'язання (гарантії та кредитні лінії) перевищують капітал банку, тобто можливість покриття кредитного ризику власними силами
Коефіцієнт оцінки зростання активів, що генерують кредитний ризик (KP_4)	Показує ефективність планової політики банку
Коефіцієнт оцінки структури, строків за кредитами при зростанні обсягів кредитування (KP_5)	Допомагає проаналізувати динаміку зміни структури кредитів та строків, на які надаються кредити
Коефіцієнт оцінки вартості і якості забезпечення (KP_6)	Показує ступінь забезпеченості кредитного портфеля (ЗКП) банку
Коефіцієнт оцінки рівня прострочених і сумнівних кредитів за балансовою класифікацією (KP_7)	Допомагає оцінити якість кредитного портфеля банку
Коефіцієнт оцінки рівня негативно класифікованих кредитних операцій (KP_8)	Визначає рівень негативно класифікованих кредитних операцій
Коефіцієнти оцінки достатності резервів під втрати за активними операціями ($KP_{9,1}$ та $KP_{9,2}$)	Визначають рівень достатності формування резервів під втрати за активними операціями шляхом розрахунку коефіцієнта відношення фактично створених резервів за активними операціями до розрахункового резерву за ними ($KP9-1$) та коефіцієнта відношення суми фактично створених резервів за активними операціями до загальної суми активів, які генерують кредитний ризик ($KP9-2$)
Процентний ризик (PR)	
Коефіцієнт оцінки зміни вартості ресурсів (ризик зміни кривої доходності) ($CM_{\%}$)	Показує вплив процентних ставок на прибуток банку, забезпечує краще розуміння джерел його рентабельності та відповідно вразливості банківських надходжень
Коефіцієнт оцінки неузгоджених позицій (K^1_{HP} та K^2_{HP})	Дає загальну оцінку неузгоджених позицій щодо процентного ризику, відповідно до світового досвіду з використанням аналізу розривів між чутливими до зміни процентної ставки активами та чутливими до зміни процентної ставки пасивами (GAP-аналіз)
Коефіцієнт оцінки нестабільноті надходжень і капіталу у зв'язку зі зміною процентної ставки (ΔH)	Оцінює вплив зміни процентної ставки на процентні надходження
Коефіцієнт оцінки довгострокових неузгодженностей щодо зміни вартості ресурсів (K_H)	Показує, наскільки довгострокові диспропорції можуть бути усунені за рахунок стабільних дешевих ресурсів банку
Оцінка за VAR-методом (VAR)	Показує, з якою ймовірністю протягом певного періоду втрати (доходи) банку не перевищать певного значення
Ризик ліквідності (PL)	
Коефіцієнт оцінки параметрів ризику ліквідності (PL_1)	Розраховується як відношення розриву між активами та зобов'язаннями за певними строками до ліквідних активів за відповідними строками платежів
Коефіцієнт оцінки вартості залучення коштів (PL_2)	Оцінюється за допомогою співвідношення суми процентних витрат і загальної суми зобов'язань
Коефіцієнт оцінки рівня диверсифікації залучення коштів (PL_3)	Визначається частка окремого виду зобов'язань у загальній сумі зобов'язань банку
Ринковий ризик (PP)	
Коефіцієнт оцінки відкритих позицій банку (PP_1)	Враховуючи специфіку діяльності, банки наражаються на валютний ризик, оскільки можуть мати відкріті позиції за різними валютах, тобто залежати від зміни курсу за окремою валютою. Це перша складова. Другою складовою, яка може впливати на ступінь ринкового ризику, є цінні папери в портфелі банку на продаж. Третією складовою є інвестиції в асоційовані та дочірні компанії. Отже, щоб отримати аналітичну інформацію для оцінки відкритих позицій, необхідно розрахувати частку кожної складової у загальних активах банку
Коефіцієнт оцінки нехеджованих позицій банку (PP_2)	Враховуючи те, що банк може перекласти ринковий ризик на страхову компанію, доцільно дослідити, яка частина загальної відкритої позиції банку залишилася нехеджованою, тобто може становити небезпеку
Коефіцієнт оцінки концентрації відкритих позицій банку (PP_3)	Показує, наскільки концентрованими є відкриті позиції банку. Розраховується як відношення окремої відкритої позиції до загальної відкритої позиції банку
Операційний ризик (OP)	
Індекс ідентифікації клієнта (OP_1)	Перш ніж розпочати співпрацю з клієнтом, його доцільно вивчити, аби знизити до мінімуму виникнення операційного ризику на початковому етапі. Для цього слід розробити методику анкетування клієнтів, дані якого оброблялися б в аналітичному центрі, та за отриманими результатами розраховувати індекс ідентифікації клієнта
Коефіцієнт оцінки операційної надійності банку (OP_2)	Показник свідчить про те, наскільки надійним і ефективним є програмне забезпечення банку, як воно забезпечує оптимізацію витрат часу працівників на здійснення однієї операції
Коефіцієнт оцінки розрахунково-касової надійності банку (OP_3)	Показує, наскільки вагомими є технічні збої при обробці даних, при проведенні платежів тощо. Для отримання конкретної бальної оцінки за цим фактором операційного ризику доцільно дослідити співвідношення між кількістю помилок при обробці даних і проведенні платежів, викликаних технічними збоями, та загальної кількості трансакцій банку за певний період
Коефіцієнт оцінки операційно-технічного розвитку банку (OP_4)	Надає інформацію про адекватність операційно-технічного забезпечення сучасним вимогам безпеки, надійності тощо
Політичний ризик (PolitR)	
	Показує, наскільки власники банку пов'язані з політичною елітою країни

Таблиця 3. Алгоритм рейтингування клієнтської бази банку

Ступінь ризику	Кількість клієнтів	Середньозважені обороти за рахунками клієнтів протягом місяця	Середньозважені залишки за поточними рахунками клієнтів протягом місяця	Кількість балів
Клас_A				
Низький	> 5 000	>= 50 000 грн.	> 50 000	5
Незначний	(3 000; 5 000]		(30 000; 50 000]	4
Помірний	(1 000; 3 000]		(10 000; 30 000]	3
Високий	(500; 1 000]		(5 000; 10 000]	2
Неприпустимий	=< 500		=< 5 000	1
Клас_B				
Низький	> 15 000	[20 000; 50 000) грн.	> 40 000	5
Незначний	(10 000; 15 000]		(25 000; 40 000]	4
Помірний	(7 000; 10 000]		(10 000; 25 000]	3
Високий	(3 000; 7 000]		(3 000; 10 000]	2
Неприпустимий	=< 3 000		=< 3 000	1
Клас_C				
Низький	> 65 000	< 20 000 грн.	> 25 000	5
Незначний	(50 000; 65 000]		(15 000; 25 000]	4
Помірний	(35 000; 50 000]		(7 000; 15 000]	3
Високий	(20 000; 35 000]		(2 000; 7 000]	2
Неприпустимий	=< 20 000		=< 2 000	1

Таблиця 4. Рейтингова оцінка банку відповідно до розгалуженості мережі

Якісна оцінка розгалуженості мережі банку	Значення 1_PM	Кількість балів
Найвища	> 300	5
Відмінна	(100; 300]	4
Задовільна	(50; 100]	3
Низька	(10; 50]	2
Критично низька	< 10	1

ти рейтингову оцінку (див. таблицю 4).

2_PM. Оцінка рівня прибутковості банку в розрізі підрозділів, які мають баланс

$$2_{PM} = \frac{P}{КПБ},$$

де P — прибуток банку;

$КПБ$ — кількість підрозділів банку, які мають баланс.

Економічна сутність: показує, скільки гривень прибутку припадає на один підрозділ банку, який має свій баланс.

3_PM. Оцінка рівня прибутковості підрозділу банку, який має баланс

$$3_{PM} = \frac{Pn}{АПБ},$$

де Pn — прибуток підрозділу банку, який має баланс;

Оцінка рівня прибутковості банку у розрізі підрозділів	Значення 2_PM	Кількість балів
Найвища	> 120 000	5
Відмінна	(100 000; 120 000]	4
Задовільна	(75 000; 100 000]	3
Низька	(50 000; 75 000]	2
Критично низька	=< 50 000	1

Таблиця 6. Рейтингова оцінка банку відповідно до 3_PM

Оцінка ефективності діяльності підрозділів банку	Значення 3_PM	Кількість балів
Найвища	>= 2.5%	5
Відмінна	[1.7; 2.5)%	4
Задовільна	[1; 1.7)%	3
Низька	[0.5; 1)%	2
Критично низька	< 0.5%	1

АПБ — активи підрозділу банку, який має баланс.

Економічна сутність: показує рівень прибутковості за кожним підрозділом банку (по суті, це ROA для підрозділу). Для отримання бальної оцінки за даним показником необхідно розрахувати його за всіма підрозділами банку окремо та вивести середній бал для банку.

Таким чином отримуємо індикатор розгалуженості мережі банку (I_{PM}), який виражається в балах.

Отже, **загальний рейтинг банку (РБ)** складається із суми бальних оцінок, отриманих за індикаторами балансу (I_B), надійності банківської діяльності (I_H), ризикованості банку (I_P), клієнтської бази (I_{KB}) та індикатором розгалуженості мережі банку (I_{PM}):

$$РБ = I_B + I_H + I_P + I_{KB} + I_{PM}. \quad (1)$$

Інформацію, необхідну для рейтингування, неможливо у повному обсязі отримати з офіційних форм звітності — потрібно використовувати додаткові процедури, зокрема анкетування банків. У зв'язку із цим усі коефіцієнти і показники розподілено на базисні та додаткові. Грунтуючись на офіційних формах звітності, розраховують базисні фактори оцінки (ті, що можна розрахувати на основі офіційних форм звітності) і додаткові (ті, що визначаються шляхом анкетування).

Враховуючи той факт, що 21 фактор віднесено експертним методом до додаткових параметрів, формула (1) трансформується так:

$$РБ = Базисний_рейтинг + Додатковий_рейтинг. \quad (2)$$

У таблиці 7 ми уніфікували інформацію щодо розподілу факторів, на основі яких розраховується рейтинг банку.

Додаткові показники формують кількість балів, які враховуються в загальному рейтингу банку, тобто є, так би мовити, “бонусом” для банку, який притримується більшої відкритості у своїй діяльності, тобто надає рейтинговому агентству більше інформації.

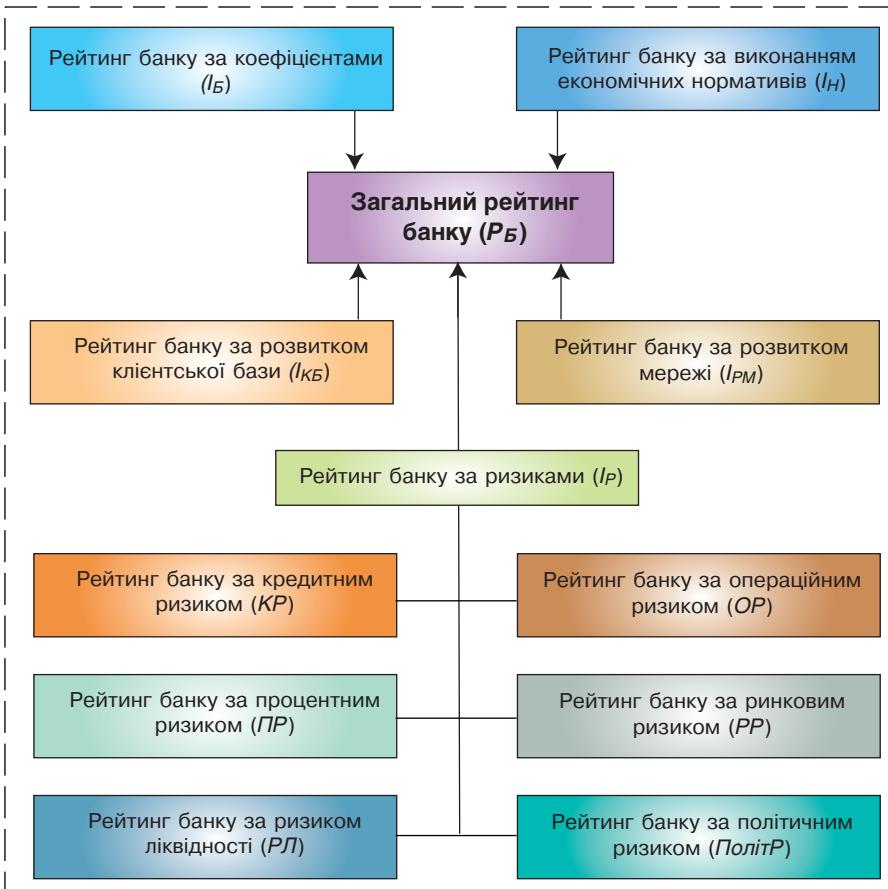
Тепер можна накреслити детальну схему визначення рейтингу банку.

Як видно з формулі загального рейтингу банку, ми входимо з того, що будь-яка складова рейтингу має однакову вагу щодо впливу на результатуючий (проміжний) показник. Рейтинг банку враховує такі якісні характеристики, як ефективність роботи персоналу, менеджменту і, в кінцевому підсумку, показує рівень надійності банку на рин-

Таблиця 7. Розподіл факторів – складових рейтингу банку

Базисні фактори (обов'язкові)	Додаткові фактори (бонусні)
1. Усі фактори оцінки балансу — 7	
2. Усі фактори оцінки надійності — 14	
3. Частково фактори оцінки ризиків — 10, у тому числі:	3. Частково фактори оцінки ризиків — 17, у тому числі:
фактори оцінки кредитного ризику — 4 KP_1, KP_2, KP_3, KP_7	фактори оцінки кредитного ризику — 6 $KP_4, KP_5, KP_6, KP_8, KP_{9-1}, KP_{9-2}$
фактори оцінки процентного ризику — 3 $ЧM\%, K_{HP}^2, K_{HP}$	фактори оцінки процентного ризику — 3 $K^t_H, \Delta H, VAR$
фактори оцінки ризику ліквідності — 3 PL_1, PL_2, PL_3	фактори оцінки ризику ринкового ризику — 3 PP_1, PP_2, PP_3
	фактори оцінки операційного ризику — 4 OP_1, OP_2, OP_3, OP_4
	фактори оцінки політичного ризику — 1 $ПолітР$
5. Частково фактори оцінки розгалуженості мережі банку — 2 $1_PM, 2_PM$	4. Усі фактори оцінки клієнтської бази — 3 $Клас_A, Клас_B, Клас_C$
Усього базисних факторів — 33	5. Частково фактори оцінки розгалуженості мережі банку — 1 3_PM
	Усього додаткових факторів — 21

Схема побудови рейтингу банку



ку. Рейтинг банку визначається як сума балів, отриманих за кожним окремим фактором.

Складові рейтингу банку мають максимальне значення (найкращу оцінку) — 5 балів, а мінімальне (най-

гіршу оцінку) — 1 бал³. Як уже зазначалося, загальний бальний рейтинг

³ Виняток становить шкала оцінки індикатора надійності (I_B). Мінімальна балльна оцінка за кожним фактором цього індикатора може становити нуль, тобто $I_B \in [0;5]$.

банку складається з балів, отриманих за базисними (обов'язковими) факторами оцінки, які дають можливість банку набрати від 19 до 165 балів, та за додатковими факторами оцінки (якщо банк надає інформацію для їх розрахунку), що дає змогу набрати від 21 до 105 балів. Отже, загальний рейтинг банку за умови оцінки як базисних, так і додаткових факторів знаходиться в інтервалі [40; 270].

Для зручності користування доцільно привести набрану банком суму балів за факторами, за якими формується його рейтинг, до п'ятибальної системи. Відтак загальний рейтинг банку знаходитьться у діапазоні [0.741; 5] балів (значення отримані шляхом ділення мінімальної та максимальної сум балів, які банк набрав за всіма доступними факторами, на кількість усіх факторів — 54 (якщо розраховується весь пакет факторів).

Базисний рейтинг — [0.352; 3.05] балів (значення отримані шляхом ділення мінімальної та максимальної сум балів, які банк набрав лише за базисними факторами, на кількість усіх факторів — 54). Логічно, що банки, рейтинг яких розрахований лише за базовими факторами, отримують максимальну оцінку у 3.05 бала (лише за умови підвищення ступеня прозорості власної діяльності їх рейтинг зростатиме).

Для адаптування бального представлення рейтингу банку до загальноприйнятого рекомендуємо користуватися таблицею 8.

Насамкінець наголосимо, що в запропонованому авторами підході до рейтингування банків враховано інтереси окремих груп користувачів рейтингу, а саме акціонерів, менеджерів і клієнтів банку. Також вони отримують об'єктивну оцінку діяльності банківської установи.

Література

1. Концепція створення системи рейтингової оцінки регіонів, галузей національної економіки, суб'єктів господарювання, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 01.04.2004 р. № 208-р / www.rada.gov.ua.

2. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України, затвердженні постановою Правління Національного банку України від 02.08.2004 р. № 361 // www.bank.gov.ua.

3. Набок Р. Побудова моделі впливу недохідних активів банку на рентабельність // Вісник Національного банку України. — 2003. — № 9. — С. 50–53.

3. Матеріали сайту РА “НАУФОР”

Таблиця 8. Трансформація бальної оцінки рейтингу в загальноприйнятому

Інтервал бальної оцінки рейтингу	Відповідне значення згідно з концепцією	Характеристика інтервалу
(4.75; 5.00]	uaAAA	Найвища оцінка банківської діяльності. Банк стабільний за всіма напрямами діяльності. Очікується збереження позитивної тенденції в майбутньому
(4.36; 4.75]	uaAA	Дуже висока оцінка банку. Професійний менеджмент, збалансовані агрегати. Позиції банку стабільні та прогнозуються позитивні для банку зміни ринкової кон'юнктури
(4.11; 4.36]	uaA	Висока оцінка діяльності банку. Він перебуває на етапі стабільного збалансованого розвитку, має своїх клієнтів та власну надійну нішу на ринку банківських послуг
(3.65; 4.11]	ua BBB	Отримані результати свідчать про вищий, ніж середній по системі, рівень розвитку банку
(3.00; 3.65]	ua BB	Середній рівень оцінки діяльності банку. Свідчить, що банк може як поліпшити, так і погрішити своє становище залежно від тенденцій на ринку і стратегії керівництва
(2.73; 3.00]	ua B	Оцінка діяльності банку — нижча від середньої. Існує вірогідність виникнення проблем у разі збереження негативної тенденції на ринку
(2.42; 2.73]	ua CCC	Отримані результати свідчать про високу вірогідність виникнення проблем у банку. Слабкий менеджмент банку
(1.85; 2.42]	ua CC	Банк зосередився на вузькому (традиційному) переліку продуктів, мало приділяє уваги впровадженню новітніх технологій
(1.05; 1.85]	ua C	Банк дуже інертний, майже не розвивається, перебуває в процесі стагнації. Може бути проблемним стосовно клієнтської бази та/або розгалуженості мережі. Можливі проблеми з рентабельністю
=< 1.05	ua D	Найгірша оцінка банку. В результаті аналізу діяльності фінансової установи виявлені системні проблеми. Можливо, слід перебудовувати структуру банку

// www.ra-naufor.ru.

4. Оценка показателя VaR и стресс-тестирование банковских портфелей: Методическое пособие. — М.: ООО

НВП "ИНЭК", 2004. // www.inek.ru.

5. Методология рейтинговой оценки коммерческого банку — К.: РА "Кредит—Рейтинг" // www.credit-rating.com.ua.

6. Анализ финансовой отчетности коммерческих банков: Программный комплекс — М.: ООО НВП "ИНЭК", 2004. // www.inek.ru.

Дослідження

Інтернаціоналізація банківської діяльності: досвід країн Центрально-Східної Європи і перспективи для України

На початок ХХІ століття частка іноземних операцій у провідних банках світу перевищила 30% загального обсягу їх діяльності та сукупного прибутку. Географічна експансія банків вийшла далеко за межі окремих країн. Провідні банки світу перетворюються на потужні універсальні фінансові конгломерати, які ведуть жорстку боротьбу за клієнтів по всьому світу.

Хоча для вітчизняних комерційних банків інтернаціоналізація — не первочергове завдання, ті з них, що прагнуть динамічного розвитку й посилення своїх позицій, не можуть обмежуватися лише національним ринком. У статті описано можливі шляхи розвитку міжнародної діяльності українських банків.

Головним напрямом розвитку міжнародного банківського бізнесу останнього десятиліття стала переорієнтація діяльності банків із фінансових посередників на активних учас-

ників та головних ініціаторів міжнародних фінансових операцій. Рушійною силою інтернаціоналізації банківської діяльності стала інтернаціоналізація фінансових ринків, а не



Максим
Кириченко

Аспірант Міжрегіональної академії управління персоналом

виробництва і торгівлі, що було характерним для останніх століть. Водночас для окремого банку інтернаціоналізація проявляється у:

- розвитку та зміцненні міжнародних зв'язків і контактів з іноземними установами;
- збільшенні обсягів діяльності банку на міжнародних фінансових ринках;
- участі в міжнародних банківських об'єднаннях;
- виході банку на закордонні ринки шляхом створення або придбання відповідних банківських підрозділів.

На жаль, за браком досвіду практичної діяльності на закордонних ринках через мережу власних підрозділів українські банки не можуть повноцінно долучитися до загальносвітових тенденцій інтернаціоналізації. Це не лише послаблює їхні позиції порівняно з іноземними банками, а й певною мірою ізолює діяльність у межах національних масштабів. Банки, які прагнуть бути конкурентними на регіональному рівні, не кажучи вже про світовий, мають усвідомити значення участі у процесах економічної інтернаціоналізації та розвитку закордонної мережі власних підрозділів.

В Україні загальні питання інтернаціоналізації банківської діяльності висвітлено у працях О.Білоруса, А.Гальчинського, О.Кириченка, Д.Лук'яненка, Ю.Макогона, А.Мороза, В.Новицького, Є.Панченка, Ю.Пахомова, О.Пивоварського, Д.Полозенка, А.Філіпченка, О.Шарова, В.Ющенка та інших. Досить грунтовно питання міжнародної діяльності банків розглянуто в дослідженнях молодих учених та аналітиків О.Богатирьова, О.Журавльова, Т.Кальченка, Н.Камінської, І.Красюка, С.Ткаченка та інших. Однак питання інтернаціоналізації діяльності вітчизняних банків досліджено недостатньо, що зумовлює необхідність проведення додаткового його аналізу.

Для провідних банків світу вихід на закордонні ринки є осмисленою необхідністю конкурувати за існуючих клієнтів міжнародного бізнесу при обмеженому зростанні національного ринку. Для вітчизняних комерційних банків інтернаціоналізація поки що не є першочерговим завданням, але умови ефективної діяльності на міжнародному рівні потребують наявності не лише кореспондентських відносин з іноземними банками, а й досить розвинутої мережі власних закордонних підрозділів.

Серед банків України найбільших успіхів в освоєнні закордонних ринків досягли такі великі банки, як Пром-

інвестбанк, Укрексімбанк, Приватбанк та Укросіббанк. Зокрема, за участі Промінвестбанку в 1994 році створено українсько-російський пайовий комерційний банк Кредитімпексбанк, а в 1996 році відкрито представництво Промінвестбанку в Москві (Росія) [1, с. 76].

Найбільший за розміром активів український банк Приватбанк теж активно здійснює інтернаціоналізацію своєї діяльності. Він є частиною промислово-фінансової групи "Приват", до якої входять такі закордонні фінансові структури, як Москомприватбанк (Росія) та Pariate Bank (Латвія).

Визнаний лідер серед банків України — Укрексімбанк — співпрацює з багатьма іноземними організаціями та має власні представництва за кордоном, зокрема, він єдиний серед вітчизняних банків, який має представництво у Нью-Йорку (США).

Ще один банк, який розвиває зовнішньоекономічну діяльність, — Укросіббанк — інтернаціоналізує свій бізнес шляхом виходу на фінансовий ринок Росії. У березні 2005 року він придбав 50% російського банку "Національні фінансові традиції".

Однак порівняно з іншими країнами Центрально-Східної Європи український банківський сектор не створює враження системи, що швидко інтегрується у світові фінансові відносини.

Перші представництва іноземних банків в Україні з'явилися ще на початку 1990-х років, але активний етап розвитку банків з іноземним капіталом розпочався лише 1994 року — саме тоді розпочали діяльність 12 таких банків.

На жаль, у перші роки діяльність іноземних банків в Україні мала переважно спекулятивний характер. Так, коли у 1991 році Україна дозволила вихід на свій ринок філіям іноземних банків, найбільшу зацікавленість виявили банки Росії та Прибалтики. Вони представляли в основному інтереси спекулятивного капіталу, що діяв виключно на користь головного банку. Такі філії часто працювали із численними порушеннями чинного законодавства, механізму залучення кредитних ресурсів, шляхом інфляційної кредитної політики та продажу ресурсів за межі України. Деякі з них продовжували функціонувати в нашій країні навіть тоді, коли материнський банк у країні походження вже припинив свою існування.

Після того як на банківському ринку України було встановлено чіткіші та прозоріші правила діяльності, а нагляд

став дієвішим та об'єктивнішим, більшість філій пішла з ринку. Лише деякі з них було реорганізовано в банки або ж стали філіями українських банків.

До 2005 року банки з іноземним капіталом не дуже конкурували із вітчизняними — частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків за станом на 01.01.2005 р. становила лише 9.6%. Однак за рік інтерес західних інвесторів до України значно підвищився: за станом на 01.01.2006 р. частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків становила вже 19.5% і продовжує зростати [2, с. 21].

На відміну від минулих років, головною стратегією проникнення іноземного капіталу до банківської системи України стало придбання вітчизняних банків із розвинутою мережею підрозділів, а не створення нового банку. Найсуттєвіший вплив на подальший розвиток банківської системи України справили продажі іноземним інвесторам трьох великих банків — Укросіббанку, Укросцбанку та банку "Аваль".

У найближчому майбутньому експансія іноземних банків на банківський ринок України триватиме, особливо стрімких темпів цей процес набуде після вступу України до Світової організації торгівлі та з розвитком процесів інтеграції до ЄС, як це сталося у країнах Центрально-Східної Європи. Значна лібералізація фінансової системи цих країн призвела до домінування іноземного капіталу у банківському секторі, який тепер істотно впливає на характер та пріоритети їх економічного розвитку. Наприклад, нині більше 90% банківських активів в Угорщині, Словаччині, Хорватії, Естонії та Чехії контролюються іноземними банками [3, с. 39].

Спочатку банки з іноземним капіталом у цих країнах зосереджувалися на високоприбуткових фінансових операціях, особливо у сфері зовнішньоекономічної діяльності найбільших і найприбутковіших клієнтів, які перейшли до них на обслуговування з місцевих банків. Згодом їх інтереси поширилися на сферу обслуговування потреб малих і середніх підприємств та роздрібного бізнесу.

Основні стратегії виходу західних банків на ринки цих країн такі:

- 1) створення власних підрозділів;
- 2) придбання участі та поглинання вже діючих банків аж до встановлення повного контролю за їх діяльністю;
- 3) створення стратегічного альянсу.

Основні мотиви виходу західних банків на ринки країн Центрально-

Схема виходу банку на закордонний ринок



Східної Європи — це необхідність обслуговування їхніх традиційних клієнтів, які розвивали свою діяльність у цих країнах, та участь у процесах приватизації місцевих підприємств. Найпоширеніші форми їх експансії — відкриття власних філій та придбання (створення) невеликих дочірніх банків. Така стратегія характерна для ING Group, ABN Amro та Citigroup, діяльність яких була зорієтована на самперед на обслуговування власних корпоративних клієнтів та інвестиційний бізнес.

Можна також навести приклади придбання великих місцевих банків із розвинутою мережею підрозділів з метою повномасштабної експансії на фінансові ринки цих країн: наприклад, купівля польського банку Pekao італійським UniCredito та чеського Ceska Sporitelna — австрійським Erste Bank.

Загалом же лідером за масштабами охоплення фінансового ринку Центрально-Східної Європи є австрійський Reiffelsenbank, який має близько 780 власних підрозділів у 15 країнах цього регіону. Серед інших провідних банків можна виділити італійський UniCredito (1207 підрозділів у 7 країнах); німецький Hypo Vereinsbank і його австрійський дочірній підрозділ Bank Austria Greditanstalt (спільно мають 905 підрозділів у 13 країнах), австрійський Erste Bank (1318 підрозділів у 4 країнах), а також французький банк Societe Generale та італійський Banka Intesa (відповідно 665 та 475 підрозділів). Загалом ці банки контролюють понад 60% фінансового ринку країн Центрально-Східної Європи [4, с. 66].

Аналіз стратегій виходу іноземних

банків на ринки країн, що розвиваються, свідчить: на початковому етапі їх діяльність концентрується на обслуговуванні компаній країни походження та міжнародній торгівлі. При цьому внутрішньому ринку країни переважання вони майже не цікавилися, а з регіональними банками співпрацювали мало. У міру розвитку місцевого ринку деякі з них переорієнтувались на роздрібний бізнес та обслуговування місцевих компаній (див. схему).

Eтап 1. Банк відкриває представництво в обраній ним країні з метою вивчення економічно-правової ситуації, налагодження контактів із місцевими клієнтами та підготовки до подальшої інтернаціоналізації своєї діяльності.

Eтап 2. Банк відкриває або купує моноофісний банк, діяльність якого спрямована передусім на обслуговування власних корпоративних клієнтів країни походження банку. Залежно від цілей діяльності банку та специфіки місцевого законодавства моноофісний банк може бути створений у формі дочірнього (асоційованого) банку або філії.

Eтап 3. Банк заличує до свого бізнесу все більше місцевих клієнтів, паралельно змінюючи стратегію діяльності та переорієнтуючись на обслуговування потреб місцевого ринку.

Eтап 4. Банк розвиває роздрібний бізнес і створює досить розгалужену мережу філій та відділень.

Eтап 5. Якщо бізнес для банку виявився прибутковим і він зацікавлений у подальшому розвитку та зміцненні своїх позицій на ринку, починається процес його злиття або поглинання великого місцевого банку з розвину-

тою мережею філій та відділень, який посидає провідні позиції на привабливих сегментах ринку.

Останніми роками в Україні простежується аналогічна ситуація: банки, створені за участі іноземного капіталу, поступово розширяють свою присутність на вітчизняному ринку, а деякі з них досягнули п'ятого етапу розглянутої вище схеми.

Зазначимо, що кількість іноземних компаній, які діють в Україні, є недостатньою для того, щоб іноземна банківська структура могла функціонувати на повну потужність лише за рахунок їх обслуговування. Тому банки за участі іноземного капіталу прагнуть розширювати свою клієнтську базу за рахунок українських підприємств, у тому числі шляхом поглинання банків, у яких ті обслуговуються [5, с. 150].

Відтак є загроза поступового збільшення впливу іноземного капіталу в банківській системі України та витіснення вітчизняних банків із традиційних для них секторів фінансового ринку. Зважаючи на те, що банківська система фактично є гарантом фінансової безпеки держави, її залежність від кон'юнктури на світових ринках зробить її вразливішою до глобальних фінансових криз. За таких умов постають не лише питання національної безпеки, розвитку та захисту банківської системи, а й збереження конкурентних переваг вітчизняних банків.

З метою уникнення можливого деструктивного впливу міжнародних фінансових потоків на банківську систему України варто хоча б тимчасово, на 3–5 років, обмежити частку іноземного капіталу в банківській системі на рівні 40–45% від капіталу всіх банків. Це дасть можливість вітчизняним банкам пристосуватися до нових економічних умов, наростили капітал і стати конкурентоспроможнішими.

Однак у сучасних умовах фінансової глобалізації штучна ізоляція країні від іноземного капіталу не лише призводить до обмежень фінансових можливостей банківської системи, а й до гальмування економічного розвитку країни та зниження її конкурентоспроможності.

Досліджуючи банківські системи 107 країн світу, Г.Капрі, Дж.Барт та Р.Лерін зауважили, що обмеження на конкуренцію з боку іноземних банків та жорсткі регулятивні заходи не мають позитивного зв'язку зі стабільністю та розвитком банківського ринку. Навпаки, сильні регулятивні обмеження асоціювалися з урядовою ко-

рупцією та недорозвинутістю банківської системи [6, с. 16].

Для збереження незалежності банківської системи України від впливу іноземного капіталу доцільно використовувати досвід країн, яким вдалося значно лібералізувати фінансовий ринок, не зашкоджуючи національним банківським установам.

Наприклад, процес відкриття доступу іноземного капіталу до банківської системи Китаю відбувався поступово і тривав понад 30 років. Здійснювався він у кілька етапів: спочатку іноземним банкам було дозволено відкривати лише представництва, потім — філії на території вільних економічних зон та кількох міст країни, а з 1996 року цим банкам було дозволено відкривати філії на всій території Китаю. Після вступу Китаю до СОТ банки-резиденти за участі іноземного капіталу отримали дозвіл здійснювати валютні операції з іноземними та китайськими компаніями, і лише згодом ці банки зможуть здійснювати всі види операцій, у тому числі і з фізичними особами. Поступова лібералізація банківської сфери Китаю не привела до панування банків з іноземним капіталом, а їх частка у сукупних активах банківського сектору становить лише 2%.

Аналіз міжнародної діяльності вітчизняних банків та рівень їх взаємодії з міжнародними фінансовими організаціями свідчить про незначний ступінь інтернаціоналізації; провідні фінансові аналітики називають цей етап модернізацією, тобто наголошується більше на технологічному та соціальному розвитку, ніж на подоланні просторових бар'єрів. Міжнародні операції у банках поступово перестають носити лише конверсійний та розрахунковий характер, а орієнтуються на якісніші та довгостроковіші спільні проекти.

Однак українські банки, як і банки інших країн, що розвиваються, не мають ресурсів, достатніх для створення конкурентоспроможних мереж за межами своєї країни, і не спроможні надавати своїм клієнтам певні види послуг міжнародного рівня. Однією з альтернатив інтернаціоналізації для них є створення альянсів із розвинутими транснаціональними банками світу, одним із різновидів яких є міжнародні банківські консорціуми. Для багатьох банків світу — це єдиний спосіб конкуренції на світових фінансових ринках. При цьому деякі банки беруть участь одразу в кількох кон-

сорціумах; серед них — Bancue Nationale de Paris (Франція), Bank de Brussels (Бельгія), Midland Bank (Англія) та інші [7, с. 52].

Діяльність банківського консорціуму має універсальний характер, але до основних напрямів його роботи можна віднести:

- організацію міжнародного банківського синдикату для надання великих і більш довгострокових кредитів, ніж може надати кожен із банків-учасників окремо;

- операції на ринку євровалют;
- розміщення корпоративних цінних паперів на міжнародних ринках;
- організація злиття і поглинання міжнародних компаній;
- проектне фінансування;
- консультаційні послуги транснаціональним корпораціям.

За характером і сферою діяльності банківські консорціуми прийнято поділяти на спеціалізовані та загального характеру. Спеціалізовані банківські консорціуми орієнтовані на обслуговування потреб визначених клієнтів або секторів фінансового ринку. Наприклад, австралійський Partnership Pacific створено за участі Bank of America (США), Bank of New South Wells (Австралія) та Bank of Tokyo (Японія) для фінансування гірничорудної промисловості в Австралії та на островах Тихого океану.

Банківські консорціуми загального характеру працюють у всіх секторах фінансових ринків, але насамперед їх діяльність пов'язана з обслуговуванням торгово-економічних відносин між країнами; приклад — European-Brazilian Bank, створений за участі Bank of America (США), Banco do Brazil (Бразилія), Deutsche Bank (Німеччина) та Dai-Ichi Kangyo Bank (Японія).

Метою створення в Україні спеціалізованих банківських консорціумів за участі іноземних банків може бути передусім фінансування великих державних і корпоративних проектів, зокрема у сфері розвитку енергетики, нафто- і газотранспортних мереж, транспортних магістралей, машинобудування тощо.

Враховуючи, що економіка України є дуже відкритою (середнє відношення експорту до ВВП за останні 5 років перевищувало 50%), розвиток консорціумів загального характеру для фінансування міжнародної торгівлі має непогані перспективи. Подібні альянси також дадуть змогу іноземним банкам просувати свої фінансові

послуги через мережу філій національного банку, а національному банку — використовувати інфраструктуру іноземного банку для здійснення міжнародних операцій. До того ж, банківські об'єднання сприяють диверсифікації фінансових ризиків, зменшенню витрат за рахунок ефекту масштабу, здешевленню вартості фінансових ресурсів, збільшенню обсягів інвестицій, поліпшенню організаційного та фінансового менеджменту банків, відкривають доступ до новітніх банківських технологій тощо.

Щодо використання вітчизняними банками стратегії створення або придбання закордонних підрозділів найперспективнішими ринками для них є країни, з якими нас пов'язують тривалі торговельно-економічні відносини. Це передусім країни СНД та Східної Європи. Як і для більшості банків світу, основними спонукальними мотивами виходу на іноземні ринки для них є необхідність “слідування за традиційними клієнтами” з метою обслуговування їх закордонної діяльності. Але масштаби та напрями такої діяльності залежатимуть на самперед від розвитку закордонної діяльності таких клієнтів.

Література

1. Матвієнко П.В. Промінвестбанк в економічній системі України. — К.: Накук. думка, 2000. — 112 с.
2. Основні показники діяльності банків України на 1 лютого 2006 року // Вісник Національного банку України. — 2006. — № 3. — С. 21.
3. Міщенко В., Набок Р. Роль іноземного капіталу в банківському секторі країни // Вісник Національного банку України. — 2005. — № 11. — С. 38—44.
4. Бутенко О. Іноземні банки на фінансових ринках країн Центрально-Східної Європи // Банківська справа. — 2005. — № 3. — С. 62—69.
5. Богатирьов О.І. Стратегія зарубіжних банків в країнах з переходною економікою (маркетингово-управлінський аспект): Дис. канд. екон. наук. — К.: КНЕУ — 2003. — 183 с.
6. Caprio G., Barth J., lerine R. *Bank Regulation and supervision: What Words Best?* // The World Bank Paper. — 2002. — 92 р.
7. Макогон Ю.В., Булатова Е.В. Міжнародний банковський бізнес: Учебн. пособие. — К.: Атика, 2003. — 208 с.
8. Шелудько Н.М. Сучасні тенденції фінансової глобалізації та їх вплив на розвиток банківського сектору України // Актуальні проблеми економіки. — 2006. — № 2. — С. 85—92.

Хроніка /

Найбільше кредитне бюро України нарощує потенціал

Бурхливе зростання ринку споживчого кредитування вже викликає стурбованість деяких вітчизняних фінансистів. Все актуальніше постає питання доступу до інформації про позичальника. Це дало б змогу знизити ризики кредитування та здешевити кредити, оскільки свої можливі втрати кредитор закладає в маржу між ставками за заоченими і наданими коштами: хорошого позичальника змушують платити за поганого. Необхідну банкірам оперативну інформацію можуть надати бюро кредитних історій.

Найбільшим вітчизняним кредитним бюро є ПВБКІ — Перше всеукраїнське бюро кредитних історій. Його створили (дата державної реєстрації — 26 липня 2005 року) 30 банків, Асоціація українських банків і дві страхові компанії: Кредо-класик та Страхова група ТАС. Очолюють бюро відомі у банківському світі фахівці: генеральний директор бюро — віце-президент АУБ Антоніна Паламарчук, голова наглядової ради — голова правління Укрсоцбанку Борис Тимонькін, його заступник — голова правління Міжнародного іпотечного банку Юрій Блащук. За словами Антоніни Паламарчук, частка банків — учасників бюро становить близько 70% ринку кредитування населення. Проте реальні можливості ПВБКІ значно більші, оскільки існує ще група банків, які хоч і не є засновниками бюро, але готові стати його користувачами і на договірних засадах надавати інформацію та отримувати кредитні історії.

6 липня 2006 року в приміщенні Національного банку України відбулися загальні збори ПВБКІ. Підбивалися підсумки роботи в 2005 році, озвучувалися плани розвитку на 2006 рік. Прийнято рішення про збільшення статутного фонду відповідно до вимог законодавства, згідно з яким бюро повинно мати статутний фонд не менше 5 млн. грн. До складу фонду ввели нових членів: Ощадний банк, Прокредитбанк та іноземного учасника — Кредитінфо Груп (CreditInfo Group), з яким підписано договір на поставку системи кредитного бюро. Ісландська компанія Кредитінфо працює в 14 країнах світу безпосередньо і в 13 країнах через місцевих партнерів. Компанія веде проекти кредитних бюро в Чехії, Словаччині, Казахстані, Румунії, Литві, Грузії, Мальті і на Кіпрі.

Планы бюро досить амбітні: ПВБКІ надаватиме учасникам фінансового ринку послуги світового рівня з веденням кредитних історій фізичних та юридичних осіб, з обробки заявок на кредит, скорингу, моніторингу змін

кредитних історій тощо (на поставку деяких продуктів бюро отримано ексклюзивні права).

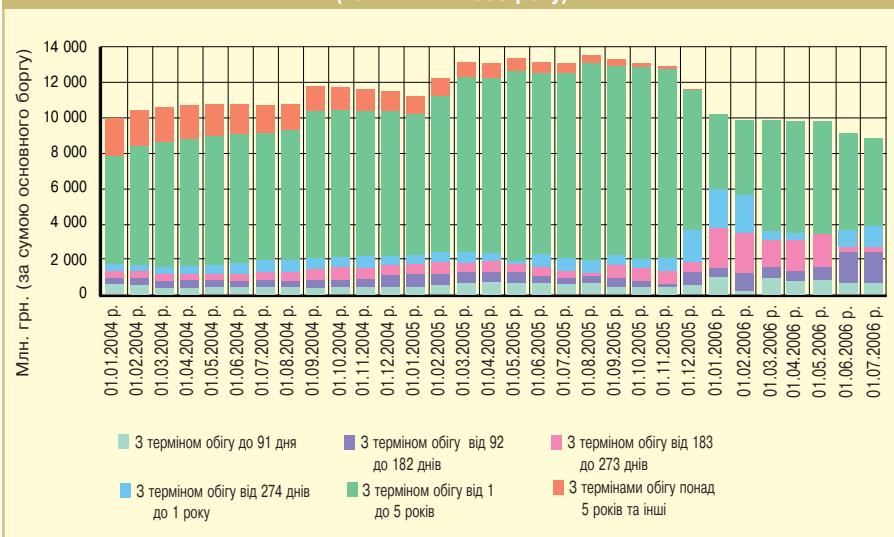
Уже в жовтні — листопаді 2006 року ПВБКІ має намір увести в дію підсистему бази даних, що дасть змогу налагодити обмін кредитною інформацією між кредиторами. Для цього створюється відповідна матеріально-технічна база, закуповується комп'ютерне обладнання та програмне забезпечення, розробляється необхідна документація тощо. Планується та-

кож інтенсифікувати роботу з банками: з ними укладатимуть відповідні угоди, ознайомлять із форматом інформаційного обміну, нададуть допомогу в розробці систем і навчанні фахівців роботі з кредитними звітами. Основним завданням на шляху розвитку ринку кредитної звітності є запровадження сучасного інструментарію кредитного менеджменту і навчання учасників ринку. Кредитінфо Груп і ПВБКІ в рамках підписаного контракту спільно проводитимуть консультаційну роботу як із членами бюро, так і з іншими кредиторами, що сприятиме налагодженню прибуткової діяльності бюро вже на початковій стадії розвитку, встановленню довірчих відносин між учасниками обміну інформацією, приведенню процедур банків щодо оцінки ризиків у відповідністі із вимогами Базеля II. До кінця першого кварталу 2007 року бюро збере близько мільйона записів про кредитні історії і почне повноцінно функціонувати, нарощуючи обсяги кредитних записів.

У планах бюро передбачено також широку роботу з населенням. "Діяльність ПВБКІ сприятиме зниженню банківських ризиків і спрощенню процедури кредитування фізичних осіб. У майбутньому клієнт, який має позитивну кредитну історію, зможе отримати кращі процентні ставки, вигідніші умови кредитування", — пояснює Борис Тимонькін. □

Ринок державних цінних паперів України у червні 2006 року

Обсяг облігацій внутрішніх державних позик, що перебувають в обігу
(на 1 липня 2006 року)



Примітка. Розміщення облігацій внутрішніх державних позик у червні 2006 року не провадилося.

На замовлення "Вісника НБУ" матеріали підготовлено працівниками департаменту монетарної політики Національного банку України.



**Олена
Максасова**

Начальник відділу моніторингу платіжних систем департаменту платіжних систем Національного банку України

В останні роки в нашій країні почали діяти емітенти електронних грошей і відповідні системи розрахунків. Поряд із російськими он-лайн новими технологіями, добре відомими в країнах пострадянського простору, на ринок України намагаються вийти і вітчизняні проекти. окрім продукти, що належать до електронних грошей, впроваджують українські банки. питання законодавчого регулювання діяльності, пов'язаної з електронними грошима, залишається для нашої країни відкритим. У статті розглянуто відповідний досвід країн Європейського Союзу та проаналізовано вплив правових норм на розвиток ринку електронних грошей.

Світовий досвіг / Електронні гроші: стан європейського ринку та його регулювання

Нові платіжні засоби не з'являються випадково, за бажанням розробників, їх поява — об'єктивний процес, викликаний новими потребами та підвищеними вимогами до ефективності і надійності платежів. Правове регулювання платіжних засобів, у яких використано новітні інформаційні технології, — складна та невдячна справа, докладно вписані положення можуть втратити актуальність ще до їх затвердження. Тому доцільно встановлювати лише загальні правила гри, найсуггестивніші норми, що відповідають інтересам центральних банків, провайдерів платіжних послуг і захищають користувачів.

Такий характер має Директива 2000/46/ЄС Європейського парламенту і Ради про започаткування та здійснення діяльності установами — емітентами електронних грошей і пруденційний нагляд за ними. Директива приймалася з метою гармонізувати нагляд і регуляторну базу стосовно електронних грошей у Європі та сприяти у такий спосіб створенню спільнотного ринку.

Електронні гроші вперше з'явилися в Японії у другій половині 1980-х років. У той час наперед оплачені чіпові картки деяких телефонних, транспортних і торговельних компаній почали приймати інші фірми. В Європі перші наперед оплачені електронні платіжні продукти було запроваджено з початку 1990-х років. Вони давали змогу користувачам зберігати електронні гроші на картках Danmont, Mondex, Proton і Primeur Card. Нові засоби платежу привернули увагу не тільки завдяки їх інноваційним технічним рисам, а й тому, що випускалися небанківськими установами. Незабаром і банки почали впроваджувати подібні проекти.

Європейський центральний банк і міністерства фінансів європейських країн пильно стежили за розвитком подій. Враховуючи, що новий платіжний засіб потенційно міг вплинути на монетарну політику, було висунуто пропозиції щодо регулювання емісії

електронних грошей і нагляду за їх емітентами. Європейська Комісія, в свою чергу, прагнула, по-перше, щоб регуляторний і наглядовий підходи до електронних грошей розвивалися однаково в усіх країнах — членах ЄС, і, по-друге, щоб національне законодавство не стримувало інновацій у платіжному секторі і не послаблювало внутрішній ринок. Електронні гроші розглядалися Європейською Комісією як важливий інструмент підтримки електронної комерції та сфери новітніх технологій, у якій Європа прагнула бути лідером.

З огляду на ймовірність появи нових систем розрахунків електронними грошима та для запобігання неконтрольованому розвитку ринку Європейська Комісія в липні 1998 року представила проект Директиви про започаткування та здійснення діяльності установами-емітентами електронних грошей та пруденційний нагляд за ними, який після дворічного консультаційного процесу прийняли у вересні 2000 року. Водночас було внесено зміни до Директиви 2000/12/ЄС щодо банківської діяльності з метою доповнення переліку кредитних установ новою категорією — установами — емітентами електронних грошей (ELMIs¹).

Автори Директиви 2000/46/ЄС ставили за мету:

- забезпечити правову визначеність для підтримки нових учасників ринку і справедливої конкуренції та в цілому сприяти розвитку електронної комерції в Європі;

- запобігти перешкодам на шляху технологічних нововведень і допомогти використати потенціал електронних грошей;

- створити єдине “поле гри” для всіх емітентів електронних грошей і забезпечити користувачам широкий вибір серед великої кількості пропозицій;

- гарантувати стабільність і надійність емітентів і в такий спосіб захистити інтереси користувачів;

¹ ELMIs — Electronic Money Institutions.

— полегшити доступ ELMIs з однієї країни ЄС до іншої, аби сприяти вільному руху капіталів і розвитку транскордонних послуг.

У вересні 2005 – лютому 2006 року Європейська Комісія, керуючись статтею 11 Директиви 2000/46/ЄС, провела фундаментальне дослідження, щоб з'ясувати, яким чином вплинула ця директива на розвиток ринку електронних грошей². Головним джерелом інформації стали статистичні дані та екстенсивна програма опитування, яка охопила 75 європейських організацій і національних установ з усіх 25 країн — членів Європейського Союзу, а також понад 40 представників індустрії електронних грошей. Були зібрані об'єктивні й незалежні свідчення про стан ринку електронних грошей у Європі, кількість ліцензованих емітентів і прийнятих регуляторами рішень щодо незастосування окремих положень Директиви 2000/46/ЄС до певних емітентів. Крім того, розглянуто транскордонний аспект, бізнес-схеми, запроваджені при здійсненні емісії електронних грошей, нові проекти тощо.

Незважаючи на розмаїття поглядів, учасники та регулятори ринку визнали, що більшість цілей директиви досягнута.

Зазначено, що однією з переваг Директиви 2000/46/ЄС є її технологічна нейтральність. Директива не стосується електронних пристройів, а опікується суттю продукту та його емітентами. Тому можливим є поширення правового регулювання на майбутні технологічні розробки.

Визнано, що Директива 2000/46/ЄС мала успіх у забезпеченні стабільності і надійності емітентів електронних грошей. Не було жодного випадку банкрутства, шахрайства або завдання шкоди користувачам. Тому немає підстав встановлювати жорсткіший правовий режим. Навпаки, існує розуміння, що окрім правові норми, зокрема, вимоги щодо поточних власних коштів та обмежень інвестування, а також запроваджені в деяких країнах додаткові обмеження видів діяльності емітентів і правила фінансового моніторингу, не відповідають ризикам, притаманним роботі з електронними грошима.

Встановлення директивою режиму визнання ліцензій ELMIs на території Європейського Союзу високо оцінене як прагнення полегшити транс-

кордонну діяльність і створити основу для інтеграції ринку в майбутньому. І хоча на сьогодні лише деякі ELMIs використали “єдиний паспорт”, це пояснюється станом ринку, а не правовими чи адміністративними перешкодами.

Відповідно до статті 10 Директиви 2000/46/ЄС протягом липня 2001 – січня 2006 року були внесені зміни до національних законодавств країн – членів Європейського Союзу. Різний підхід під час імплементації директиви проявився у трьох напрямах: (i) імплементація статті 8 щодо можливості незастосування окремих положень директиви; (ii) інтерпретація меж застосування директиви; (iii) розробка адаптованого набору правових норм стосовно управління, виконавчих і бухгалтерських процедур, механізмів внутрішнього контролю, правил протидії відмиванню грошей тощо.

Підхід до статусу ELMIs в країнах – членах ЄС збігається в усіх випадках – вони класифікуються як категорія кредитних установ. Водночас національні законодавства, які регулюють діяльність традиційних кредитних установ, на практиці по-різному застосовуються щодо ELMIs. У більшості країн не існує відмінностей із цього питання у підходах до традиційних кредитних установ та до ELMIs або ці відмінності несуттєві. Хоча, зауважимо, у Великобританії розроблено спеціальні правила стосовно фінансових і нефінансових ризиків, на які наражаються ELMIs. Очевидно, що більш адаптований підхід має позитивний вплив на розвиток ринку.

Загалом ключові положення Директиви 2000/46/ЄС (вимоги до початкового капіталу, обмеження інвестиційної діяльності, вимоги до погашення електронних грошей, обмеження видів діяльності) практично не зазнали змін при імплементації до національних законодавств країн – членів ЄС. Вимоги до початкового капіталу підвищено лише в трьох країнах, що, ймовірно, і призвело до недопущення деяких потенційних ELMIs на ринок. Вимоги щодо обмеження інвестиційної діяльності імплементовані без змін; водночас дозволені національними законодавствами види інвестиційної діяльності відрізняються. У двох країнах суттєво знижено мінімальний поріг погашення електронних грошей, що може бути обтяжливим для емітентів і призводити до додаткових витрат.

Імплементація статті 8 про можливість незастосування окремих норм ди-

рективи до емітентів електронних грошей істотно відрізняється в країнах ЄС як щодо вибору критеріїв і процедури її застосування, так і щодо вибору норм, які можуть не застосовуватися. Шість країн – членів ЄС узагалі не імплементували цю статтю. Значна кількість тих, що її імплементували, встановила при цьому додаткові вимоги.

Є питання, які безпосередньо не мають відношення до Директиви 2000/46/ЄС, проте потенційно впливають на її застосування. Одне з найважливіших – жорсткі вимоги у сфері запобігання легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансування тероризму, котрі, швидше за все, негативно впливають на розвиток ринку. Це стосується також надмірних обмежень щодо анонімних рахунків. Найпрагматичніше вирішують ці питання у Великобританії, де емітенти електронних грошей звільнені від виконання правил “знай свого клієнта”. Існує надія, що при імплементації третьої Директиви з питань фінансового моніторингу подібний підхід буде впроваджено в усіх країнах ЄС.

Загальна кількість емітентів електронних грошей у країнах Європейського Союзу сягнула 81 установи. Із них 9 отримали ліцензію як ELMIs, щодо інших регуляторами прийнято рішення про незастосування деяких норм Директиви 2000/46/ЄС.

На сьогодні 4 ELMIs діють у Великобританії, 3 – в Норвегії і по одній – у Німеччині та Нідерландах. Відповідні ліцензії надано також двом установам в Італії, але вони ще не розпочали діяльність. У наступному році очікується суттєве збільшення ELMIs, приблизно на 7–10 установ.

Рішення про незастосування окремих норм директиви до емітентів електронних грошей приймалися регуляторами в семи країнах – членах ЄС: Чехії, Данії, Німеччині, Латвії, Нідерландах, Швеції та Великобританії. Сьогодні зареєстровано 72 таких установи. Найбільше їх (33) налічується у Великобританії, де ними запроваджено кілька он-лайнових платіжних схем із різноманітними функціями та щонайменше одна локальна транспортна смарт-карткова схема. Друга за кількістю таких установ – Чехія, де 22 установи (із 24) є провайдерами громадського транспорту, транспортні картки яких приймаються іншими транспортними компаніями.

Загалом ринок електронних грошей у Європейському Союзі розвивається повільніше, ніж очікувалося, і сьогодні це не використав своє повного по-

² Evaluation of the E-Money Directive (2000/46/EC) //http://europa.eu.int/comm/internal_market/bank/e-money/index_en.htm#evaluati.

тенціалу. Серед головних причин такого стану називають недостатню чіткість бізнес-правил та відсутність привабливих пропозицій, які б переконали більшість користувачів у перевагах електронних грошей.

Разом із тим певні продукти, зокрема серверні он-лайнові схеми, мають успіх у вільних нішах ринку та у випадку деяких специфічних використань. Крім того, постійно з'являються нові продукти і проекти.

Порівняно з іншими безготівковими платіжними інструментами рівень приймання електронних грошей, які зберігаються **на карткових носіях**, у країнах ЄС невисокий. Тільки в країнах Бенілюкс локальні схеми електронних гаманців досягли критичної маси. Найбільшу кількість карток з електронними грошима емітовано в Нідерландах, Люксембурзі, Бельгії, Австрії та Німеччині. Але кількість розрахунків ними в Австрії та Німеччині значно нижча, ніж у трьох інших згаданих країнах.

За даними Європейського центрального банку, загальна кількість номінованих у євро електронних грошей на карткових носіях, що перебувають в обігу, протягом останніх трьох років щорічно збільшувалася приблизно на 20% і на початок 2006 року сягнула 480 млн. євро (див. графік 1).

У країнах, де рівень використання електронних грошей відносно високий, електронні гроші на карткових носіях приймаються здебільшого автоматичними пристроями: телефонними і торговими автоматами, лічильниками на автостоянках. Вони не отримали великого поширення серед торговців і користувачів, тож сьогодні немає ознак того, що в найближчому майбутньому електронні гаманці замі-

нять монети і банкноти як найкращий засіб платежу при щоденних операціях.

Найвідомішими проектами електронних грошей на карткових носіях у Європі є *Proton*, *Chipknip*, *Geldkarte* та *Moneo*.

Згідно з даними Європейського центрального банку в 2003 році *Proton* (Бельгія) була найуживанішою системою електронних грошей у Європі. Її оператором є *BankSys*, а учасниками — 34 банки Бельгії, які доповнили свої дебетові картки додатком *Proton* і здійснюють емісію електронних грошей. Було випущено приблизно 10 млн. карток із додатком *Proton*, близько 20% із них сьогодні активно використовуються. Основні сфери застосування системи — їдальні й торгові автомати у великих компаніях, телефонні і торгові автомати загального користування, а також лічильники на автостоянках.

Сучасна схема системи *Chipknip* (Нідерланди) є результатом її злиття у 2000 році із системою *Chipper*. Сьогодні існують два варіанти *Chipknip*: додаток, інтегрований на 80% нідерландських дебетових картках, який можна перезавантажити, а також одноразові картки — *Prepaid Chipknip*. Обидва типи у 90% випадків використовуються для розрахунку на автостоянках, із торговими автоматами та підприємствами харчування.

За кількістю випущених карток найбільшою в Європі є *Geldkarte* (Німеччина): у 2005 році в обігу перебувало 63 млн. карток цієї системи. Чіпи, які можуть зберігати електронні гроші, вміщено на банківських дебетових картках (“EC-Karten”), проте менше 5% держателів використовують електронні гроші на практиці. Сьогодні налічується понад 300 000

пунктів приймання таких електронних грошей. Як правило, це торгові автомати і лічильники на автостоянках.

Емітенти *Geldkarte* сподіваються, що обсяги використання електронних грошей збільшаться завдяки новому німецькому законодавству з питань захисту неповнолітніх. Із січня 2007 року торгові автомати з продажу сигарет обов'язково перевірятимуть вік покупців, інформація про який може зберігатися на картках *Geldkarte*. Навіть якщо покупці платитимуть готівкою, вони будуть вимушенні застосовувати картки *Geldkarte* для такої перевірки. До кінця 2006 року планується встановити 500 тисяч автоматів із відповідними карт-рідерами.

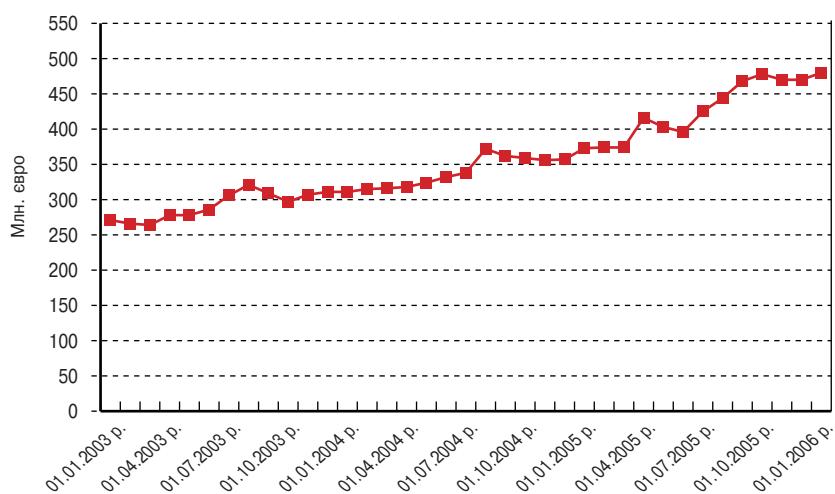
Згідно з німецьким законодавством перевірка віку буде обов'язковою і при купівлі окремих типів інформації в мережі Інтернет. Це потенційно може збільшити використання *Geldkarte*, хоча також вимагає встановлення карт-рідерів.

Французьку систему *Moneo* очолює кредитна установа SFPMEI, яка здійснює емісію електронних грошей від імені банків-учасників. На сьогодні випущено 30 млн. банківських карток із відповідним додатком, проте тільки 300 тис. із них дійсно використовуються держателями. Кількість торговців, які приймають електронні гроші *Moneo*, становить 100 000. Серед перешкод, що заважають подальшому поширенню системи, — трансакційні витрати, які розподіляються між користувачами і торговцями, а також вартість терміналів.

Недавня поява **безконтактних карток** може надати новий імпульс розвитку електронних грошей на карткових носіях. Сьогодні подібні картки в Європі випускаються майже виключно провайдерами громадського транспорту.

Оскільки такі наперед оплачені картки приймаються різними провайдерами транспортних послуг, вони потенційно кваліфікуються як електронні гроші. Втім, все залежить від організаційної структури, зокрема, виду прямих або непрямих кредитних відносин, а також від бачення національних регуляторів. Наприклад, англійська компанія Transport for London (TfL) вважає, що її смарт-картки, хоч і приймаються різними компаніями громадського транспорту, не містять електронних грошей. Як аргумент наводиться організаційна схема роботи TfL: компанія купує послуги у транспортних компаній і перепродує їх пасажирам.

Графік 1. Електронні гроші, що зберігаються на карткових носіях, в обігу у єврозоні



FSA³ Великобританії взяв до уваги цей довід. Подібним чином вирішено питання щодо смарт-карткової системи, застосуваної *Helsinki City Transport*, упровадження якої, на думку фінського регулятора, не потребує отримання ліцензії *ELMI*.

Водночас більш як 20 транспортних смарт-каркових схем функціонує в Чехії та одна у Великобританії, які, на думку відповідних державних регуляторів, використовують для розрахунків саме електронні гроші. Щодо емітентів прийнято рішення про незастосування окремих положень Директиви 2000/46/ЄС. Планується запуск ще двох великих проектів в Ірландії та Нідерландах, смарт-картки яких прийматимуться всіма видами громадського транспорту цих країн. Обидві компанії прагнуть отримати ліцензію як *ELMI*.

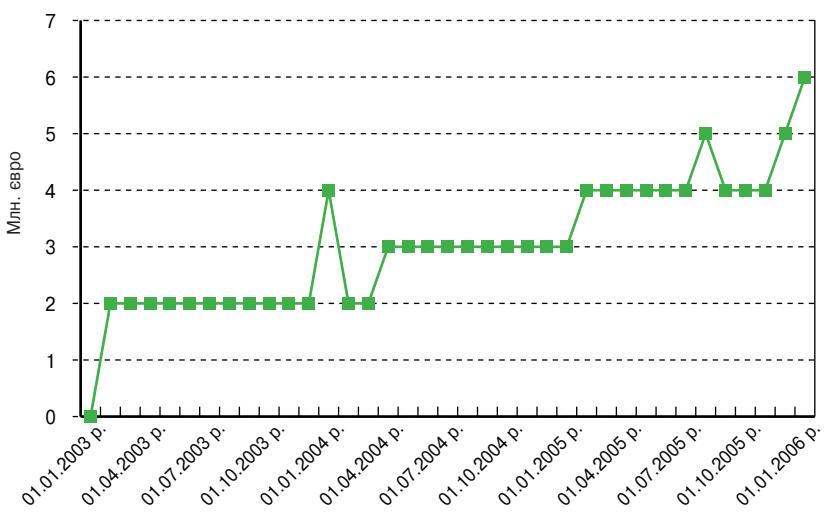
Зауважимо, що технології, котрі забезпечують безконтактні платежі, розвиваються дедалі інтенсивніше, вони надійні та економічно вигідні. Тому цими технологіями прагнуть оволодіти не тільки провайдери транспортних послуг, а й компанії з інших секторів ринку: постачальники фінансових, телекомунікаційних і комунальних послуг, торговці, каси спортивних стадіонів тощо.

В останні роки досить стрімко розвиваються **серверні он-лайнові схеми електронних грошей** (див. графік 2). Вони впевнено заповнюють вільний сегмент ринку, обслуговуючи користувачів Інтернету. Якщо традиційні кредитні установи та невелика кількість тісно пов'язаних із банківським сектором *ELMIs* випускають переважно електронні гроші на карткових носіях, то на ринку серверних он-лайнових схем домінують небанківські емітенти: *ELMIs* та установи, щодо яких регулятором прийнято рішення про незастосування окремих положень Директиви 2000/46/ЄС. Це пояснюється високою вартістю інфраструктури, необхідної для побудови карткових схем.

Найвідомішими та найпоширенішими серед таких схем електронних грошей є **наперед оплачені персоналізовані он-лайнові платіжні схеми**. Найбільш з них представлені системами *PayPal* та *Moneybookers*.

Система *PayPal* розпочала діяльність у Сполучених Штатах Америки 1999 року і сьогодні має 100 млн. рахунків у 55 країнах світу⁴. 2004 року компанія *PayPal Europe Ltd* отримала ліцензію як

Графік 2. Електронні гроші, що зберігаються в пам'яті комп'ютерів, в обігу у єврозоні



ELMI і завдяки визнанню цієї ліцензії може діяти в усіх країнах — членах ЄС. Ключовим застосуванням електронних грошей *PayPal* є он-лайновий аукціон *eBay*, запроваджений компанією *PayPal* у 2002 році. Сьогодні близько 70% операцій *PayPal* здійснюється саме на аукціоні *eBay*.

Компанію *Moneybookers* (Великобританія) засновано 2001 року. Це була перша установа, яка у 2002 році отримала ліцензію як *ELMI*. Система *Moneybookers* передає електронні гроші між фізичними особами за допомогою електронної пошти і здійснює платежі на користь інтернет-торговців. У системі відкрито близько 1,3 млн. рахунків, які належать здебільшого мешканцям Німеччини, Великобританії та Франції.

Ряд менших компаній також упроваджує наперед оплачені персоналізовані он-лайнові схеми електронних грошей. Це, наприклад, *CP Books/Monetka* (Чехія), *Ewire* (Данія), *Nochex* (Великобританія), *Teletic Safepay* (Нідерланди). Масштаби та успіх цих систем суттєво відрізняються, кількість відкритих рахунків коливається у діапазоні від 2 тис. до 1 млн. шт., а суми електронних грошей в обігу — від 10 тис. євро до 3 млн. євро.

Деякі фахівці вважають, що окрім он-лайнові платіжні продукти у найближчому майбутньому можуть поширитися і на матеріальний світ.

Існують інші типи серверних схем електронних грошей. У багатьох випадках вони також використовують картки, але, на відміну від електронних гаманців, про які вже йшлося, електронні гроші насправді зберігаються не на картках, а на серверах. Ці продукти, як правило, передбачають переказ анонімних наперед оплаче-

них вимог, які зберігаються централізовано.

Коротко охарактеризуємо найважливіші типи таких продуктів.

♦ **Наперед оплачені разові та віртуальні картки** для он-лайнового шопінгу. Вони містять пін-код або інакше ідентифікують користувача, що дає йому змогу здійснювати операції через Інтернет. Прикладами відповідних систем є *PaySafeCard* (Австрія/Німеччина), *MicroMoney* (Німеччина), *SNAP Card* і *SplashPlastic* (Великобританія).

Так, нещодавно запущена компанією *Teleglobal* система ***SNAP Card*** призначена для інтернет-шопінгу. На сьогодні 250 тисяч її карток, які знаходяться в обігу, можуть бути придбані та завантажені за допомогою більш як 5 тисяч посередників. Щодо емітента регулятором прийнято рішення про незастосування окремих положень Директиви 2000/46/ЄС, але в разі збільшення обігу відповідних електронних грошей очікується міграція емітента до статусу *ELMI*. Бізнес-модель системи заснована на залученні торговців шляхом встановлення для них нижчої вартості послуг та вищого рівня безпеки, ніж пропонують інші засоби платежу, зокрема, кредитні картки.

♦ **Платіжні рішення з використанням мобільних телефонів.** Ці продукти дають користувачам змогу за допомогою мобільних телефонів передавати й отримувати гроші, платити торговцям і торговим автоматам, а також завантажувати цифровий контент. Мікроплатежі здійснюються без використання наперед оплачених коштів оператора мобільного зв'язку, а за допомогою спеціального рахунку емітента електронних грошей. Прикладами таких систем є *Luup* (Норвегія) та

³ FSA — Financial Services Authority — уповноважений орган Великобританії, що відповідає за регулювання депозитної, страхової та інвестиційної діяльності.

⁴ <http://www.paypal.com/cgi-bin/webscr?cmd=p/gen/about-outside>.

Crandy (Німеччина).

Мобільний гаманець системи *Luirp* пропонує компанія Contopronto, яка отримала ліцензію як ELMI. Відповідні електронні гроші можна використовувати для мобільних платежів (у тому числі через Інтернет), а також для переказів між фізичними особами. Система має 11 тисяч користувачів у Норвегії.

Гаманці системи *Crandy* є аналогічним продуктом компанії NCS mobile payment Bank, яка отримала статус ELMI в Німеччині. Вони можуть використовуватися для розрахунків із торговими автоматами, лічильниками на автостоянках, для купівлі цифрового контенту, для платежів за телекомунікаційні послуги.

◆ Наперед оплачені дебетові картки.

На сьогодні карткові платіжні системи пропонують різноманітні типи наперед оплачених дебетових карток, які часто подібні до традиційних платіжних карток доступу до рахунку. Той факт, що вони є наперед оплаченими, дає підстави відносити їх до категорії електронних грошей. Такі картки в основному призначенні для домашніх господарств, які не мають рахунків у банках. Емітентами можуть бути як ELMIs (скажімо, PrePay Twechnologies Ltd у Великобританії), так і традиційні кредитні установи (як, наприклад, у випадку з картками Cashplus системи MasterCard).

◆ Електронні еквіваленти дорожніх чеків.

Ці продукти, як і традиційні дорожні чеки, є наперед оплаченими і пропонують подібний рівень безпеки та зручності. Вони використовуються для придбання іноземної валюти в банкоматах країн призначення і можуть прийматися POS-терміналами торговців для придбання матеріальних товарів. У Європі, на відміну від інших частин світу, наперед оплачені пластикові "дорожні картки", що перевантажуються, з'явилися нещодавно, і сьогодні їх емісія обмежується кількома країнами, хоча деякі емітенти планують найближчим часом поширити ці картки на всі країни — члени ЄС.

Серед найважливіших емітентів електронних дорожніх чеків — компанія Travelex, яка із серпня 2005 року розпочала їх емісію у Великобританії, та компанія American Express, котра з жовтня 2004 року здійснює емісію у Німеччині, а із січня 2005 року — у Великобританії. Обидві компанії стверджують, що впровадження нового продукту йде успішно.

Сьогодні світовий ринок дорожніх чеків оцінюють приблизно у 20 млрд. доларів США. Очікують, що він посту-

пово набуватиме електронної форми. Цікаво, що обидві компанії, American Express і Travelex, свого часу розглядали можливість заснування ELMIs, але все ж вирішили випускати електронні дорожні чеки через банки: American Express Bank GmbH у Німеччині, American Express Bank Ltd у Великобританії, GWK Travelex у Нідерландах. Це рішення свідчить, зокрема, що деякі вимоги Директиви 2000/46/ЄС (обмеження інвестування, які залежать і від національної інтерпретації) зменшують можливість заробляти гроші.

Розглянемо два типи платіжних продуктів, віднесення яких до електронних грошей є предметом дискусії: електронні ваучери та наперед оплачені послуги операторів мобільного зв'язку.

Електронні ваучери. Емітенти паперових ваучерів (подарункових, продуктових) виявляють зацікавленість у тому, щоб надати своїм продуктам електронної форми. В принципі, такі електронні ваучери повністю відповідають усім критеріям визначення електронних грошей. Проте деякі властиві їм риси несумісні з окремими положеннями Директиви 2000/46/ЄС. Зокрема, це стосується вимоги щодо забезпечення можливості погашення електронних грошей. Французька Асоціація емітентів ваучерів у сфері послуг⁵ наголошує, що правова невизначеність, створена чинним законодавством, стримує її членів від емісії електронних ваучерів у Європі. Компанії, які працюють в інших сферах, також прагнуть розвивати різні види електронних ваучерів або гіftovих⁶ карток, зокрема American Express, яка вже емітує наперед оплачені гіftovі продукти у США.

Наперед оплачені послуги операторів мобільного зв'язку. Багато операторів мобільного зв'язку надають своїм користувачам можливість купити товари і послуги, які пропонує третя сторона. Йдеться про цифровий контент, наприклад, мелодії та заставки для мобільних телефонів, ігри тощо. При цьому використовуються наперед оплачені кошти операторів мобільного зв'язку. На сьогодні приблизно лише 1% від суми наперед оплачених коштів використовується для оплати послуг, які надає третя сторона, а решта витрачається на оплату послуг самого оператора мобільного зв'язку. Питання, чи поширюється Директива 2000/46/ЄС на операторів мобільного зв'язку, залишається найдискусійнішим. І хоча сьо-

⁵ French Association of Service Voucher Issuers (APETDS).

⁶ Від англ. gift — подарунок.

годні всі країни — члени ЄС фактично звільнили цих операторів від виконання вимог директиви, обґрунтuvання тому різні.

Об'єднана Європа підбиває підсумки шестирічного досвіду застосування Директиви 2000/46/ЄС про електронні гроші. В Україні системи розрахунків електронними грошима та відповідні емітенти працюють в умовах правої невизначеності, на власний ризик упроваджуючи сучасні схеми розрахунків і на свій розсуд дбаючи про захист користувачів та управляючи фінансовими й нефінансовими ризиками. Зусилля, спрямовані протягом кількох років на створення правової основи діяльності з електронними грошима, не досягли мети. Сподіватимемося, що такий стан речей — тимчасовий і ситуація в Україні найближчим часом зміниться на краще.

Література

1. *Application of the E-money Directive to mobile operators, European Commission, May 2004, http://ec.europa.eu/internal_market/bank/docs/e-money/summary_en.pdf.*
2. *Directive 2000/46/EC of the European Parliament and of the Council of 18 September 2000 on the taking up, pursuit of and prudential supervision of the business of electronic money institutions, http://europa.eu.int/eur-lex/pri/en/oj/dat/2000/1_275/l2752000_1027en00390043.pdf.*
3. *Euro-denominated electronic money in circulation in the euro area, ECB, <http://www.ecb.int/stats/money/aggregates/emon/html/index.en.html>.*
4. *Evaluation of the E-Money Directive (2000/46/EC), European Commission, February 2006, http://europa.eu.int/comm/internal_market/bank/e-money/index_en.htm#evaluati.*
5. *Krueger M., E-money regulation in the EU, 2002, <http://www.paysys.de/download/Krueger%20e-money%20regul.pdf>.*
6. *Krueger M., Innovation and regulation — the case of E-money Regulation in the EU, 2002, <http://fiste.jrc.es/download/eur20153en.pdf>.*
7. *Lelieveldt S., Which future for electronic money in Europe? European Card Review, Amsterdam, 2004, <http://www.simonl.org/docs/ecr2.doc>.*
8. *No time for change — contactless smartcards have arrived, Deloitte Consulting. White paper, May 2005.*
9. *The Electronic Money Directive: Recapitulation and outlook, Association of E-money Institutions in the Netherlands, Amsterdam, November 2003, <http://www.simonl.org/docs/pp221103.doc>.*

Статистика

Національна система масових електронних платежів: огляд розвитку у другому кварталі 2006 року

Продовжуємо публікацію щоквартальних оглядів розвитку Національної системи масових електронних платежів за даними головного процесингового центру НСМЕП, який працює в Центральній розрахунковій палаті НБУ.

У другому кварталі 2006 року Національна система масових електронних платежів активно розвивалася. Серед багатьох подій виділимо головні:

- ◆ в Імекс-банку (м. Одеса) введено в промислову експлуатацію нову інтернет-систему розрахунків НСМЕП SmartPay;

- ◆ платіжною організацією НСМЕП надано дозвіл та підписано договори про вступ у систему ТОВ “Комерційний індустріальний банк” (м. Київ), ТОВ КБ “Арма” (м. Київ), ВАТ КБ “Столичний” (м. Суми);

- ◆ проведено тестування і надано дозвіл на проведення робіт у міжбанківському режимі АКБ “Чорноморський банк розвитку та реконструкції” (м. Сімферополь);

- ◆ підписано договір про обслуговування в головному процесинговому центрі НСМЕП АКБ “Фінбанк” (м. Одеса), нині банк готується до переведення у режим міжбанківської роботи;

- ◆ банками — членами НСМЕП розпочато роботу з поетапного оновлення програмного забезпечення діючого термінального обладнання НСМЕП для обслуговування карток НСМЕП нового покоління (забезпечення широкого класу додатків, включаючи й соціальні проекти);

- ◆ платіжною організацією НСМЕП проведено підготовку до широкого впровадження профілів карток нового покоління: “корпоративна”, “студентський квиток”, “соціальна картка” та інших;

- ◆ платіжною організацією НСМЕП надано дозвіл на застосування в НСМЕП програмного забезпечення

для банкоматів фірми “УЛІСС”, суміщеного з функціями обслуговування карток міжнародних платіжних систем;

- ◆ завершено розробку інтерфейсу між платіжними терміналами і торговими системами з урахуванням обслуговування карток трьох платіжних систем;

- ◆ закінчено підготовку до впровадження мобільного платіжного інструменту в технології НСМЕП;

- ◆ у Національному банку України впроваджено два типи інтернет-терміналів, що забезпечують додаткові сервісні можливості.

Як свідчить аналіз статистичних даних роботи НСМЕП, упродовж першого півріччя 2006 року було емітовано 187.5 тис. карток НСМЕП. Усього на кінець другого кварталу 2006 року емітовано 1 мільйон 290 тис. 164 шт. карток НСМЕП.

За перше півріччя 2006 року встановлено 355 одиниць банкоматів і термінального обладнання з логотипом НСМЕП. Загальна кількість одиниць банкоматно-термінального працюючого обладнання НСМЕП на кінець другого кварталу 2006 року становила 2 772. Одночасно зі зростанням кількості одиниць обладнання термінальної мережі НСМЕП постійно розширяються її сервісні можливості: зокрема можливість працювати водночас із картками НСМЕП та картками міжнародних платіжних систем (див. офіційний сайт: http://www.bank.gov.ua/Pl_syst/News/NSMEP.htm.); змога працювати з кількома типами інтернет-терміналів НСМЕП із мережею надання послуг інтернет-платіжного сервісу (<http://www.interplat.com.ua/cust/index.html>, <http://www.bookshop.ua/>, <http://imex.odesa.ua/>).

Активізувалася підготовка до впровадження мобільного платіжного терміналу з використанням стандартних мобільних телефонів для виконання різноманітних платіжних операцій.

За перше півріччя нинішнього року обсяг загальних оборотів за операціями з картками НСМЕП досяг понад 5.2 млрд. грн., у тому числі в другому кварталі цей обсяг становив близько 2.8 млрд. грн. Для порівняння нагадаємо, що зазначений показник у другому кварталі 2005 року дорівнював 2.4 млрд. грн. Накопичувальна сума загальних оборотів за операціями з картками НСМЕП на кінець другого кварталу 2006 року досягла понад 26.5 млрд. грн. Міжбанківські обороти за картками будь-якої платіжної системи та їх динаміка в часі є показниками ефективності самої платіжної системи і попиту на неї з боку населення. Так, сума міжбанківських оборотів НСМЕП за перше півріччя 2006 року сягнула 78.2 млн. грн., у тому числі в першому кварталі — близько 35.8, а у другому — 42.4 млн. грн. Для порівняння: міжбанківські обороти за весь 2004 рік становили 77.6 млн. грн. Міжбанківські обороти у другому кварталі та у червні 2006 року є максимальними квартальними та місячними показниками за весь час роботи системи. Уважі читачів журналу “Вісник Національного банку України” пропонуються статистичні дані динаміки роботи НСМЕП, які формуються в ГПЦ НСМЕП у вигляді графіків і таблиць.



Віктор Берніков,

начальник головного процесингового центру
Національної системи масових електронних
платежів Центральної розрахункової палати
Національного банку України.

Національна система масових електронних платежів

Головний процесинговий центр

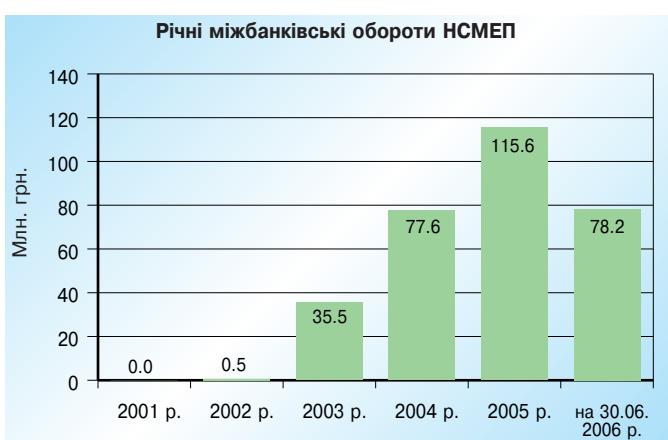
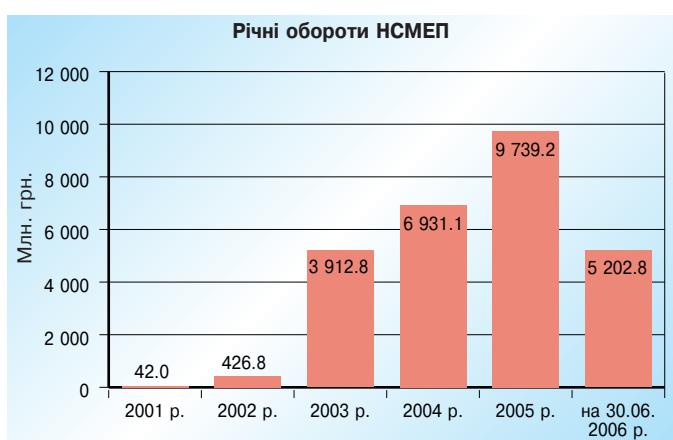
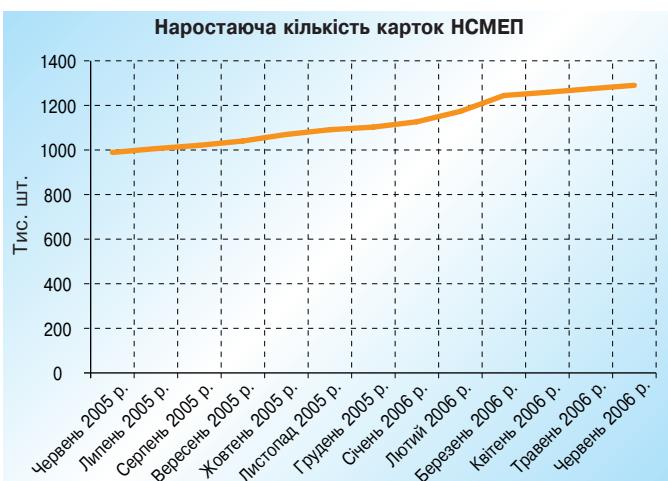
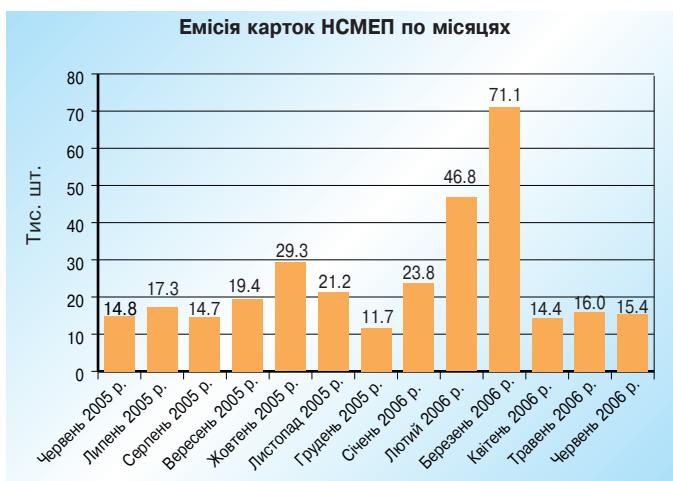
За станом на 30.06.2006 р.

1 290 164 шт.

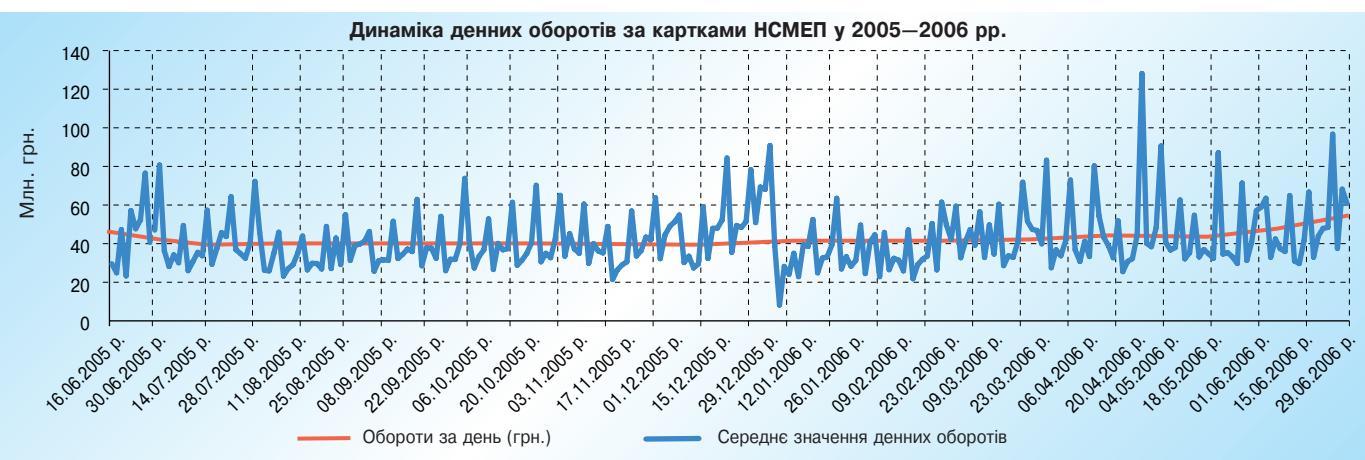
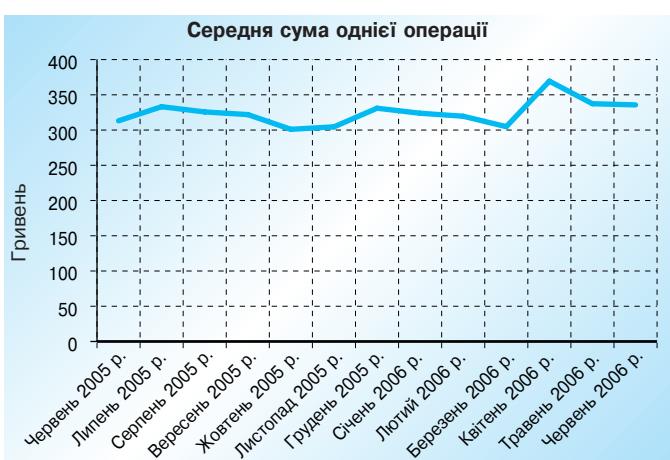
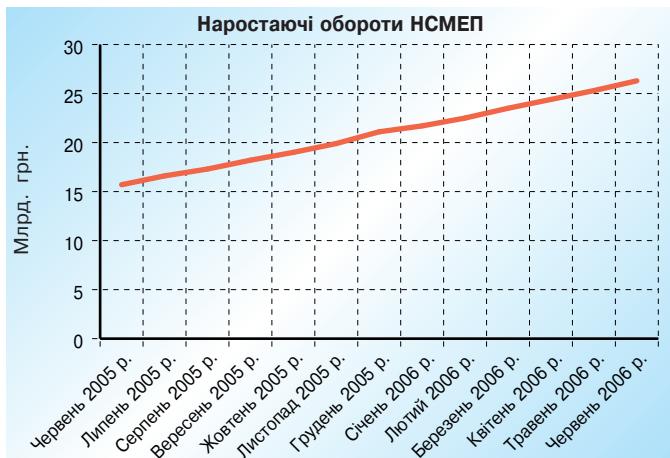
2 772 шт.

26 254 672 243 грн.

307 413 394 грн.



БЕЗГОТІВКОВІ РОЗРАХУНКИ





**Любомира
Кіндрацька**

Завідувач кафедри обліку в кредитних і бюджетних установах та економічного аналізу Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана. Доктор економічних наук, професор.

Запровадження із 2006 року в практичну діяльність банків нової редакції "Інструкції з бухгалтерського обліку операцій з цінними паперами в банках України" потребує глибокого розуміння процесів, які зумовили зміни методик визнання, оцінки та відображення у фінансовій звітності фінансових інструментів. Автор висвітлює світову облікову практику стосовно даної проблематики, узагальнює зміни, які відбулися у міжнародних облікових стандартах, досліджує їх вплив на формування методик обліку фінансових інструментів у банках України. Стаття спрямована на поглиблення знань у сфері управління фінансовими інструментами та сприятиме впровадженню інструкції у практичну роботу.



Теорія і практика /

Врахування вимог міжнародних стандартів при побудові методики обліку фінансових інструментів у банках України

Активний процес удосконалення реформованої на основі норм і вимог міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності системи бухгалтерського обліку в банківських установах України розпочався майже одразу після її запровадження 1 січня 1998 року. Оскільки базою всіх нормативних документів Національного банку України з питань обліку та звітності є саме міжнародні стандарти, зміни, коригування норм і правил, внесені до міжнародних стандартів обліку та звітності, відповідно відображаються в інструкціях НБУ. Протягом останніх років уточнено зазнали стандарти, котрими закріплено правила визнання, оцінки, обліку фінансових інструментів, які нині мають значну питому вагу в активах і зобов'язаннях кожного вітчизняного банку.

Слід підкреслити складність побудови МСБО за фінансовими інструментами порівняно з іншими стандартами. Ще 1989 року Комітет з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (КМСБО) і Канадський інститут дипломованих бухгалтерів опублікували проект стандарту з обліку фінансових інструментів. Незважаючи на проведену роботу, стандарт було відхилено — його положень не сприймали спеціалісти-практики. Врешті КМСБО вирішив: здійснювати підготовку стандарту постапно.

Підсумком першого етапу стало прийняття у 1995 році Міжнародного стандарту 32 "Фінансові інструменти: розкриття та подання інформації". У ньому вперше подано чітке визначення фінансових інструментів, класифіковано їх і встановлено порядок відображення у фінансовій звітності. Втім, нерозкритими залишилися такі аспекти, як визнання фінансових інструментів, їх первісна і подальша

оцінка, а також механізм хеджування.

Конструктивна робота принесла досить важливий результат: у грудні 1998 року КМСБО затверджено першу редакцію МСБО 39 "Фінансові інструменти: визнання та оцінка". Зроблено спробу узагальнити світову облікову практику з даної проблеми. А проте найважливіші питання визнання та оцінки фінансових інструментів залишилися невирішеними.

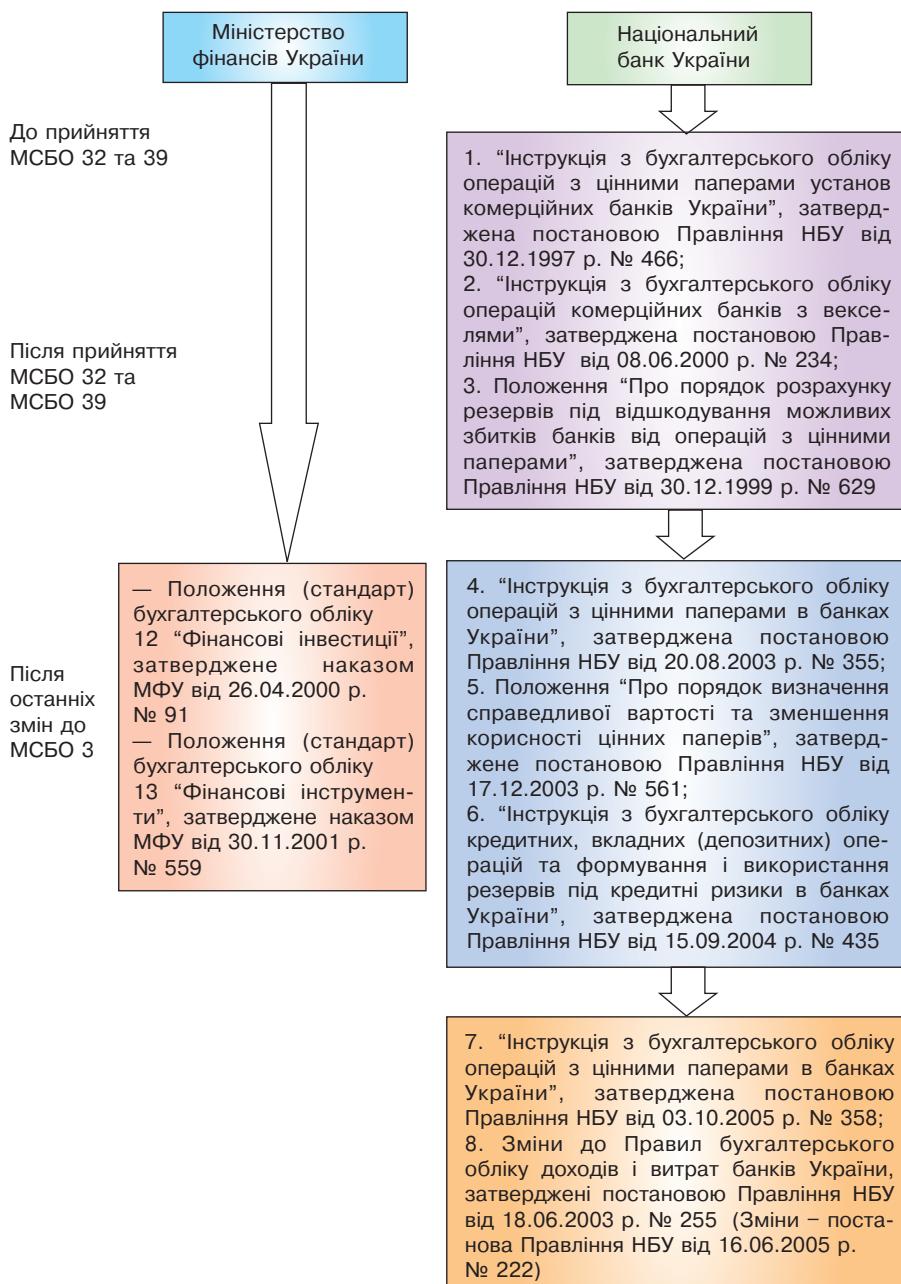
Хоча у жовтні 2000 року до редакції МСБО 39 (від 1998 року) вносяться певні зміни, це не знімає проблему. Спрощення змісту, уточнення формулювань, долучення інтерпретацій (коментарів), усунення внутрішніх смислових суперечностей — такі головні позитивні риси нової редакції МСБО 39, затвердженої Радою з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку в грудні 2003 року (2001 року КМСБО перейменовано в Раду з МСБО). Зроблений нами короткий історичний екскурс доводить, що бухгалтерський облік — справа досить складна і потребує грунтovих напрацювань.

На основі міжнародних підходів до обліку фінансових інструментів в Україні ведеться копітка і глибока робота з формуванням вітчизняної нормативно-правової бази з даної проблематики. Так, у квітні 2000 року Міністерством фінансів України затверджено Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 "Фінансові інвестиції", а в листопаді 2001 року — П(С)БО 13 "Фінансові інструменти".

Відповідно простежується певна еволюція у нормативних документах НБУ щодо методики обліку фінансових інструментів (див. схему 1).

В українській практиці під визначення "фінансовий інструмент" підпадає будь-яка угода, виконання якої зумовлює виникнення фінансового активу в одного суб'єкта господарю-

Схема 1. Формування нормативної бази з обліку фінансових інструментів



вання та фінансового зобов'язання – в іншого. На основі такого підходу окреслюється коло статей балансу, які логічно віднести до фінансових інструментів (див. схему 2).

Утім, не на всі фінансові інструменти поширюються правила МСБО 39 "Фінансові інструменти: визнання та оцінка". Обмеження сфери дії цього стандарту за окремими інструментами ілюструє таблиця.

Не слід вважати, що на фінансові інструменти, не перелічені у таблиці 1, норми МСБО 39 поширюються одно-ковою мірою, як і те, що стандартом окреслені єдині правила оцінки всіх фінансових інструментів. Загалом для

різних груп фінансових активів і зобов'язань діють дещо відмінні правила, а поділ інструментів на групи залежить від мети придбання чи виникнення фінансових інструментів та можливості їх оцінки за справедливою вартістю.

У новій редакції МСБО 39 фінансові активи (ФА) поділено на п'ять груп (див. схему 3).

При порівнянні класифікації портфелів за редакцією МСБО 39 (1998 року) і за його новою редакцією (грудень 2003 року) зауважуємо істотні відмінності.

Так, раніше перший портфель окреслювався як торговий портфель і до нього відносилися виключно активи,

придані з метою подальшого перепродажу або отримання доходу на коротко-строковому коливанні їх ціни. Також у цьому портфелі обліковувалися похідні фінансові інструменти, що утримуються з метою хеджування, але за ознаками не вважаються активами (за новою редакцією МСБО 39 вони тепер обліковуються у п'ятому портфелі).

Як видно зі схеми 3, перший портфель формується із фінансових активів, які оцінюються за справедливою вартістю через відображення у складі прибутків чи збитків результату її зміни.

Безперечно, основу портфеля становлять фінансові активи, придбані для здійснення операцій з їх подальшою реалізацією. Інструменти капіталу, справедливу вартість яких встановити складно через відсутність коригувань ціни на активному ринку, до першого портфеля не зараховуються.

Назви та призначення інших портфелів істотних змін не зазнали. Як і раніше, до портфеля інвестицій до погашення включаються боргові фінансові активи із фіксованими сумами виплат, а також ті, суми виплат за якими можна розрахувати. До цього портфеля зараховуються і боргові фінансові активи із фіксованим строком погашення, стосовно яких підприємство має чіткі наміри та зможе утримувати до дати погашення.

До портфеля "позики та дебіторська заборгованість, не призначені для продажу" відносяться непохідні фінансові активи із фіксованими сумами виплат і ті, які не котируються на активному ринку, але суму виплат за якими можна встановити. Якщо раніше до цієї групи зараховували позики та дебіторську заборгованість, які виникли внаслідок діяльності підприємства ("ініційовані підприємством"), то тепер дозволено відносити також придбані ним позики і дебіторську заборгованість.

До фінансових активів на продаж включають непохідні фінансові активи, не віднесені до попередніх груп, та активи, які утримуються з метою хеджування, тобто похідні фінансові інструменти, зміна справедливої вартості яких або грошових потоків компенсує зміну справедливої вартості за основним інструментом. Також до цього портфеля можуть відноситися непохідні фінансові інструменти (але тільки для хеджування валютних ризиків).

Фінансові зобов'язання (ФЗ) класифікуються за трьома портфелями (див. схему 4).

Таблиця. Обмеження у сфері дії МСБО 39

Фінансові інструменти, до яких МСБО 39 не застосовується	МСБО або МСФЗ, що регламентують облік цих інструментів	Винятки
Інвестиції в асоційовані і дочірні компанії та спільні підприємства	МСБО 27 "Консолідована фінансова звітність та облік інвестицій в дочірні компанії", МСБО 28 "Облік інвестицій в асоційовані компанії", МСБО 31 "Фінансова звітність про частки у спільних підприємствах"	Якщо акції цих компаній придбані з метою продажу в недалекому майбутньому або існують певні обмеження, то ці акції обліковуються за МСБО 39
Права і зобов'язання з оренди	МСБО 17 "Оренда"	
Активи і зобов'язання роботодавців за пенсійними планами	МСБО 19 "Виплати працівникам"	
Права і зобов'язання за договорами страхування	МСФЗ 4 "Страхові контракти"	
Інструменти капіталу власної емісії	МСБО 32 "Фінансові інструменти: розкриття та подання інформації"	
Фінансові гарантії (у тому числі акредитиви та інші угоди, які передбачають виплати у випадку непогашення боргу позичальником)	Обліковуються емітентом за більшою із сум: 1) визначену за МСБО 37 "Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи"; 2) первісна сума за вирахуванням суми прогресивної амортизації, визначену за МСБО 18 "Дохід"	Якщо фінансові гарантії передбачають виплати внаслідок змін процентної ставки, ціни товару або іншої змінної, то вони обліковуються за МСБО 39.
Угоди про непередбачене відшкодування при об'єднанні бізнесу	МСБО 22 "Об'єднання компаній"	
Угоди, за якими виплати зумовлені кліматичними, геологічними або іншими змінами навколо середовища		
Зобов'язання з кредитуванням, які неможливо врегулювати на нетто-основі	Обліковуються за більшою із сум: 1) визначену за МСБО 37 "Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи"; 2) первісна сума за вирахуванням суми прогресивної автоматизації, визначену за МСБО 18 "Дохід"	

Визначення фінансових зобов'язань, що оцінюються за справедливою вартістю через прибутки та збитки, відповідає визначенням однайменної групи фінансових активів: до цього портфеля входять фінансові зобов'язання, які підприємство вирішило обліковувати за справедливою вартістю через прибутки та збитки. До фінансових зобов'язань для операцій відносять:

— коротку позицію за цінними паперами або іншими фінансовими інструментами (зобов'язання з передачі цих інструментів, якими продається ще не володіє);

— фінансові зобов'язання, прийняті з наміром викупити їх найближчим часом;

— похідні фінансові зобов'язання, не віднесені до інструментів хеджування;

— фінансові зобов'язання, які є частиною портфеля і регулюються в пакеті та стосовно яких існують докази недавньої фактичної схеми отримання прибутків на короткострокових операціях.

Як і за фінансовими активами, підприємство має право віднести до фінансових зобов'язань при первісному визнанні будь-яке фінансове зобов'язання, що оцінюється за справедливою вартістю через прибутки та

збитки при первісному визнанні. Жодних обмежень щодо цього віднесення немає, проте надалі своє рішення відмінити неможливо: такі зобов'язання не можуть бути переведені до інших портфелів.

Як бачимо, нова класифікація фінансових інструментів упорядкованіша, досить чітко вписано умови оцінювання фінансових інструментів за справедливою вартістю з віднесенням результату на прибутки та збитки. А проте не вирішено одну із найгостріших проблем МСБО 39 — момент визнання фінансових активів у балансі. На яку ж дату їх слід визнавати: на дату операції чи на дату розрахунку? МСБО 39 не заперечує використання обох дат для кожного окремого портфеля (див. схему 5).

Як відомо, дата операції — це дата, на яку підприємство бере на себе зобов'язання купити або продати актив, а дата розрахунку — це дата реальної поставки активу.

Оскільки момент переходу права власності, як правило, наступає при передачі активів, то з юридичного боку доцільнішим є облік за датою розрахунків. Але із цього випливає інший аспект: якщо після укладення угоди про продаж активу змінюється його ринкова ціна, то незважаючи на те, що

цінні папери ще знаходяться у продавця, зміна ціни буде прибутком або збитком покупця, оскільки ціну угоди вже зафіксовано. Із цієї точки зору облік на дату операції забезпечує відображення реальних прибутків та ризиків, що якраз і вплинуло на рекомендації Ради з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку прогресивним вважати облік на дату операції.

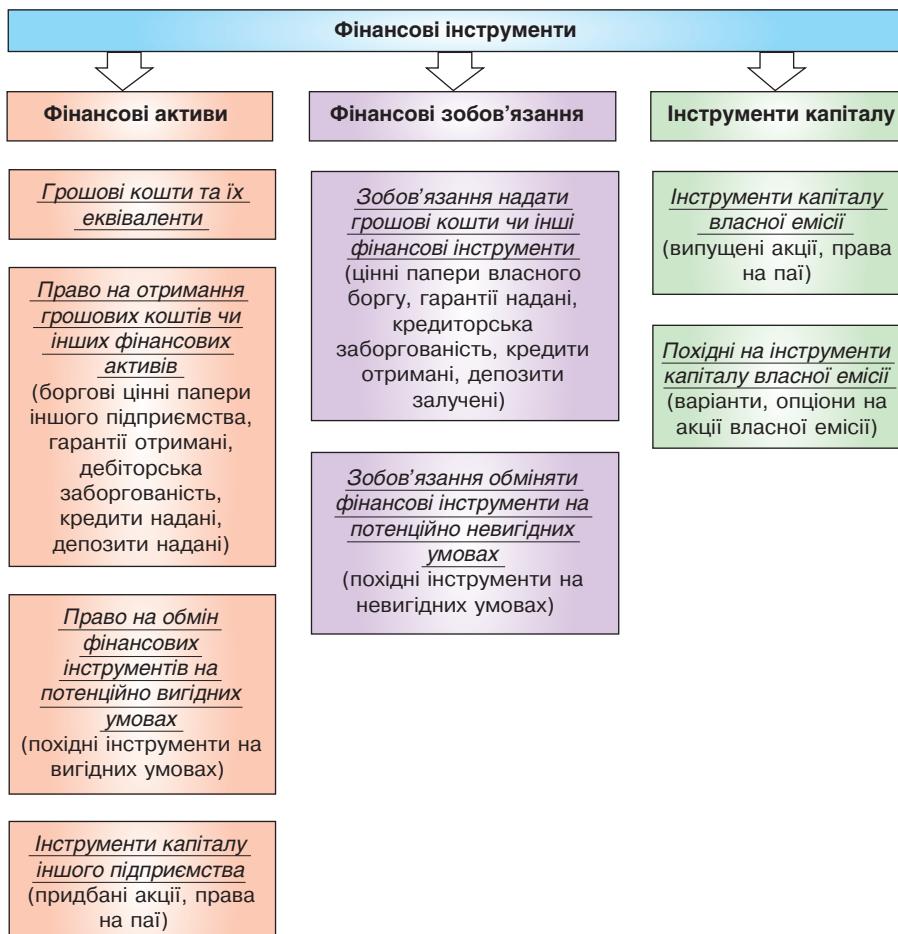
Застосування цього методу зумовлює таку облікову колізію: актив оприбутковується на баланс ще до факту його реального отримання. Тому в багатьох країнах практикують дещо інший підхід: на момент укладення угоди її суму відображають або поза балансом, або не відображають узагалі. І тільки при виконанні угоди активи і зобов'язання фіксуються в балансі (тобто фактично облік ведеться за датою розрахунків). Причому з дати укладення угоди до дати передачі активів зміни у справедливій вартості відображаються на балансі покупця.

Певні питання виникають на момент припинення визнання (списання з балансу) фінансових активів, тобто за настанням таких умов:

— термін дії прав на активи закінчився;

— підприємство відмовляється від прав на активи;

Схема 2. Види фінансових інструментів



— активи реалізовані або передані іншій особі.

У більшості випадків встановлення дати списання з балансу фінансового активу пов'язане саме із настанням переділчених умов. Утім, іноді виникають ситуації, коли зробити це можливо тільки шляхом детального аналізу здійснюваних операцій. Так, якщо передача активів відбувається у межах системи взаємопов'язаних компаній, з юридичної точки зору така операція класифікується як продаж, але з огляду на економічний зміст операції материнська компанія, передавши дочірній компанії фінансовий інструмент, не втрачає над ним контролю. Тому припинення визнання у цьому разі відбувається на рівні консолідації.

Питання щодо припинення визнання виникає також у випадку, коли підприємство передає іншій стороні право на отримання коштів від активу або якщо воно зберігає право отримувати кошти й одночасно бере на себе зобов'язання перерахувати ці кошти третій особі (наприклад, при переуступці боргу). Якщо у цьому разі всі ризики та вигоди за даним активом пере-

даються іншій стороні, то визнання фінансового активу слід припинити, інакше визнання активу продовжується.

За передачі лише частини ризиків та вигод контроль над фінансовим активом зберігається. З утратою контролю при виконанні контракту, закінчені терміну вимоги або відмови отримувача від прав вимоги актив списується з балансу. Водночас діє низка умов, за яких підприємство не втрачає контролю

лю над активом, унаслідок чого фіксується операція позики, забезпеченням за якою виступає фінансовий інструмент, зокрема:

— збережено право викупу переданого активу (крім випадків його вільного обертання на ринку або обліковування за справедливою вартістю);

— угодою зафіксовано право чи зобов'язання викупу/погашення переданого активу на умовах забезпечення кредитору певного доходу, сума якого не повинна відрізнятися від доходу за кредитом більш як на 10%.

Підприємство може передати іншій особі лише частину фінансових активів. Так, можна продати право на отримання відсотків за облігаціями, залишивши за собою право на отримання основної суми боргу. Прикладом таких інструментів є так звані “скріпи”, які дають змогу власникам державних цінних паперів США продавати відсотки. Інший приклад — продаж портфеля дебіторської заборгованості з одночасним збереженням права на обслуговування цієї заборгованості та права залишати собі частину отриманих платежів.

У таких випадках загальна вартість активу слід розподілити на дві складові: збережену та передану, після чого вартість переданої частини списується з балансу. Розподіл вартості здійснюється на основі визначення справедливої вартості складових.

Фінансові зобов'язання списуються з балансу після виконання операції викупу, анулювання або закінчення терміну, що зумовлює процедуру припинення їх визнання.

Умови за зобов'язаннями вважаються виконаними при сплаті кредитору визначеної суми або в разі звільнення боржника від зобов'язання безпосередньо кредитором чи за рішенням суду.

Схема 3. Класифікація фінансових активів

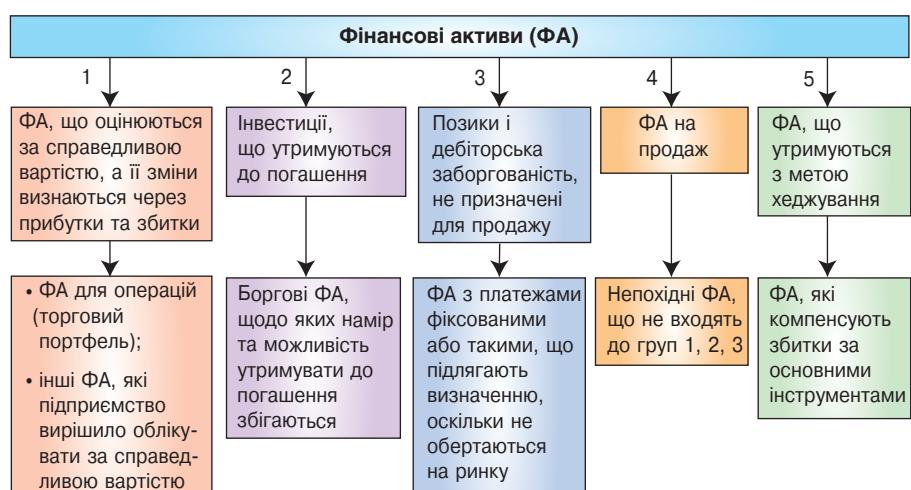
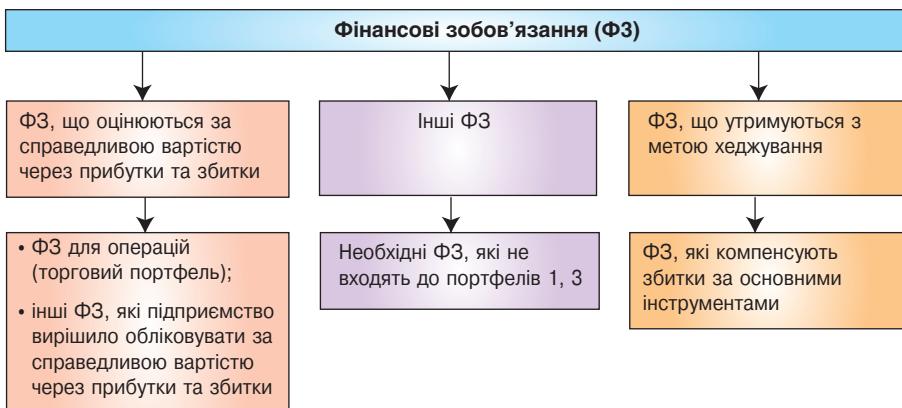


Схема 4. Класифікація фінансових зобов'язань



За передачі частини фінансового зобов'язання розподіл вартості провадиться аналогічно.

Порядок визнання та припинення визнання фінансових інструментів – складна, багатоаспектна проблема, розв'язання якої залежить від професійної думки бухгалтера. Тому цей порядок та особливості його застосування у конкретних ситуаціях слід зазначити в обліковій політиці підприємства.

Не менш важливо чітко визначитися з правилами оцінки фінансових інструментів як базовим елементом методу бухгалтерського обліку. Правильність та адекватність застосування обраного методу оцінки прямо впливає на фінансові та економічні показники роботи підприємства.

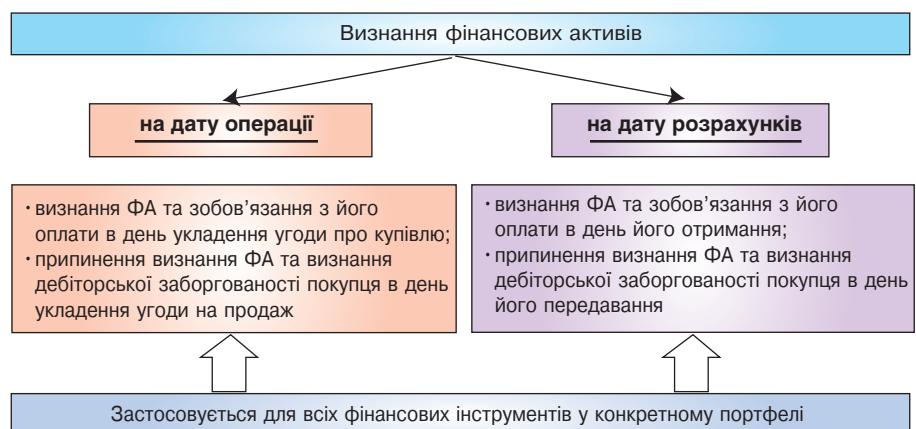
Первісна оцінка фінансових активів і зобов'язань проводиться за справедливою вартістю, збільшеною на обсяг витрат на операцію. Це правило не поширюється на фінансові інструменти, які оцінюються за справедливою вартістю через визнання її зміни на рахунках прибутків чи збитків. У цьому разі витрати на опе-

ти (оплата праці персоналу, витрати на комп'ютерну техніку, засоби зв'язку).

На етапі визнання за справедливу вартість, як правило, беруть ціну угоди. За умови придбання фінансового інструменту за ціною, відмінною від справедливої вартості, виникає різниця між справедливою вартістю і ціною придбання. Це зумовлює зменшення або збільшення балансової вартості фінансового інструменту і залежно від виду портфеля відображається на рахунках прибутку чи збитку або на рахунках капіталу.

Ціну первісного визнання називають також собівартістю фінансового інструменту.

Схема 5. Дата визнання фінансових інструментів



рацію включаються до витрат періоду.

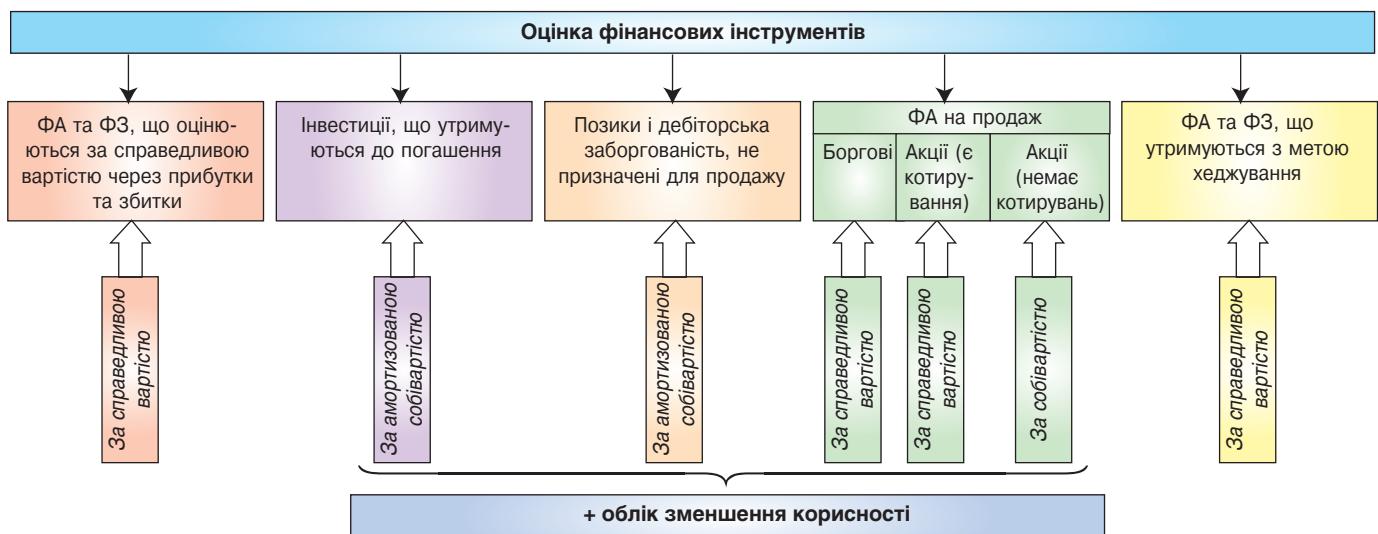
Відповідно до МСБО 39 до витрат на операцію відносять додаткові витрати, безпосередньо пов'язанні з придбанням фінансового інструменту (комісійні, брокерські, обов'язкові збори і платежі) і не відносять фінансові витрати, зокрема відсотки за кредит, отриманий з метою придбання фінансового інструменту, а також адміністративні витра-

ти на кожну звітну дату (у практиці більшості компаній, – як правило, один раз на квартал) підприємство переглядає оцінку фінансових інструментів.

Залежно від портфеля фінансові інструменти на кожну звітну дату оцінюються:

- за справедливою вартістю;
- за собівартістю;

Схема 6. Наступна оцінка фінансових інструментів



— за амортизованою собівартістю (див. схему 6).

Водночас за окремими видами фінансових інструментів визнається зменшення корисності.

Технічно найскладнішою є оцінка за справедливою вартістю. За МСБО під терміном "справедлива вартість" розуміють суму, достатню для придбання активу або виконання зобов'язань при укладенні угоди між добре поінформованими, зацікавленими, незалежними особами.

Визначення справедливої вартості здійснюється або на основі ринкових цін, або (за відсутності активного ринку) розрахунковим способом.

Наявність оприлюднених котирувань на активному ринку зазвичай вважається найточнішим показником справедливої вартості. Ринковим котируванням для наявного фінансового активу відповідає поточна ціна попиту, а для фінансового зобов'язання — ціна пропозиції. Якщо фінансовий інструмент котирується на кількох ринках, то за справедливу вартість беруть найкращу ціну з усіх ринків, доступних підприємству.

За відсутності інформації про ціну попиту і пропозиції основою визначення поточної справедливої вартості може слугувати ціна останньої угоди за умови, що з моменту її проведення до звітної дати не відбулося істотних змін в економічних умовах. Індикаторами таких змін є, зокрема, ставка рефінансування, рівень інфляції, біржовий індекс.

Іншим способом визначення справедливої вартості фінансових інструментів є також розрахунок на основі середньоринкових цін. Він застосовується тільки в разі відповідності між активами і зобов'язаннями підприємства, що забезпечує взаємокомпенсацію ринкових ризиків.

Володіючи інформацією щодо невідповідності ринкової ціни справедливій вартості, опубліковані котирування слід коригувати із застосуванням технічних прийомів оцінки.

Якщо ринкові котирування фінансового інструменту відсутні, але діє ринок складових цього інструменту, справедливу вартість можна визначити як суму ринкових цін складових.

У разі, якщо неможливо визначити ціну фінансового інструменту будь-яким із зазначених способів, використовуються розрахункові методи. Серед них — визначення справедливої вартості на основі ринкової ціни аналогічного фінансового інструменту, який обертається на активному ринку.

Йдеться про наявність певних однакових умов щодо цих інструментів, таких, зокрема, як кредитоспроможність емітента, строк, що залишився до погашення боргу, валюта, в якій погашається заборгованість. Якщо, наприклад, на ринку обертаються облігації певного емітента, їх котирування можна використовувати для оцінки векселів цього емітента за умови, що строк погашення векселів збігається зі строком погашення облігацій.

МСБО 39 дозволено також використовувати загальноприйняті методики розрахунку справедливої вартості фінансових інструментів. Для цього підприємство має періодично тестувати ці методи оцінки, перевіряючи їх коректність на фінансових інструментах, за якими діє активний ринок.

Стосовно боргових інструментів найпопулярнішим є метод дисконтування майбутніх грошових потоків. До розрахунку беруть очікувану суму доходу та погашення основної суми боргу, дисконтуючи їх на ринкову ставку дохідності:

$$PCB = \sum_{t=1}^n \frac{(D + OSC)}{(1+d)^t}, \quad (1)$$

де PCB — розрахункова справедлива вартість фінансового інструменту;

D — очікувана сума доходу (процентів) за відповідний період;

d — ринкова ставка дохідності;

OSC — погашення основної суми боргу;

t — відповідний період виплати доходів;

n — кількість періодів (місяців, кварталів, років), які залишилися до погашення фінансового інструменту.

За ринкову дохідність (d) беруться ставки дохідності за фінансовими інструментами з аналогічними характеристиками (терміном погашення, кредитоспроможністю емітента, валютою платежів). Так, для розрахунку справедливої вартості банківського ощадного сертифікату можна використовувати ставки дохідності за банківськими облігаціями з відповідним терміном погашення.

Суттєві обмеження на визначення справедливої вартості розрахунковим способом встановлені для інструментів капіталу. По-перше, якщо на момент придбання акцій за ними немає активного ринку, їх відносять до портфеля на продаж і в майбутньому оцінюють виключно за собівартістю. Звідси випливає, що визначити справедливу вартість акцій розрахунковим способом дозволено тільки в одному випадку: коли на момент придбання

активний ринок за нею діяв, а далі його дія призупинилася.

До того ж, спиратися на розрахункові методи можна лише за умови, що вони дають неістотне відхилення від первісної вартості акцій. Якщо ж розрахунковий показник істотно відхиляється від первісної справедливості вартості, то такі акції оцінююти за справедливою вартістю заборонено.

Сутність розрахункового способу оцінки акцій полягає у прогнозуванні дивідендних доходів за акціями на кілька майбутніх років із подальшим їх дисконтуванням на ринкову ставку дохідності.

Після визначення справедливої вартості фінансових інструментів її порівнюють із поточною балансовою вартістю та визначають різницю між цими величинами (дооцінку або уцінку).

Для фінансових інструментів, які оцінюються за справедливою вартістю через прибутки та збитки, цю різницю відносять на фінансові результати (тобто на доходи або витрати від переоцінки), що відповідає такому бухгалтерському проведенню:

Дебет — рахунок фінансового інструменту (або рахунок переоцінки фінансового інструменту)

Кредит — рахунок доходів від переоцінки

або

Дебет — рахунок витрат від переоцінки

Кредит — рахунок фінансового інструменту (або рахунок переоцінки фінансового інструменту)

Щодо фінансових інструментів у портфелі на продаж цю різницю відносять на рахунки капіталу, тобто виконується такий запис:

Дебет — рахунок фінансового інструменту (або рахунок переоцінки фінансового інструменту)

Кредит — рахунок переоцінки в капіталі

або

Дебет — рахунок переоцінки в капіталі

Кредит — рахунок фінансового інструменту (або рахунок переоцінки фінансового інструменту)

Як видно зі схеми 6, за справедливою вартістю обліковують усі фінансові активи в торговому портфелі,

інструменти хеджування та частину портфеля на продаж, а саме: акції, за якими є котирування, та всі боргові цінні папери. Зрозуміло, що справедлива вартість боргових цінних паперів, за якими немає активного ринку, визначається розрахунковим способом.

Що ж до акцій у портфелі на продаж, які неможливо оцінити за справедливою вартістю, то їх обліковують за собівартістю, тобто за ціною придбання з урахуванням витрат на операцію. Таким чином, жодних переоцінок за ними виконувати не слід, оскільки в силу вступає процедура їх перегляду на предмет зменшення корисності.

За амортизованою собівартістю обліковуються виключно боргові фінансові інструменти у портфелі до погашення, а також позики і дебіторська заборгованість, не призначені для перепродажу. Така схема обліку застосовується при придбанні фінансових інструментів з дисконтом або премією. За діючими нормами операція з амортизації різниці між ціною придбання та сумою погашення повинна виконуватися із застосуванням ефективної ставки відсотка, яка унеможливлює розрахунок реальної дохідності за фінансовими інструментами. За портфелем до погашення та за портфелем позик і дебіторської заборгованості також визначається факт зменшення корисності.

Фінансові зобов'язання у торговому портфелі та інструменти хеджування оцінюються за справедливою вартістю, а всі інші фінансові зобов'язання – за амортизованою собівартістю.

Переоцінка – не єдиний спосіб коригування вартості фінансових інструментів. За окремими портфелями активів (інвестиції до погашення, портфель на продаж та позики і дебіторська заборгованість) слід також визначати зменшення корисності. Під корисністю активу розуміють його здатність приносити гроші (майбутні грошові потоки). Таким чином, зменшення корисності означає зниження ймовірності отримати очікувані грошові потоки.

Зменшення корисності визнається за фактами настання певних подій, унаслідок яких прогнозується зниження обсягів грошових потоків, зокрема таких:

- ◆ значні фінансові труднощі, що виникли в емітента чи боржника;
- ◆ порушення умов контракту (невиконання умов угоди або прострочення заборгованості щодо сплати відсотків чи основної суми боргу);

◆ надання позикодавцем позичальнику пільгової позики за обставин, пов'язаних із фінансовими труднощами позичальника;

◆ ймовірність банкрутства або іншої фінансової реорганізації позичальника;

◆ зникнення активного ринку для фінансового активу через фінансові труднощі емітента;

◆ наявні тенденції до скорочення оцінених майбутніх грошових потоків від групи фінансових активів із моменту їх первісного визнання. Ці скорочення хоча й неможливо точно ідентифікувати, проте ймовірність негативних змін у платоспроможності позичальників у групі або в загальнодержавних чи місцевих економічних умовах досить висока, що може призвести до невиконання зобов'язань.

Зникнення активного ринку, зниження справедливої вартості, а також падіння кредитного рейтингу підприємства ще не є безперечним доказом зменшення корисності його цінних паперів, хоча разом з іншими чинниками впливає на прийняття рішення про необхідність розрахунку зменшення корисності.

Корисність активу розраховується шляхом дисконтування переглянутих грошових потоків на первісну ставку дохідності. Зміст цієї процедури такий: підприємство наприкінці кожного кварталу або місяця здійснює моніторинг фінансового стану емітентів і позичальників. Якщо їх фінансовий стан істотно погіршився, то ризик несплати або несвоєчасної сплати доходу й основного боргу значно зростає. У такому разі підприємство має обчислити суму коштів, яку воно плачує отримати і порівняти її з балансовою вартістю активу. Якщо балансова вартість перевищує очікувану суму коштів, в обліку фіксується зменшення корисності активу.

За настання збиткової події зменшення корисності розраховується за формулою:

$$ЗК = ПВОГП - БВ,$$

де $ЗК$ – сума зменшення корисності;

$ПВОГП$ – поточна вартість очікуваних грошових потоків;

$БВ$ – балансова вартість активу.

Поточна вартість очікуваних грошових потоків розраховується за формулою:

$$ПВОГП = \sum_{t=1}^n \frac{(\mathcal{D} + ОСБ)}{(1+d)^t},$$

де $ПВОГП$ – поточна вартість очікуваних грошових коштів;

\mathcal{D} – оцінна сума доходу (купонів,

процентів тощо) за відповідний період з урахуванням погіршення фінансового стану емітента;

d – первісна ефективна ставка дохідності;

$ОСБ$ – погашення основної суми боргу;

t – відповідний період виплати дохідів;

n – кількість періодів (місяців, кварталів, років), що залишилися до погашення фінансового активу.

Результат розрахунку порівнюють із балансовою вартістю. Різниця є збитком від зменшення корисності й відноситься на витрати у кореспонденції з рахунком фінансового активу або з рахунком резервів.

Якщо поточна вартість очікуваних грошових потоків нижча від балансової вартості фінансового активу, то в обліку виконується таке бухгалтерське проведення:

Дебет рахунків витрат від зменшення корисності – Кредит рахунків резервів

Якщо ж поточна вартість очікуваних грошових потоків перевищує балансову вартість, жодні проведення не виконуються.

За МСБО 39 балансова вартість активу може бути знижена до оцінної суми його відшкодування, тобто відображення в обліку зменшення корисності не повинно приводити до від'ємного значення вартості фінансового активу.

Визнання зменшення корисності за активом спричиняє потребу такого розрахунку наприкінці кожного звітного періоду.

Зниження розрахункової суми зменшення корисності в майбутньому, якщо це можна об'єктивно пов'язати з певною подією (наприклад, зі зростанням рейтингу кредитоспроможності боржника), викликає потребу в сторнуванні обсягу резерву, тобто виконують запис:

Дебет рахунків резервів – Кредит рахунків витрат від зменшення корисності

За новою редакцією МСБО 39 відображені відновлення корисності дозволяється тільки за борговими інструментами.

Обліковуючи на балансі фінансові інструменти, підприємство має право на їх певні перекласифікації, тобто на виконання операцій переведення з одного портфеля в інший.

Новою редакцією МСБО 39 заборонено переведення інструментів із портфеля активів, які оцінюються за справедливою вартістю, через прибутки та збитки в інші портфелі та навпаки – з інших портфелів до цього портфеля. Це означає, що в даному портфелі обліковуються лише ті фінансові інструменти, які постійно продаються та купуються.

Із портфеля до погашення у портфель на продаж фінансові інструменти переводяться при порушенні умов, за яких підприємство має право створювати такий портфель, а саме: продаж підприємствам значної частини портфеля задовго до настання погашення. Якщо ця умова порушується, всі фінансові інструменти переводяться до портфеля на продаж. Вони підлягають переоцінці за справедливою вартістю. Різниця між справедливою та балансовою вартістю відображається у складі капіталу, і протягом двох наступних фінансових років підприємство втрачає право формувати портфель до погашення.

За результатами проведеного аналізу основні зміни у МСБО 39 можна сформулювати так:

- ◆ торговий портфель перейменовано на портфель фінансових інструментів, що оцінюються за справедливою вартістю. Розширено склад цього портфеля: до нього включено не тільки фінансові інструменти для здійснення купівлі-продажу, а й інші фінансові інструменти, які банк має намір відне-

сти до цього портфеля, за винятком акцій, щодо яких на момент первісного визнання активний ринок відсутній;

- ◆ боргові цінні папери у портфелі на продаж заборонено оцінювати за собівартістю – їх треба оцінювати виключно за справедливою вартістю. Якщо за ними немає активного ринку, справедливу вартість слід визначити розрахунковим способом;

- ◆ обмежено можливості оцінки за справедливою вартістю тих акцій, за якими відсутні дані про ринкові цінні. Така оцінка можлива за умови дотримання трьох вимог: 1) на момент придбання за цими акціями має існувати активний ринок; 2) справедлива вартість, визначена розрахунково, не повинна істотно відрізнятися від собівартості; 3) методи визначення справедливої вартості повинні бути ефективними, і це необхідно підтверджувати періодичним тестуванням на фінансових інструментах з активним ринком;

- ◆ витрати на операції, які виникають при первісному визнанні фінансових інструментів, що оцінюються за справедливою вартістю, відносяться до витрат періоду;

- ◆ за портфелем на продаж suma переоцінок відображається на рахунках капіталу (раніше за цим портфелем можна було обирати альтернативний метод – віднесення суми на прибутки та збитки);

- ◆ за портфелем на продаж переоцінка визнається за всіма інструмен-

тами (навіть за тими, котрі оцінюються за справедливою вартістю). Таким чином, за одним інструментом можливе одночасне відображення і переоцінки, і зменшення корисності;

- ◆ розширено портфель позик і дебіторської заборгованості, не призначених для продажу: до нього включені позики та дебіторську заборгованість, придбані банком, за умови, що вони не котируються на активному ринку;

- ◆ якщо фінансові інструменти, оцінювані за справедливою вартістю, визнаються на дату розрахунку, то будь-які зміни у справедливій вартості, що відбуваються від дати операції до дати розрахунку, відображаються як результат переоцінки у балансі покупця;

- ◆ заборонено переведення інструментів із торгового портфеля та до торгового портфеля;

- ◆ заборонено відображати відновлення корисності за пайовими інструментами.

Проведений аналіз змін, внесених до МСБО 39 “Фінансові інструменти: визнання та оцінка”, пояснює затвердження Національним банком України нової “Інструкції з бухгалтерського обліку операцій з цінними паперами в банках України” (постанова Правління НБУ від 03.10.2005 р. № 358). Виконана велика за обсягом робота, узагальнена змістом інструкції, вже у 2006 році має бути реалізована на практиці.

Меморандум між Національним банком України і Банком Литви



Під час підписання меморандуму — від Національного банку України (ліворуч): заступник Голови НБУ В.Л.Кротюк, начальник управління регулювання і супроводження внутрішніх процедур банківського нагляду та тренінгу Л.Л.Шапкін, начальник відділу зовнішніх зв'язків банківського нагляду департаменту методології банківського регулювання та нагляду Т.С.Стужук; від Банку Литви (праворуч): у центрі — Голова Правління Банку Литви Рейнолдіюс Шаркінас, ліворуч від нього — директор департаменту нагляду за кредитними установами Казімірас Рамонас, праворуч — заступник Голови Правління Банку Литви Аудріус Місявічус.

20 червня 2006 року у Вільнюсі Національний банк України і Банк Литви підписали Меморандум про взаєморозуміння з питань

співробітництва у сфері нагляду за кредитними установами. Від Національного банку України у підписанні документа брав участь заступник Голови НБУ Володимир Кротюк, від Банку Литви — Голова Правління Рейнолдіюс Шаркінас.

Документ регламентує співпрацю НБУ і Банку Литви у сфері нагляду за закордонними філіями (відділеннями) та дочірнimi підприємства ми кредитних установ, процес взаємного обміну інформацією щодо загального стану банківських систем і окремих банківських установ, змін, які вносяться до національного банківського законодавства, чинних норм і вимог банківського нагляду. Ним також передбачені можливості щодо надання інформації, необхідної для здійснення консолідованого нагляду, проведення військових перевірок дочірніх установ іноземних банків та процедура організації таких перевірок. Важливим положенням документа є зобов'язання сторін стосовно збереження конфіденційності інформації, яка становить банківську таємницю, та її використання виключно в наглядових цілях.

Аналогічні двосторонні документи про співпрацю у сфері банківського нагляду підписані Національним банком України із центральними банками та органами фінансового нагляду Кіпру, Білорусі, Вірменії, Латвії та Киргизії.

Інформація департаменту методології банківського регулювання та нагляду НБУ.



**Людмила
Снігурска**

Головний економіст департаменту бухгалтерського обліку Національного банку України. Кандидат економічних наук

Із 01.01.2005 р. набула чинності нова редакція міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 39 «Фінансові інструменти: визнання і оцінка» (надалі – МСБО 39) [4]. Із 01.01.2006 р. набула чинності також нова редакція «Інструкції з бухгалтерського обліку операцій з цінними паперами в банках України» (надалі – Інструкція) [1], у якій максимально враховано вимоги оновленого МСБО 39.

Прийняття нової редакції цього стандарту й Інструкції викликало істотні зміни в обліку фінансових інструментів банків. Додаткова складність полягає зокрема в тому, що МСБО містить лише загальні, «рамкові» вимоги. Для втілення їх у повсякденну практику банки повинні самостійно розробляти певні методики, на підставі яких відповідні вимоги мають бути реалізовані в системі бухгалтерського обліку банку.

Автор статті зосереджується на одному з аспектів цієї проблеми – стосовно бухгалтерського обліку цінних паперів – та подає можливі варіанти роз'язання питання відображення в обліку банків України певної вимоги МСБО 39.

Коментар фахівця /

Відображення в обліку перекласифікації цінних паперів

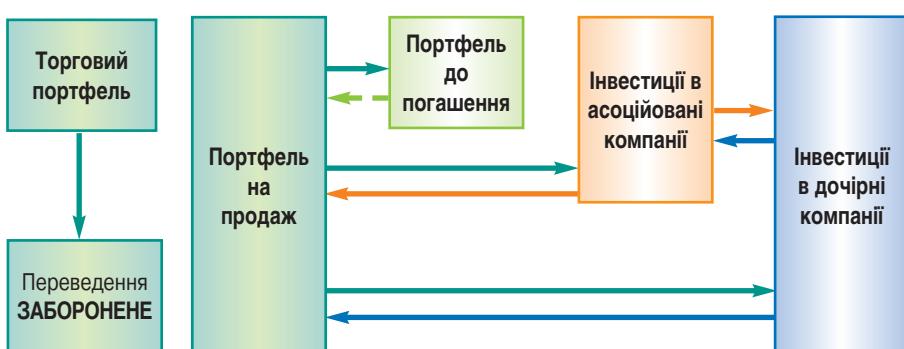
Відповідно до вимог §§ 50–54 МСБО 39 [4, с. 583–584] та зазначеній Інструкції можна переводити (перекласифіковувати) цінні папери з одного портфеля в інший. Причому порівняно з попередньою редакцією в новій редакції МСБО 39 ці можливості значно обмежені. Так, якщо раніше можна було перевести цінні папери з торгового портфеля або в торговий портфель, то тепер це заборонено. Загальна схема можливостей перекласифікації цінних паперів відповідно до нових вимог МСБО 39 показана на схемі 1.

Балансова вартість для фінансового активу або фінансового зобов’язання складається з:

- ◆ основної суми;
- ◆ нарахованих процентів;
- ◆ неамортизованої премії або дисконту;
- ◆ суми переоцінки;
- ◆ суми визнаного зменшення корисності (для фінансових активів).

Як відомо, у портфелі на продаж боргові цінні папери мають обліковуватися лише за справедливою вартістю (§ 46 МСБО 39; пункт 3.6 глави 3 розділу I Інструкції). Отже, ба-

Схема 1. Можливості переведення цінних паперів з одного портфеля в інший



У цій статті ми зосередимося на варіанті *переведення цінних паперів із портфеля на продаж у портфель до погашення*. Йдеться лише про боргові цінні папери, оскільки у портфелі до погашення можуть обліковуватися тільки цінні папери, які мають строк погашення.

Щоб визначитися з обліковими процедурами під час переведення, необхідно з’ясувати складові балансової вартості боргових цінних паперів як у портфелі на продаж, так і в портфелі до погашення.

Загалом **балансова вартість** фінансового інструменту визначається як вартість, за якою актив, зобов’язання та власний капітал відображаються в балансі (глава 2 розділу I Інструкції). Відповідно до вимог «Правил бухгалтерського обліку доходів і витрат банків України», затверджених постановою Правління НБУ від 18.06.2003 року № 255 (зі змінами) (надалі – Прави-

лансову вартість боргового цінного папера на певну дату можна відобразити такою загальною формулою:

$$\text{БВ}_{\text{на прод.}} = N_{\text{непогаш.}} \pm \frac{\text{П/Д}_{\text{неам.}}}{\text{П/Д}_{\text{неам.}}} + \%_{\text{напр.}} \pm \text{Пер} - \text{Рез}, \quad (1)$$

де $\text{БВ}_{\text{на прод.}}$ – балансова вартість цінного папера у портфелі на продаж;

$N_{\text{непогаш.}}$ – непогашена основна сума;

$\text{П/Д}_{\text{неам.}}$ – неамортизована премія/дисконт;

$\%_{\text{напр.}}$ – нараховані (ще не отримані) проценти;

Пер – кумулятивна (накопичена) сума переоцінки до справедливої вартості;

Рез – сума резерву.

Слід зауважити, що згідно з Інструкцією було обрано метод визнання зменшення корисності шляхом формування резерву. За потреби визнання зменшення корисності на відповідну дату сума уцінки цінного папера на продаж, що обліковується за рахунком капіталу 5102, анулюється, і одночасно

Схема 2. Поетапне переведення цінного папера з портфеля на продаж у портфель до погашення

Переведення у портфель до погашення	
1	Списання з рахунків обліку складових балансової вартості ЦП у портфелі на продаж — у кореспонденції з транзитним рахунком 3541: <ul style="list-style-type: none"> • номіналу • неамортизованого дисконту/премії • переоцінки • нарахованих процентів • резервів
2	Нова амортизована собівартість = справедливій вартості на дату переведення
3	Відображення за рахунками обліку складових ЦП у портфелі до погашення в кореспонденції з транзитним рахунком 3541: <ul style="list-style-type: none"> • номіналу • нового неамортизованого дисконту/премії • нарахованих процентів Розраховується нова ефективна ставка відсотка

на цю суму формується резерв за рахунок витрат. Якщо в подальшому справедлива вартість знижується, таке зниження визнається як подальше зменшення корисності шляхом доформування резерву. Якщо після визнання зменшення корисності справедлива вартість зростає, резерв сторнується на відповідну суму. Тільки після повного сторнування (анулювання) резерву може бути визнана дооцінка. Отже, за борговим цінним папером у портфелі на продаж може бути або резерв, або переоцінка (дооцінка чи уцінка).

Таким чином, загальна формула (1) може мати два варіанти:

$$\text{БВ}_{\text{на прод.}} = N_{\text{непогаш.}} \pm \frac{\Pi}{D_{\text{неам.}}} + \%_{\text{напр.}} \pm \text{Пер} \quad (1a)$$

або

$$\text{БВ}_{\text{на прод.}} = N_{\text{непогаш.}} \pm \frac{\Pi}{D_{\text{неам.}}} + \%_{\text{напр.}} - \text{Рез.} \quad (1b)$$

З іншого боку, цінні папери у портфелі до погашення мають обліковуватися за амортизованою собівартістю (§ 46 МСБО 39; пункт 3.6 глави 3 розділу I Інструкції). Отже, балансова вартість цінного папера в портфелі до погашення є його амортизованою собівартістю на певну дату і може бути відображенна формулою:

$$A_m c/v = N_{\text{непогаш.}} \pm \frac{\Pi}{D_{\text{неам.}}} + \%_{\text{напр.}} - \text{Рез.}, \quad (2)$$

де $A_m c/v$ — амортизована собівартість.

Під час переведення цінного папера з портфеля на продаж у порт-

фель до погашення відповідно до § 54 МСБО 39 “справедлива вартість, яка є балансовою вартістю фінансового активу... на цю дату, стає його новою... амортизованою собівартістю” [4, с. 583–584].

Процедуру переведення боргового цінного папера з портфеля на продаж у портфель до погашення в Інструкції (пункт 7.2 глави 7 розділу III) відображенено на схемі 2.

Переведення цінного папера умовно можна вважати припиненням його визнання у портфелі на продаж і первісним визнанням у портфелі до погашення. Зважаючи, що під час первісного визнання за фінансовим активом не може бути визнано зменшення корисності (створено резерв), балансова вартість (амортизовану собівартість) цінного папера у портфелі до погашення в момент первісного визнання можна подати у вигляді формули:

$$A_m c/v = N_{\text{непогаш.}} \pm \frac{\Pi}{D} + \%_{\text{напр.}}, \quad (3)$$

де Π/D — премія/дисконт (неамортизована) за цінним папером у портфелі до погашення під час первісного визнання.

Згідно з вимогою МСБО 39 на дату переведення балансова вартість цінного папера, який переводиться з портфеля на продаж, має стати амортизованою собівартістю цього цінного папера у портфелі до погашення. Використовуючи формули (1) і (3),

це положення можна записати так:

$$\text{БВ}_{\text{на прод.}} = A_m c/v_{\text{до погаш.}},$$

$$N_{\text{непогаш.}} \pm \frac{\Pi}{D_{\text{неам.}}} + \%_{\text{напр.}} \pm \text{Пер} = N_{\text{непогаш.}} \pm \frac{\Pi}{D} + \%_{\text{напр.}},$$

$$N_{\text{непогаш.}} + \%_{\text{напр.}} (\pm \frac{\Pi}{D_{\text{неам.}}} \pm \text{Пер}) = N_{\text{непогаш.}} + \%_{\text{напр.}} \pm \frac{\Pi}{D} \quad (4a)$$

або:

$$N_{\text{непогаш.}} \pm \frac{\Pi}{D_{\text{неам.}}} + \%_{\text{напр.}} - \text{Рез} = N_{\text{непогаш.}} \pm \frac{\Pi}{D} + \%_{\text{напр.}},$$

$$N_{\text{непогаш.}} + \%_{\text{напр.}} (\pm \frac{\Pi}{D_{\text{неам.}}} - \text{Рез}) = N_{\text{непогаш.}} + \%_{\text{напр.}} \pm \frac{\Pi}{D}. \quad (4b)$$

З отриманих рівнянь випливає, що новий дисконт (премія) за цінним папером складається з:

◆ неамортизованого на дату переведення дисконту (премії);

◆ накопиченої суми переоцінки цінного папера до справедливої вартості *або* суми створеного на дату переведення резерву за цінним папером.

Це рівняння відображенено на схемі 3.

Щоб показати, як переведення буде відображене в бухгалтерському обліку, розглянемо умовні приклади.

I. Якщо за цінним папером сформований резерв

Припустимо, що з портфеля на продаж у портфель до погашення переводиться борговий цінний папір із такими складовими на дату переведення:

◆ номінал = 1000 грн.;

◆ нараховані доходи (купон) = 100 грн.;

◆ резерв = -200 грн.

$$\text{справедлива вартість} = 1000 + 100 - 200 = 900 \text{ грн.}$$

1. Спочатку списуємо цінний папір із рахунків обліку цінних паперів на продаж (за справедливою вартістю).

Дебет 3541 Транзитний рахунок = 900.

Дебет Резерв = 200.

Кредит Номінал ЦП = 1000.

Кредит Нараховані доходи = 100.

2. Справедлива вартість стає новою амортизованою собівартістю цінного папера. Далі потрібно розподілити вартість цінного папера (900 грн.) за складовими:

◆ номінал = 1000 грн.

◆ нараховані доходи = 100 грн.

◆ новий дисконт = 900 - (1000 + 100) = -200 грн.

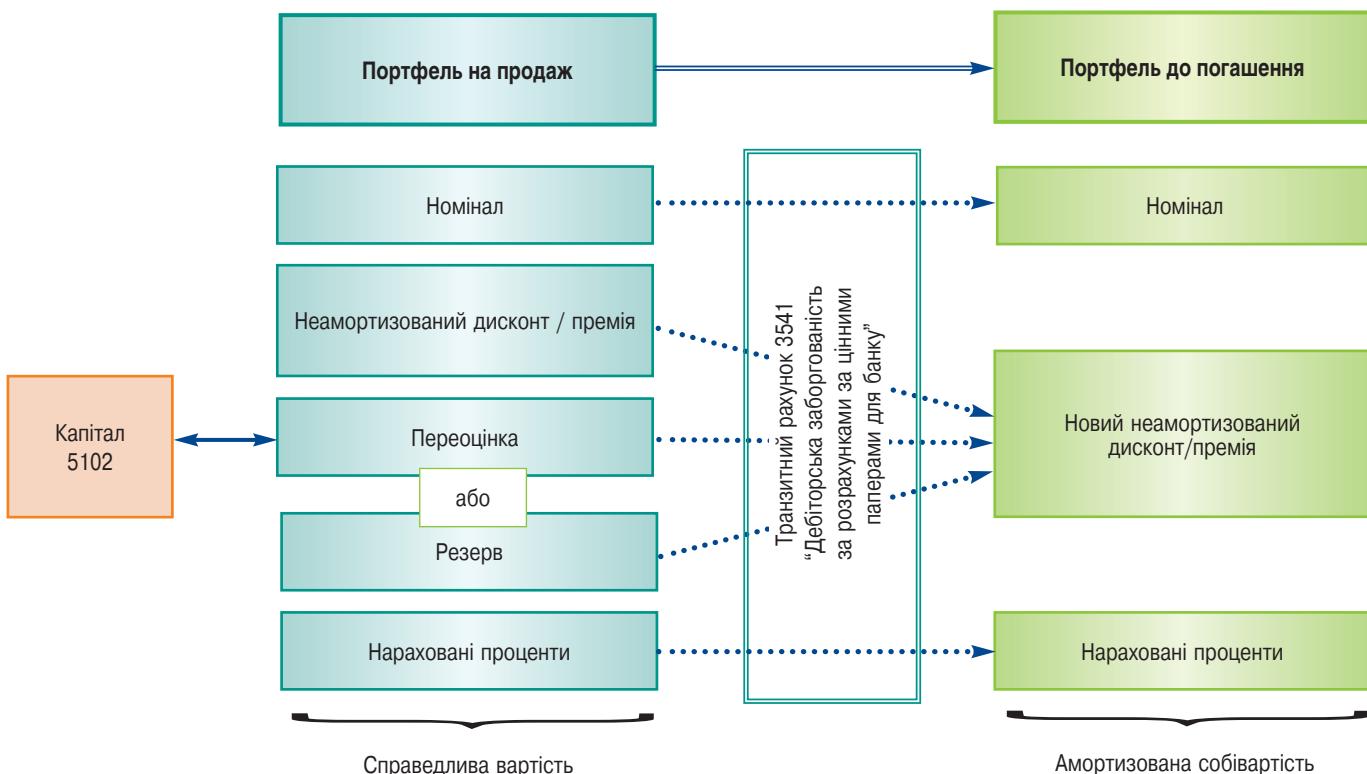
3. Тепер відобразимо цінний папір (його нові складові) за рахунками обліку цінних паперів у портфелі до погашення.

Дебет Номінал ЦП = 1000.

Дебет Нараховані доходи = 100.

Кредит 3541 Транзитний раху-

Схема 3. Переведення цінного папера з портфеля на продаж у портфель до погашення за елементами його вартості



нок = 900.

Кредит Неамортизований дисконт = 200.

4. Таке переведення можна умовно вважати припиненням визнання у портфелі на продаж та одночасно первісним визнанням у портфелі до погашення. Щоб надалі визнавати доходи за методом ефективної ставки відсотка, необхідно розрахувати нову ефективну ставку, за допомогою якої буде амортизуватися новий дисконт (200 грн.).

Слід зазначити, що під час розрахунку нової ефективної ставки необхідно закладати очікувані грошові потоки (див. визначення ефективної ставки відсотка – §9 МСБО 39, а також AG 5 МСБО 39). У даному разі, якщо за цінним папером визнавалося зменшення корисності, банк очікує отримати менше вигод від цінного папера, ніж закладено умовами договору (тобто менші або такі, що виникають пізніше). Це означає, що під час визначення нової ефективної ставки відсотка необхідно брати принаймні такі потоки, які визначалися при останньому розрахунку суми зменшення корисності.

II. Якщо за цінним папером на дату переведення є переоцінка.

Припустимо, що з портфеля на про-

даж у портфель до погашення переводиться борговий цінний папір із такими складовими на дату переведення:

- ◆ номінал = 1000 грн.;
- ◆ нараховані доходи (купон) = 100 грн.;
- ◆ уцінка = -200 грн.

$$\text{справедлива вартість} = 1000 + 100 - 200 = 900 \text{ грн.}$$

1. Списання цінного папера з рахунків обліку в портфелі на продаж відображається наведеним нижче бухгалтерським проведенням.

Дебет 3541 Транзитний рахунок = 900.

Дебет Переоцінка (уцінка) = 200.

Кредит Номінал ЦП = 1000.

Кредит Нараховані доходи = 100.

2. Розподілимо вартість цінного папера (900 грн.) за складовими:

- ◆ номінал = 1000 грн.
- ◆ нараховані доходи = 100 грн.
- ◆ новий дисконт = $900 - (1000 + 100) = -200$ грн.

3. Відобразимо визначені нові складові цінного папера за рахунками обліку цінних паперів у портфелі до погашення.

Дебет Номінал ЦП = 1000.

Дебет Нараховані доходи = 100.

Кредит 3541 Транзитний рахунок = 900.

Кредит Неамортизований дисконт = 200.

4. У цьому разі знову ж таки не-

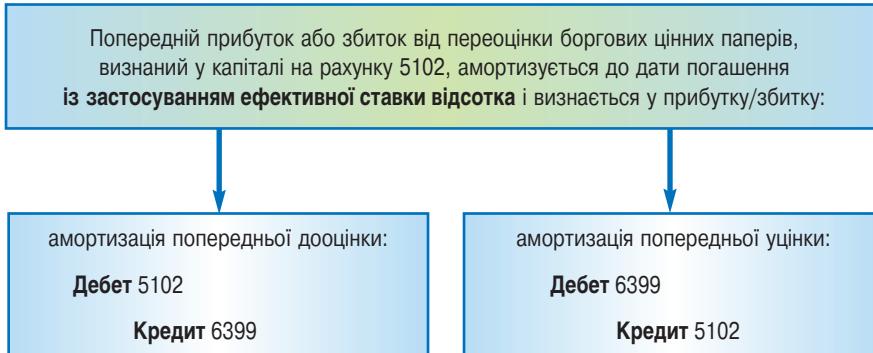
обхідно розрахувати нову ефективну ставку відсотка.

5. Однак потрібно звернути увагу на те, що в другому випадку на дату переведення за цінним папером була визнана переоцінка, а не зменшення корисності, тому в капіталі на рахунку 5102 “Результати переоцінки цінних паперів у портфелі банку на продаж” залишається накопичена на дату переведення сума переоцінок до справедливої вартості.

Щодо цієї суми переоцінки, яка обліковується в капіталі, у МСБО 39 (§54a) зазначено: “*Будь-який попередній прибуток чи збиток від цього активу, які було визнано безпосередньо в капіталі,... слід обліковувати у такий спосіб:*

(a) Якщо фінансовий актив має фіксований строк погашення, прибуток чи збиток слід амортизувати до прибутку чи збитку на решту терміну дії інвестиції, утримуваної до погашення, за методом ефективного відсотка. Будь-яку різницю між новою амортизованою собівартістю та сумою, що підлягає погашенню, слід амортизувати на решту терміну дії цього фінансового активу за допомогою методу ефективного відсотка у такий самий спосіб, як амортизується премія чи дисконт. Якщо в майбутньому корисність фінансового активу зменшиться, будь-який прибуток чи збиток, визнаний безпосередньо в капіталі, визнається у прибутку чи збитку...”

Схема 4. Відображення в бухгалтерському обліку амортизації переоцінки, визнаної в капіталі, за цінним папером, що переведений з портфеля на продаж у портфель до погашення



В Інструкції НБУ ця норма впроваджується таким чином (див. схему 4).

Отже, з огляду на вимоги МСБО 39 стосовно боргових цінних паперів за ефективною ставкою відсотка слід амортизувати:

- 1) суму нового дисконту/премії;
- 2) суму переоцінки, накопичену до часу переведення в капіталі на рахунку 5102.

Як видно (див. схему 3, формула 4а), ці дві суми у більшості випадків не дорівнюють одна одній:

$$\pm \Pi/\bar{D} = \pm \Pi/\bar{D}_{\text{некам}} \pm \text{Пер.} \quad (5)$$

Відтак постає питання: як застосовувати ефективну ставку відсотка і щодо суми нового дисконту (премії), і щодо суми переоцінки, накопиченої в капіталі?

Стосовно нового дисконту (премії), то його амортизація має здійснюватися аналогічно тому, як це відбувається з дисконтом (премією) за придбанням цінним папером: suma амортизації дисконту (премії) за період обчислюється як різниця між сумою доходу, розрахованою із застосуванням ефективної ставки відсотка, та сумою нарахованих за номінальною ставкою процентів:

$$\bar{D}/\bar{P}_{\text{ам.}} = \bar{D}\% - \%_{\text{нап.}*} = (\bar{A}m \text{ } c/v \times \bar{i}_{\text{еф.}*}) - N \times i_{n*}, \quad (6)$$

де $\bar{D}/\bar{P}_{\text{ам.}}$ – амортизація дисконту (премії) за період;

$\bar{D}\%$ – процентний дохід за період, розрахований із застосуванням ефективної ставки відсотка;

$\%_{\text{нап.}*}$ – нараховані за період проценти (виходячи з умов випуску);

$i_{\text{еф.}*}$ – ефективна ставка відсотка за період;

i_{n*} – номінальна процентна ставка (ставка купона) за період.

Щодо амортизації переоцінки, накопиченої в капіталі, МСБО не дає конкретної відповіді, покладаючись, очевидно, на професійне судження бухгалтера.

З іншого боку, методика амортизації

цієї суми має бути описана в обліковій політиці кожного банку. Можна запропонувати кілька варіантів розв'язання цього питання, а саме:

1) суми амортизації переоцінки, визнаної в капіталі, за кожний період розраховуються, виходячи з твердження, що теперішні вартості сум амортизації цієї переоцінки, розраховані із застосуванням нової ефективної ставки відсотка, в усі періоди мають бути однаковими;

2) суми амортизації переоцінки, раніше визнаної в капіталі, за кожний період розраховуються, виходячи з визначення частки такої переоцінки в сумі нового дисконту (премії);

3) суми амортизації переоцінки за кожний період розраховуються як різниця між сумою амортизації старого дисконту (премії) за відповідні періоди (за першім графіком) та сумою амортизації нового дисконту (премії) за цей же період.

Для наочності розглянемо техніку застосування даних варіантів на умовному прикладі.

Банк купив дисконтну облігацію з такими умовами випуску:

- ◆ номінал = 100;
- ◆ справедлива вартість = 80;
- ◆ дисконт = 100 – 80 = 20;
- ◆ термін погашення 4 роки.

Ефективна ставка: $80 = 100/(1 + i_{\text{еф.}})^4 \rightarrow i_{\text{еф.}} = 5.7371\%$.

Графік амортизації дисконту матиме вигляд, наведений у таблиці 1 (у

таблиці показано справедливу вартість облігації та суми переоцінки її до справедливої вартості за перші 2 роки).

Припустимо, що в кінці другого року банк вирішив перевести облігацію у портфель до погашення. У цьому разі цінний папір має такі дані (МСБО39, §54):

- ◆ номінал = 100;
- ◆ справедлива вартість = амортизована собівартість = 95;
- ◆ новий дисконт = $100 - 95 = 5$;
- ◆ термін до погашення 2 роки;

1. Відобразимо списання цінного папера з рахунків обліку в портфелі на продаж.

Дебет 3541 Транзитний рахунок = 95.

Дебет 3116 Неамортизований дисконт = 10.56.

Кредит 3114 Номінал ЦП = 100.

Кредит 3115 Переоцінка (дооцінка) = 5.56.

2. Розподілимо вартість цінного папера (95 грн.) за складовими:

- ◆ номінал – 100 грн.;
- ◆ новий дисконт = $95 - 100 = -5$ грн.

3. Відобразимо цінний папір за рахунками обліку ЦП у портфелі до погашення.

Дебет 3214 Номінал ЦП = 100.

Кредит 3541 Транзитний рахунок = 95.

Кредит 3216 Неамортизований дисконт = 5.

4. Нова ефективна ставка: $95 = 100/(1 + i_{\text{еф.}})^2 \rightarrow i_{\text{еф.}} = 2.59784\%$.

5. Тепер потрібно визначити суми амортизації переоцінки, накопиченої в капіталі на рахунку 5102 за даним цінним папером.

I варіант.

Суми амортизації переоцінки, визнаної в капіталі, за кожний період розраховують, виходячи з того, що теперішні вартості сум амортизації цієї переоцінки в усі періоди, обчислені із застосуванням заново розрахованої ефективної ставки відсотка ($i_{\text{еф.}} = 2.59784\%$), повинні бути однаковими.

Отже, необхідно побудувати і розв'язати систему рівнянь, яка відповідає такому припущенням. Для нашого прикладу матимемо:

Таблиця 1. Графік амортизації дисконту					
Рік	Амортизована собівартість на початок періоду	Амортизація дисконту	Амортизована собівартість на кінець періоду	Справедлива вартість	Переоцінка (сальдо рахунку 5102 в капіталі)
2001	80	$80 \times i_{\text{еф.}} = 4.59$	$80 + 4.59 = 84.59$	90	$90 - 84.59 = 5.41$
2002	84.59	$84.59 \times i_{\text{еф.}} = 4.85$	$84.59 + 4.85 = 89.44$	95	$95 - 89.44 = 5.56$
2003	89.44	$89.44 \times i_{\text{еф.}} = 5.13$	$89.44 + 5.13 = 94.57$		
2004	94.57	$94.57 \times i_{\text{еф.}} = 5.43$	$94.57 + 5.43 = 100$		
Усього	X	20	X	X	X

Таблиця 2. Графік амортизації за облігацією за I варіантом

Рік	Амортизована собівартість на початок періоду	Амортизація дисконту	Амортизована собівартість на кінець періоду	Амортизація переоцінки, визнаної в капіталі на прибутки/збитки
2003	95	$95 \times i_{\text{еф.}} = 2.47$	$95 + 2.47 = 97.47$	2.74
2004	97.47	$97.47 \times i_{\text{еф.}} = 2.53$	$97.47 + 2.53 = 100 - 100$ (погашення)	2.82
Усього	—	5.00	X	5.56

$$\begin{cases} x + y = 5.56; \\ PV_x = PV_y, \end{cases}$$

де x – сума амортизації переоцінки, визнаної в капіталі, у рік 1 (тобто частина переоцінки, визнаної в капіталі на рахунку 5102, яка має бути перенесена на прибутки/збитки у перший рік);
 y – сума амортизації переоцінки, визнаної в капіталі, у рік 2;

PV_x – теперішня вартість x ;

PV_y – теперішня вартість y ;

$PV_x = x / (1 + i_{\text{еф.}})^1$;

$PV_y = y / (1 + i_{\text{еф.}})^2$.

У результаті маємо систему рівнянь:
 $\begin{cases} x + y = 5.56; \\ x / (1 + i_{\text{еф.}})^1 = y / (1 + i_{\text{еф.}})^2. \end{cases}$

Розв'язавши цю систему рівнянь, отримаємо:

$x \approx 2.74$ – сума амортизації переоцінки у перший рік;

$y \approx 2.82$ – сума амортизації переоцінки у другий рік.

Графік амортизації за облігацією, який отримаємо в результаті, відображенено в таблиці 2.

Таким чином, розподіляється і су-ма переоцінки, і амортизація дисконту із застосуванням ефективної ставки відсотка.

Однак зауважимо, що розрахунок сум амортизації переоцінки є досить складним, особливо якщо мова піде про цінні папери, за якими залишилася значно більша кількість періодів до погашення. А це у більшості випадків буде саме так, особливо якщо врахувати, що за нормами українсько-го законодавства нарахування доходів, амортизація дисконту (премії), а отже, – і такої переоцінки, якщо вона виникне, повинна відбуватися не рідше одного разу на місяць.

II варіант.

За другого варіанта суми амортизації переоцінки, раніше визнаної в капіталі, за кожний період мають розраховуватися на підставі визначення частки такої переоцінки в сумі ново-го дисконту (премії).

За нашим прикладом маємо такі дані:

◆ новий дисконт = 5;

◆ переоцінка, визнана в капіталі = = 5.56;

$$= 100 / (1 + i_{\text{еф.}})^2 \rightarrow i_{\text{еф.}} = 2.59784\%.$$

Графік амортизації матиме вигляд, наведений у таблиці 4.

Як бачимо з розрахунку, за такого підходу суми амортизації переоцінки дещо відрізняються від отриманих у попередніх варіантах (у даному прикладі – приблизно на 3%).

За використання такого підходу банку доведеться вести подвійну базу: роз-

Таблиця 3. Графік амортизації за облігацією за II варіантом

Рік	Амортизована собівартість на початок періоду	Амортизація дисконту	Амортизована собівартість на кінець періоду	Амортизація переоцінки, визнаної в капіталі, на прибутки/збитки
2003	95	$95 \times i_{\text{еф.}} = 2.47$	$95 + 2.47 = 97.47$	$2.47 \times 1.112 \approx 2.75$
2004	97.47	$97.47 \times i_{\text{еф.}} = 2.53$	$97.47 + 2.53 = 100 - 100$ (погашення)	$2.53 \times 1.112 \approx 2.81$
Усього	—	5.00	X	5.56

$$\diamond i_{\text{еф.}} = 2.59784\%.$$

Розрахуємо тепер частку переоцінки в новому дисконту: $5.56 / 5 = 1.112$.

Побудуємо графік амортизації (див. таблицю 3).

Очевидно, що в підсумку такого розрахунку ми матимемо майже такі ж результати, як і в I варіанті, але обчислення сум амортизації переоцінки значно простіші. Однак виникає потреба у докладному вивченні цього підходу, аби з'ясувати, чи завжди суми амортизації переоцінки, визнаної в капіталі, за методами I і II будуть приблизно однаковими.

III варіант.

За цього підходу пропонується розраховувати суми амортизації переоцінки за кожний період як різницю між сумою амортизації старого дисконту (премії) за відповідні періоди (тобто брати суму, яка б амортизувалась у відповідний період, якби переведення до портфеля до погашення не відбулося – див. таблицю 1) та сумою амортизації нового дисконту (премії) за цей самий період.

Отже, маємо:

- ◆ номінал = 100;
- ◆ справедлива вартість = амортизована собівартість = 95;
- ◆ новий дисконт = $100 - 95 = 5$;
- ◆ термін до погашення 2 роки;
- ◆ нова ефективна ставка: $95 =$

рахунок амортизації старого дисконту (премії) і розрахунок амортизації нового дисконту (премії), тобто інформаційна база щодо операцій із цінними паперами значно збільшиться.

IV варіант.

Можна також змоделювати підхід, за якого використовуватиметься пря-молінійний метод амортизації переоцінки, визнаної в капіталі.

У такому разі кожного періоду на прибутки/збитки буде переноситися сума переоцінки, яка дорівнює 2.78 ($5.56 / 2 = 2.78$).

Графік амортизації буде мати вигляд, наведений у таблиці 5.

Однак цей підхід суперечить вимогам МСБО 39. Крім того, слід зазначити, що § 67 МСБО 39 передбачено: у разі виявлення доказів зменшення корисності за борговим цінним папером, за яким є суми переоцінки, визнані в капіталі, вся сума переоцінки, яка залишилася на цю дату в капіталі на рахунку 5102, має бути в усій сумі одноразово вилучена з капіталу і визнана у прибутку/збитку на момент визнання зменшення корисності, навіть якщо визнання фінансового інструмента не було припинено.

Отже, запроваджуючи вимоги міжнародних стандартів фінансової звітності у практику бухгалтерського облі-

Таблиця 4. Графік амортизації за облігацією за III варіантом

Рік	Амортизована собівартість на початок періоду	Амортизація дисконту	Амортизована собівартість на кінець періоду	Амортизація дисконту до переведення у портфель до погашення	Амортизація переоцінки, визнаної в капіталі, на прибутки/збитки
2003	95	$95 \times i_{\text{еф.}} = 2.47$	$95 + 2.47 = 97.47$	5.13	$5.13 - 2.47 = 2.66$
2004	97.47	$97.47 \times i_{\text{еф.}} = 2.53$	$97.47 + 2.53 = 100 - 100$ (погашення)	5.43	$5.43 - 2.53 = 2.90$
Усього	—	5.00	X		5.56

Таблиця 5. Графік амортизації за облігацією за IV варіантом

Рік	Амортизована собівартість на початок періоду	Амортизація дисkontу	Амортизована собівартість на кінець періоду	Амортизація переоцінки, визнаної в капіталі на прибутки/збитки
2003	95	$95 \times i_{\text{ef.}} = 2.47$	$95 + 2.47 = 97.47$	2.78
2004	97.47	$97.47 \times i_{\text{ef.}} = 2.53$	$97.47 + 2.53 = 100 - 100$ (погашення)	2.78
Усього	—	5.00	X	5.56

ку в банках України, слід усвідомлювати, що МСФЗ – це не звід правил, а лише загальна концепція, яка формулює принципи. В рамках цих принципів активи, зобов'язання, капітал, доходи і витрати мають відображення в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності з метою формування для користувачів інформації про реальний фінансовий стан банку.

Тому дедалі важливішу роль відіграє професійна думка бухгалтера і його наочніки й досвід у розробці та запровадженні в облікову політику конкретних правил і процедур у рамках діючих загальноприйнятих принципів бухгалтерського обліку. А це передбачає не тільки глибоке знання і розуміння положень законодавства та МСФЗ, а й також вивчення досвіду інших країн, на-

уково-методичної літератури та періодичних фахових видань.

Література

- “Інструкція з бухгалтерського обліку операцій з цінними паперами в банках України”, затверджена постановою Правління НБУ від 03.10.2005 р. № 358.
- “План рахунків бухгалтерського обліку банків України”, затверджений постановою Правління НБУ від 17.06.2004 р. № 280 (зі змінами).
- “Правила бухгалтерського обліку доходів і витрат банків України”, затверджені постановою Правління НБУ від 18.06.2003 р. № 255 (зі змінами).
- Міжнародні стандарти фінансової звітності 2004. / Переклад з англ.; за ред. С.Ф.Голова. – К.: ФПБАУ, 2005. – II частина. – 1232 с.

Теорія і практика /

Нові тенденції в розвитку банківського маркетингу

Основу сучасного банківського маркетингу покладено стратегію максимального задоволення потреб клієнтів, спрямовану на істотне підвищення рентабельності і конкурентоспроможності банків. Маркетинг у сучасних умовах стає концептуальною лінією поведінку банку, всебічно впливає на його діяльність і структуру управління. З розвитком і вдосконаленням маркетингу в банку посилюється його вплив на споживачів послуг. Тобто маркетинг стає інтегратором зовнішньої і внутрішньої діяльності банку, основною ланкою у розробці стратегії установи на ринку фінансових послуг.

Питанням створення, розвитку та поширення сучасних банківських технологій, орієнтованих на вимоги управління банківською діяльністю, присвячено розробки українських і зарубіжних авторів. Тему маркетингу розкривають учені-економісти Ф.Котлер, Е.Уткін, І.Герчикова, Г.Панова, І.Спіцин, Я.Спіцин. Їхні наукові праці становлять теоретичну і методологічну базу цього дослідження.

Однак провідні вчені й економісти-практики, характеризуючи здебільшого загальні проблеми, майже

не торкалися надзвичайно важливих питань банківського маркетингу. Вони досі не дійшли спільноГ думки не лише стосовно вибору стратегії комерційного банку на ринку банківських послуг, а й щодо визначення маркетингу як концепції управління, його інструментарію і шляхів подальшого розвитку. Відтак на основі результатів теоретичних досліджень і практики банківської діяльності спробуємо узагальнити накопичений в економічно розвинутих країнах досвід маркетингової діяльності в комерційних банках і переглянути можливості й напрями його застосування в Україні, що має важливе теоретичне і практичне значення.

Французькі фахівці Ж.-Е.Мерсьє і Ж.-Е.Пісіні [6], співробітники фірми “A.T.Kearney, Paris”, вважають, що нині у банківському маркетингу відбуваються революційні зміни, пов’язані з розробкою й реалізацією стратегії задоволення потреб клієнтів. За їхніми оцінками, банки, яким ця стратегія буде під силу, зможуть підвищити рентабельність своїх операцій у розрахунку на одного клієнта на 50–100% зокрема завдяки:



Ольга
Штейн

Доцент кафедри економіки
і маркетингу Севастопольського
національного технічного
університету

Із посиленням конкуренції в банківському секторі економіки України застосування маркетингу в практиці комерційних банків допоможе удосконалити управління ними, вчасно реагувати на процеси, що відбуваються на вітчизняному фінансовому ринку. Завжаючи на позитивні результати впровадження маркетингу, назріла наагальна потреба у підвищенні його стратегічної та організаційної ролі в банківській діяльності.

- маркетингу, що враховує “життєвий цикл” клієнта (на 25—50%);
- стратегію залучення й утримання клієнтів (на 20—40%);
- використання альтернативних каналів збути (на 5—10%).

Утім, дотепер у багатьох банках ефективність маркетингу є низькою. Насамперед — через низькі витрати на його запровадження: у банках вони — менш як 2% від загальних витрат, на відміну від 15%, які виділяють на нього, приміром, компанії — виробники товарів масового споживання. Крім того, традиційна організаційна структура банків перешкоджає їм здійснювати орієнтовану на клієнта стратегію маркетингу, що виявляється на всіх рівнях:

— дирекція маркетингу й інші підрозділи цієї служби банку, як правило, структуровані за окремими типами банківських продуктів, за якими й розробляються плани маркетингу, часто не скоординовані з відповідними планами щодо інших банківських продуктів, хоча всі ці плани стосуються тих же груп клієнтів;

— численні мережі розподілу і збути банківських продуктів та послуг часто керуються конкуруючими між собою комерційними цілями;

— кожен відділ банку, который безпосередньо контактує з клієнтами, концентрує зусилля на “своїх” операціях і контролі над “своїми” витратами, не координуючи діяльність з іншими підрозділами.

Пропоновані західними фахівцями напрямами прикладання зусиль, що можуть істотно підвищити ефективність банківського маркетингу, так чи інакше пов’язані із запровадженням нових методів організації й управління відносинами банку з клієнтами.

НОВІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ВІДНОСИНAMI БАНКІВ З КЛІЄНТАМИ

Останніми роками європейські мережеві банки витрачають чималі кошти на адаптацію та оптимізацію мереж розподілу і збути банківських продуктів та послуг відповідно до нових потреб клієнтів. Вони оснащують сучасним автоматизованим устаткуванням банківські відділення, розвивають різні форми дистанційного обслуговування тощо. Однак іще істотнішими є зміни, що залишаються непомітними для клієнтів і пов’язані з використанням нової технології управління відносинами з

клієнтами (CRM — Customer Relationship Management). Цією новою технологією другого покоління передбачається зміна робочих місць службовців банку, котрі безпосередньо контактиують із клієнтами, децентралізація функцій банківського маркетингу та зміни в організації й використанні баз даних про клієнтів.

Нова організація й оснащення робочих місць банківських службовців, котрі контактиують з клієнтами, дасть службовцям змогу спілкуватися з відвідувачами, автоматично генеруючи ті або інші банківські операції, вести рекламну кампанію (тобто пропонувати клієнтові нові послуги) в рамках маркетингу “кожному клієнтові — окремий продукт” (one to one), розробленого у США більше п’яти років тому. Причому інформація про профіль (соціально-демографічний, професійний тощо) клієнта й історію його комерційних відносин із банком повинна надходити на екран комп’ютера, що полегшить службовцю або консультанту прийняття рішення.

Робоче місце має бути органіоване так, щоб забезпечити надання всім клієнтам послуги однаково високого рівня. Це передбачає: персоналізацію послуг з метою підвищення прибутку відожної операції; сприяння в пошуку запитуваних досьє, документів та операцій; допомогу в здійсненні процесів; управління і контроль над інформацією про об’єкт і управління зв’язками між об’єктами.

Децентралізація банківського маркетингу, безпосередньо пов’язана з новим типом робочого місця, виявляється в передачі деяких маркетингових функцій зі спеціальних служб, які займаються маркетингом, в операційні служби банку, що збільшить чисельність користувачів нової технології CRM. Так, деякі операційні підрозділи банку могли б доповнювати сценарії реклами кампаній своїми рекомендаціями з урахуванням специфіки ринків, обслуговуваних ними. У цих умовах відділи банку, котрі займаються різними угодами з клієнтами, зможуть усе частіше незалежно від служб маркетингу розробляти власні заходи для досягнення поставлених комерційних цілей.

Новою технологією CRM передбачено серйозні зміни управлінського й організаційного порядку. Службовці банку і консультанти повинні бути не лише користувачами бази даних про клієнтів, а й виконувати функції щодо збору відповідної інформації. Ці зміни ведуть, власне, до усунення ієрархічної

структурі управління, котра, як вважають, не відповідає вимогам часу.

СТВОРЕННЯ БАЗ ДАНИХ, ОРІСТОВАНИХ НА КЛІЄНТА

У відносинах між банками і клієнтами використовуються три типи інформації.

Макроінформація, якою оперують фахівці з маркетингу, містить вікові, професійні та інші характеристики всіх клієнтів банку. Використовується службами маркетингу для аналізу наявного портфеля активів банку, а також для розробки нових банківських продуктів і послуг.

Мікроінформація включає низку інших характеристик клієнта, матеріали про його поведінку і звички. Може накопичуватися в комп’ютері і використовуватися для персоналізації відносин із клієнтом.

Мезоінформація посідає проміжне місце між названими вище категоріями і становить відомості загального характеру, які допомагають сегментувати клієнтів за певними критеріями, з’ясовувати їхні властивості (атрибути), визначальні риси тощо.

Зрозуміло, що вся ця інформація повинна бути доступна на мікрорівні в будь-якому банківському агентстві. Нині це стає можливим завдяки технології CRM. Розвиток і вдосконалювання на основі нових технологій баз даних про клієнтів викликає істотні зміни в класичній концепції організації та експлуатації інформаційних систем. Поки ж більшість діючих нині таких систем не дають повного уявлення навіть про ідентифікованого клієнта.

Річ у тім, що багато клієнтів мають не тільки банківський рахунок, а й укладають інші контракти з банком (депозитний рахунок, план житлових заощаджень тощо). У такому разі вони обслуговуються в різних операційних відділеннях банку, як правило, організованих за продуктами. Отже, якщо єдиного (“синтетичного”) підходу до клієнта не вироблено, про нього не можна скласти правильної думки. Частина цінної інформації про відносини клієнта з банком не включається в пам’ять інформаційної системи — вона розсіяна в інформаційних службах різних каналів збути банківських продуктів. А проте сучасний маркетинг потребує повної і реалістичної, а не фрагментарної інформації про клієнта.

Щоб створити “синтетичний” образ клієнта, збір інформації про ньо-

Схема 1. Формування “синтетичного” підходу до клієнта



го слід спрямувати за схемою 1.

Працівники сфери операційної комерційної діяльності банку повинні бути не тільки користувачами, а й джерелом інформації: будь-які контакти й угоди з клієнтом слід вносити в базу даних ("запам'ятовувати"), в якій уже зберігаються дані про клієнта, отримані в ході маркетингових досліджень. Причому нові дані мають надходити в інформаційну систему не автоматично (негайно), а визначеними наборами (лотами) після їх обробки та необхідного контролю.

Крім організаційних змін, банки повинні також вводити систему показників, які відображають рівень задоволення потреб клієнтів. Великі банки вже проводять таку політику.

Для поліпшення обслуговування клієнтів закордонні банки все частіше контактирують із партнерами по збуту, що не належать до банківського сектору. Так, багато європейських банків активно співпрацюють із туристичними фірмами, агентствами з торгівлі нерухомістю тощо, використовуючи пункти продажу їх продуктів і навіть розробляючи спільні послуги. У майбутньому ця тенденція може привести до пропозиції нових послуг під загальною торговельною маркою. Значення подібної співпраці визначається взаємодоповнівністю клієнтів обох партнерів та обсягом потенційної економії на масштабах.

Щоб отримати максимально повний дохід від інформації про клієнтів, певним чином структуровану базу даних про них слід постійно аналізувати і доповнювати принаймні за трьома напрямами:

— можливості дедалі глибшого сегментування клієнтів — наприклад, за їхніми очікуваннями або за рівнем

рентабельності операцій з їх обслуговування. Останнім часом деякі банки сегментують клієнтів за рівнем цін на спожиті ними послуги:

— моделювання “структурного профілю” клієнтів, скажімо, за їхніми соціально-демографічними характеристиками. Це забезпечує постійний збір інформації про клієнтів, починаючи з неформальної реєстрації різних подій у їхньому житті (наприклад, даних про зміну цивільного стану, про великі витрати на придбання предметів тривалого користування тощо) і до створення автоматизованої картотеки:

— моделювання майбутньої поведінки клієнтів, яке дає змогу випередити конкурентів і добитися позитивної відповіді клієнта на пропозицію банку придбати новий банківський продукт. Особливу роль при цьому відіграє інформація про “життєвий цикл” клієнта, завдяки чому можна передбачити зміни в його поведінці, планах стосовно придбання основного і додаткового житла, автомобіля тощо і запропонувати йому відповідну банківську послугу.

Найефективніші методи аналізу поведінки клієнтів розроблено такими великими промисловими компаніями, як "Кока-кола" і "Нестле". Ці методи активно використовуються й окремими банками—новаторами. Проте банкіри, переконані в перевагах використання новітніх методів маркетингу, не повинні очікувати від них негайного поліпшення результатів своєї діяльності.

Революція у сфері маркетингу потребує від банків насамперед концентрації зусиль на конкретних заходах, особливо значущих саме для даної установи. Наприклад, можна розроби-

ти пакет послуг для так званих стратегічних клієнтів або вдосконалювати методи збору, обробки й аналізу інформації про клієнтів.

Прагнучи забезпечити успіх революції у сфері маркетингу, необхідно постійно пам'ятати про те, що чи не головна складність полягає в ініціюванні процесу змін у всіх структурах банку.

Крім того, варто систематично аналізувати прибутковість інвестицій у маркетинг (ROMI — Return On Marketing Investment), щоб оптимізувати надходження і розподіл ресурсів, виділених на розвиток операційного маркетингу. Загалом ROMI визначають як відношення додаткового банківського продукту, одержуваного за рахунок поліпшення обслуговування клієнтів, до витрат на проведення відповідних операцій.

НОВІ МЕТОДИ ЗАЛУЧЕННЯ І ВТРИМАННЯ БАНКІВСЬКИХ КЛІЄНТІВ

3 начну роль у залученні і втриманні клієнтів відіграє встановлення оптимального співвідношення між ціною і якістю послуг. З метою підвищення продуктивності банки спрямовують зусилля на зниження витрат і раціональність банківських операцій, часто ігноруючи оптимізацію цін на свої продукти і послуги, хоча саме вони найбільше впливають на обсяг прибутку. Структура ціни банківського продукту дуже складна, оскільки інтегрує численні елементи: крім класичного відсотка, включає витрати, комісійні, різні платежі, вона також відзеркалює рейтинг та імідж самого банку.

Звернемося до зарубіжного досвіду. На думку консультантів фірми Simon-Kucher & Partners [7], цінність банківських продуктів, яку клієнти сприймають досить суб'єктивно, не менш важлива для встановлення цін, ніж рівень витрат на їх виробництво. Для виявлення переваг клієнтів найчастіше використовують метод сполученого аналізу, який полягає в тому, що в ході опитування клієнтам пропонують на вибір 15–20 пар банківських продуктів і банків. Вони повинні зіставити переваги і недоліки кожної пропозиції і вибрати із зазначених пар по одному продукту або банку. Відповіді респондентів оцінюються певним числом пунктів (балів).

Наприклад, оцінюючи такий параметр, як щомісячна вартість послуги, найбільшу кількість пунктів (18) одер-

жала безоплатна послуга; ціна в 15 франків одержала 8 пунктів (зниження порівняно з попередньою оцінкою на 10 пунктів), тоді як ціна в 30 франків — 4 пункти. Зауважимо, що оцінка сприйняття клієнтом підвищення ціни з 15 до 30 франків погіршилася всього на 4 пункти, оскільки підвищення ціни компенсувалося наданням додаткових послуг, наприклад, послуг консультанта із фінансових вкладень (яких немає при безоплатній послузі). Отже, банк може безболісно (тобто без втрати клієнтів) подвоїти ціни на деякі свої послуги, надавши клієнтам додаткове обслуговування.

Подібним чином оцінюється сприйняття клієнтами й інших параметрів банків: популярності, авторитету, назви, іміджу тощо. Обробка результатів опитувань допомагає врахувати всі фактори при встановленні цін на банківські продукти і послуги, а також сегментувати клієнтів за рівнем цін на продукти і послуги.

Банки все ширше використовують досвід промислових і торговельних компаній, які ще в 1960-х роках почали розробляти і здійснювати програми із застосуванням клієнтів і втриманням найактивніших із них, оскільки, як свідчать оцінки, 4/5 усіх прибутків забезпечує 1/5 клієнтів [7].

Збір інформації допомагає розробляти стосовно цієї категорії клієнтів методи так званого прямого цільового маркетингу. Про його масштаби у Великобританії свідчать такі дані: у 1995—1998 рр. загальні витрати на рекламу зросли у цій країні на 62% (до 13 млрд. фунтів стерлінгів), тоді як витрати на прямий маркетинг — на 140% (до 7.2 млрд. фунтів стерлінгів).

Англійська банківська група Barclays, котра має 3 500 відділень і представництв у більш як 70 країнах, першою в Європі запропонувала своїм клієнтам кредитну картку, встановила автоматичні касові апарати і почала працювати в суботу. Щорічно група витрачає на маркетинг понад 100 млн. фунтів стерлінгів.

Починаючи з 1998 року, банк Barclays реалізує у Франції програму для фізичних осіб, згідно з якою власник кредитної картки банку при її використанні (для оплати авіаквитків і покупок) шоразу одержує кілька балів (по 3 бали за кожні 100 франків витрат). Ці бали враховуються автоматично і наприкінці місяця публікуються у виписці про стан банківського рахунку клієнта. Накопичені бали останній може обмінювати на певні товари або послуги на власний розсуд. У спе-

циальному каталозі банку перераховано такі можливості, як передплата газет або журналів (150—300 балів), купівля квитків у кіно (300 балів), квитків (450 балів), квитків на концерт (1500), фотоапаратів тощо.

Зрозуміло, програми застосування і втримання клієнтів цим не обмежуються. Деяким приватним вкладникам, які тримають значні кошти на банківському рахунку, пропонується вступити до особливого клубу, члени якого користуються додатковими послугами. Мінімум двічі на рік таких клієнтів запрошують на зустріч у банк, де фінансові консультанти обговорюють із ними їхнє фінансове становище, аналізують структуру доходів і можливий розмір майбутньої пенсії, розглядають напрями вкладення коштів та шляхи зниження оподаткування.

СТВОРЕННЯ ОБРАЗУ ТОРГОВОЇ МАРКИ БАНКУ

Вартість торгової марки — справжній капітал банку. Вона визначається як сукупна вартість атрибутивів торгової марки, які істотно впливають на вибір клієнтів. Мовиться про грошову оцінку здатності торгової марки змінювати обсяг попиту клієнта. Ця оцінка може бути як позитивною, так і негативною; за інших рівних умов саме вона визначає схильність клієнта до придбання банківського продукту.

У галузі виробництва й торгівлі провідні компанії (“зірки”) здобули авторитет, широку національну і міжнародну популярність своїх торгових марок. Приміром, вартість марки компанії “Кока-кола” оцінюється в 48 млрд. доларів США. Банки ж цей стратегічний актив використовують ще недостатньо: лише деяким із них вдалося створити собі таке загальнівідоме ім’я. Поки що жоден банк не фігурує в списку ста перших світових торгових марок Interbrand (Інтербрэнд), хоча в списку 100 найбільших світових підприємств налічується 11 банків. Це пояснюється тим, що вони приділяють недостатньо уваги налагодженню комунікацій із громадськістю.

А проте у сучасних умовах торгова марка банку може стати ключовим стратегічним активом у завоюванні ринку. Інакше комерційне відставання фінансових установ може стати для них дуже небезпечним. Сигнал тривоги пролунав недавно для англійських фінансових інститутів, які довідалися про те, що їхній професі-

онаціоналізм фізичні особи оцінюють набагато нижче, ніж професіоналізм таких великих торговельних компаній, як Virgin чи Tesco.

Як і в інших сферах економіки, створення сильної торгової марки є необхідною умовою для утвердження авторитету фінансових інститутів. Фінансові послуги нині надають клієнтам промислові компанії (наприклад, General Electric і General Motors), великі оптові фірми, страхові компанії, агентства з торгівлі нерухомістю тощо. Банки ризикують програти, якщо збудуться слова Білла Гейтса: “Світ має дедалі більшу потребу у фінансових послугах, а не в банках”.

Політика створення і підтримки сильної торгової марки сприяє формуванню в інвесторів образу високопрофесійного, солідного, авторитетного банку, що врешті посилює його позиції в боротьбі з тими, хто прагне розпродавати неякісні фінансові послуги за низькими цінами.

ОПТИМІЗАЦІЯ БАНКІВСЬКИХ МЕРЕЖ РОЗПОДІЛУ

Підвищення конкурентоспроможності мереж розподілу фінансових продуктів і послуг є серйозним викликом для майбутнього банківського маркетингу. Йдеться одночасно як про адаптацію каналів збути до різних категорій банківської клієнтури, так і про скорочення пов’язаних із цим витрат. Сегментування мереж розподілу, спрямоване на скорочення витрат, сприятиме розробці нових підходів у галузі маркетингу, найважливішими серед яких є:

— адаптація розмірів та організаційної структури пунктів продажу до очікувань клієнтів;

— розвиток способів збути, спрямованих на поліпшення умов продажу (мерчандайзинг);

— використання зовнішніх каналів збути, що дає змогу збільшувати обсяг пропозицій шляхом угод про партнерство (це особливо важливо для спеціалізованих інститутів, котрі не мають розвинутої збутової мережі);

— організація місцевих пунктів продажу шляхом передачі всіх або частини існуючих мереж партнерам на умовах франчайзингу;

— розширення пропозиції послуг власними каналами за рахунок розвитку методів прямого маркетингу, створення оптових баз і банків, котрі використовують центри прийому телефонних звернень клієнтів, мережу Internet та інші способи передачі

інформації.

Одне з головних завдань банківського маркетингу полягає в тому, щоб запропонувати керівництву банку продуману й послідовну стратегію розвитку різних каналів збуту. Данна стратегія повинна виключати розпорашення зусиль і коштів на реалізацію уривчастих і розрізнених ініціатив, що часто є джерелом внутрішніх конфліктів у банках. У майбутньому успіх розподілу й збуту банківських продуктів і послуг великою мірою залежатиме від налагодження гармонійних відносин в умовах неминучого при множення та розширення внутрішніх і зовнішніх мереж міжособистісних і технологічних зв'язків.

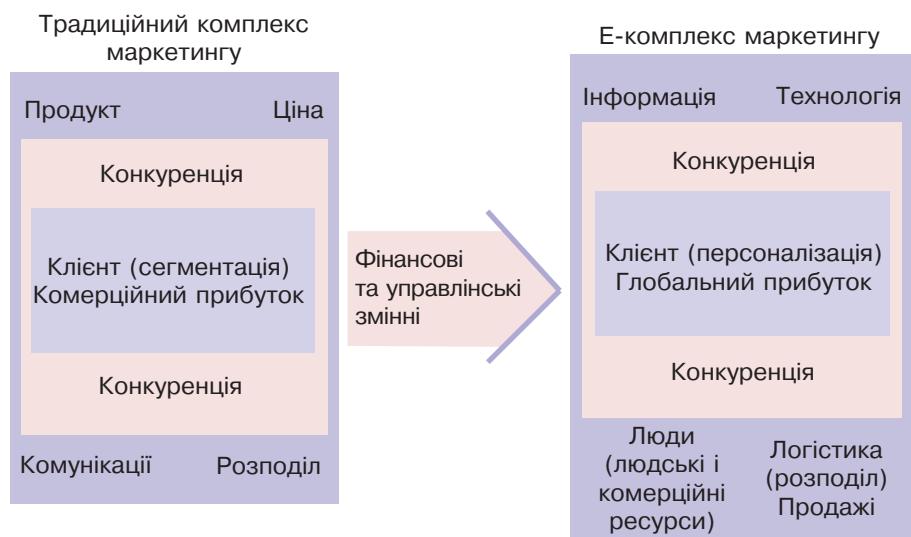
ПЕРЕХІД ДО НОВОГО ТИПУ БАНКІВСЬКОГО МАРКЕТИНГУ

Нині у розвитку європейських банків чільну роль, безперечно, відіграють нові інформаційні й комунікаційні технології. Надаючи широкі можливості для збору й обробки величезних масивів інформації, нові технології водночас допомагають установлювати тісні довірчі стосунки з клієнтами, акціонерами й персоналом, а також розвивати нові типи відносин із ними. Це підриває основи і механізми традиційного банківського маркетингу.

М. Бадок, професор паризької Вищої комерційної школи, один з авторів книги “Е-маркетинг у банках і страхуванні” (E-Marketing de la banque et de l’assurance. — Р.: Ed. d’organisation, 1999), розглядає у своїй статті [1] новий тип банківського маркетингу — електронний е-маркетинг (e-marketing), за якого особливого значення набувають такі фактори, як інформація, технологія, логістика/розподіл, комерційний і людський потенціал працівників банку (див схему 2).

Зрозуміло, що перехід європейських банків та інших фінансових інститутів до нового типу маркетингу матиме для них суттєві наслідки. Насамперед він торкнеться сфери управління комерційною інформацією, допомагаючи банкам проводити продуманішу політику щодо залучення й утримання клієнтів. Така політика передбачає оцінку “вартості” загубленого клієнта, виявлення найцікавіших сегментів (категорій) клієнтів, просування до більш персоналізованого підходу до клієнта, можливість проникати на міжнародні ринки з мінімальними витратами тощо. Прискориться розробка нових продуктів і послуг, безпосе-

Схема 2. Перехід від традиційного до нового типу банківського маркетингу



редньо пов’язаних із новими технологіями, розшириться використання віртуальних каналів збуту, зміниться політика ціноутворення, клієнти одержуватимуть якісні послуги в режимі он-лайн тощо.

Однак успіх нового типу маркетингу важко визначити заздалегідь. Він потребує серйозних досліджень про структуру і менталітет європейських банків та інших фінансових інститутів. Як наголошує М.Бадок, успіх багато в чому залежатиме від тісного співробітництва служб маркетингу й інформації. Це дасть змогу створити структуру, до якої будуть інтегровані також внутрішні комунікації банку.

Таким чином, в умовах зростаючої конкуренції банківських установ на ринку виживання будь-якого банку залежить від успішного ведення ним конкурентної боротьби взагалі і насамперед від успішності його дій при вирішенні питань стосовно збереження і залучення клієнтури. Ці завдання можна вирішити, коли банк керується стратегією, заснованою на маркетинговому підході. Реакцією банків на ринкові зміни повинні бути подальший розвиток і вдосконалення банківського маркетингу.



Література

1. Badoc M. Trois de2fis pour la banque de demain // Banque magazine. — 1999. — № 605. — P. 20—23.
2. Falgeras V., Porlouis N. De nouveaux outils pour ge2rer la relation client // Banque magazine. — 1999. — № 605. — P. 30—32.
3. Gouarne J.-M. Une base de donne2es “orientee2e client” // Banque magazine. — 1999. — № 605. — P. 35—37.

4. Kaufman H. Marketing “one to one” et marketing bancaire // Banque. — 1998. — № 588. — P. 60—61.

5. Mauries R., Remond A. Preparer le troisième mille2naire // Banque. — 1998. — № 593. — P. 73—74.

6. Mercier J.-E., Pacini J.-E. Marketing: Objectif rentabilite2 // Banque. — 1998. — № 594. — P. 59—61.

7. Le prix optimal // Banque magazine. — 1999. — № 605. — P. 28—29.

8. Paiva C. La marque: Un actif strate2gique sous-exploite2 // Banque magazine. — 1999. — № 602. — P. 54—56.

9. Robson S. Barennes J. Un exemple anglais de fidelisation // Banque magazine. — 1999. — № 605. — 24—25.



Львівське центральне відділення
Промінвестбанку.
Фото Оксани Харук.



Тетяна
Черемисова

Кандидат економічних наук

У статті розглядається вплив ринкових факторів на окремі складові лізингового платежу та подаються методичні рекомендації щодо розрахунку його складових елементів. Автор також пропонує визначати лізингодавцеві винагороду з урахуванням первісної вартості лізингового майна.

Дослідження /

Розрахунок складових елементів лізингового платежу з урахуванням інфляції та попиту на лізингові послуги в Україні

В умовах нестабільної економічної ситуації під час розрахунку складових елементів лізингового платежу особливу увагу потрібно приділяти факторам, які впливають на величину лізингової плати. Відтак розміри складових елементів такого платежу мають враховувати фактичні темпи інфляції — зростання цін на взяті у лізинг конкретне обладнання і попит на лізингові послуги.

Методичні засади розрахунку лізингових платежів вивчає багато науковців. Зокрема, вагомими є розробки Н.Внукової, О.Ольховікова, В.Горемикіна, О.Чекмар'ової, В.Макеєвої, В.Кузьміна, Т.Шулік, Е.Поліщук, В.Кочеткова, О.Краєвої, О.Галущак, Л.Гехт та інших дослідників. У їх працях здебільшого розглядається питання розрахунку лізингових платежів, але мало уваги приділено впливу ринкових факторів на його окремі складові — такі, як попит і пропозиція на ринку лізингових послуг.

КОЕФІЦІЕНТ ІНДЕКСАЦІЇ

В основному вихідна вартість лізингу коригується на ставку рефінансування НБУ. Однак за частотою зміни (у 2000 і 2001 роках вона переважала відповідно 4 і 6 разів) і тенденції до зниження (2000 року зменшилася до 27%, 2001-го — до 12.5%, 2003-го — до 7%) ставку рефінансування не можна використовувати як об'єктивний показник очікуваної інфляції. Крім того, згідно з методиками така корекція передбачається на очікувані темпи інфляції сразу на весь період дії угоди фінансового лізингу. Оскільки точно це зробити неможливо, доцільно враховувати вплив інфляції на величину платежів шляхом встановлення фіксованих часових меж перегляду лізингових платежів і щорічної індексації балансової

вартості предмета лізингової угоди на коефіцієнт індексації, який визначається Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств" [1] за формулою:

$$k_i = [I_{a-1} - 10]/100, \quad (1)$$

де k_i — коефіцієнт індексації i -го року, %;

I_{a-1} — індекс інфляції року, за результатами якого провадиться індексація.

Враховуючи специфіку промисловості і належність предмета лізингу до промислової продукції, для розрахунку коефіцієнта індексації доцільніше використовувати індекс цін виробників промислової продукції, який є показником зміни цін у сфері промислового виробництва. Індексація не провадиться, якщо значення k_i не перевищує одиниці. Тобто основні засоби не індексуються, якщо річний індекс цін виробників промислової продукції в Україні не перевищує $110\% [(110\% - 10\%) : 100\% = 1]$. При використанні прискореного методу амортизації коефіцієнт індексації не застосовується.

Отже, сторони повинні вибрати найраціональніший варіант платежів з урахуванням інфляції, яка впливає на величину лізингових платежів.

СКЛАДОВІ ЛІЗИНГОВИХ ПЛАТЕЖІВ

Аналіз зарубіжних і вітчизняних методик визначення лізингових платежів свідчить, що їх основні складові — вартість обладнання й комісійна винагорода лізингодавцю — є незмінними. Змінюються компоненти комісійної винагороди: процента ставка за користування кредитом банку, розміри прибутку, який закладається лізинговою компанією, і надкладних витрат орендодавця (транспортування, оформлення документів,

зберігання), податки і відрахування, затрати на утримання лізингової компанії, вартість страхування і додаткових послуг лізингодавця. Іноді ставка лізингової компанії включає також плату за ризик.

Розглянуту нижче методику можна використовувати як при фінансовому, так і при оперативному лізингу незалежно від способу, форми й періодичності виплат. Суму лізингових платежів пропонуємо встановлювати, спираючись на визначений Законом України “Про фінансовий лізинг” [2] **перелік складових лізингових платежів**, до яких належать:

- сума, якою відшкодовується частина вартості предмета лізингу;
- платіж як винагорода лізингодавцю за отримане у лізинг майно;
- компенсація відсотків за кредитом;
- інші витрати лізингодавця, пов’язані з виконанням договору лізингу.

Амортизаційні відрахування мають істотну питому вагу в лізингових платежах, впливаючи на дохід користувача. Через амортизаційні відрахування, які включаються у витрати виробництва чи обігу лізингоодержувача, на продукцію переноситься вартість предмета лізингової угоди. Вітчизняним законодавством передбачено нарахування амортизації не лізингодавцем (як у країнах розвинутої ринкової економіки), а лізингоотримувачем.

Згідно із загальноприйнятими положеннями розрахунку амортизаційних відрахувань амортизація майна може провадитися звичайним методом (залежно від балансової вартості обладнання, строку його експлуатації та норми амортизації) і методом *прискореної амортизації*, за якого застосовуються її підвищені норми. Доцільність другого методу полягає у швидшому накопиченні коштів для заміни амортизованого об’єкта основних фондів.

Таким чином, амортизаційні відрахування є обов’язковим розрахунковим елементом лізингового платежу. Їх величина визначається, виходячи із принципу відновлення майна, взятоого у лізинг. Розрахунок величини амортизаційних відрахувань при рівномірній амортизації за i -тій рік угоди (A_i) провадиться за формулою:

$$A_i = \frac{B_i \times H_a}{100}, \quad (2)$$

де B_i – балансова вартість майна на початок i -го року угоди;

H_a – норма амортизаційних відрахувань згідно із законодавством, %.

Ефективність використання лізингових відносин у промисловості насамперед може обмежуватися недоско-

налістю механізму нарахування амортизації.

Аналізуючи зарубіжний і вітчизняний досвід проведення лізингових операцій, доходимо висновку про коливання величини винагороди за лізинг при укладенні угод. За даними Євролізингу, найвища плата за оренду становила 40%, тоді як середній показник – близько 15% [3]. Так, винагорода Національної акціонерної компанії “Украгролізинг” за передану в лізинг техніку за договором фінансового лізингу не може перевищувати 10% від її невідшкодованої вартості. За таких умов дохідність компанії залежить від суми коштів, залучених під операції фінансового лізингу [4]. Тому при укладенні договорів недоцільно встановлювати мінімальні чи максимальні межі винагороди за лізинг, як пропонує науковець В.Горемікін, адже величина останньої залежить від: встановленого банківського відсотка, платоспроможності користувача, вартості, типу і стану майна під час передачі його в лізинг, терміну угоди, інфляції, форми й періодичності виплат, кількості разів здачі майна в лізинг, фінансового стану лізингодавця, територіального розміщення користувача та стійкості зв’язків із ним, величини оподаткування, інтенсивності використання обладнання упродовж терміну дії угоди, стану ринку і тенденцій на ньому тощо.

Пропонуємо внести зміни щодо встановлення величини *другого елементу лізингового платежу – комісійної винагороди лізингодавцю*. Проведені дослідження дають підстави включити до цієї частини плати за лізинг такі компоненти: *суму, що сплачується лізингодавцю як процент за залучений ним кредит для придбання майна за договором лізингу; платіж як винагороду лізингодавцю за отримане в лізинг майно; відшкодування страхових платежів за договором страхування об’єкта лізингу, якщо він застрахований лізингодавцем; передбачені договором лізингу інші витрати лізингодавця*.

Плата за користування кредитними ресурсами за i -тій рік договору ($P_{k,i}$) визначається шляхом перемножування процентної ставки за користування кредитними ресурсами на залишкову суму кредитної заборгованості на початок i -го року:

$$P_{k,i} = \frac{3k_i \times C_k}{100}, \quad (3)$$

де $3k_i$ – залишкова сума заборгованості за кредит на початок i -го року, грн.;

C_k – ставка за користування кредитними ресурсами, %.

СПОСОБИ ЗАЦІКАВЛЕННЯ ЛІЗИНГОДАВЦЯ

С тимулом для розвитку лізингових послуг у країні є розмір *процентної винагороди лізингодавцю*. Джерело виплати лізингового процента – сукупний дохід лізингоодержувача, який створюється при експлуатації отриманого за лізингом майна. Саме від цього показника, який встановлюється по-різному, залежить зацікавленість лізингової компанії в укладенні лізингової угоди. Так, науковець В.Макеєва за основу бере балансову вартість майна на початок кожного року угоди, В.Кузьмін – середньорічну залишкову вартість, О.Чекмар’єва, В.Горемікін, В.Кочетков, О.Краєва – величину залучених до проведення лізингової операції кредитних ресурсів, Л.Гехт – річні амортизаційні відрахування, Львівська лізингова компанія “Сокіл-транслізинг” – витрати на утримання лізингодавця, О.Галущак – ринкову ціну обладнання.

Як випливає з аналізу запропонованих авторами способів встановлення величини прибутку, при постійному нормативі відрахувань у перших трьох випадках щорічний прибуток зменшується. Це пов’язано зі зниженням балансової або середньорічної залишкової вартості майна і величини залучених кредитних ресурсів на початок кожного року угоди. Недоліком встановлення величини прибутку залежно від амортизаційних відрахувань є значне його коливання за прискореної амортизації майна. Розрахунок прибутку лізингової компанії у відсотках від витрат на її утримання може привести до необґрунтовано великих його розмірів. У цьому випадку лізингодавець прагнутиме збільшувати витрати на своє утримання задля більшого прибутку.

Якщо ж за основу взяти ринкову вартість майна, то у зв’язку з нестабільністю ринкових цін це призведе до значного коливання прибутку лізингодавця у різні періоди угоди, а при залученні активних основних фондів зі швидким моральним старінням – до невиправдано заниженої величини комісійної винагороди.

Враховуючи попит на лізингові послуги в Україні, пропоную брати за основу первісну вартість, тобто вартість придбання лізингового майна орендодавцем. Відтак при постійному нормативі

відрахувань від первісної вартості щорічний прибуток лізингодавця не зменшується і не залежатиме від строку його морального старіння. Крім того, лізингоодержувач буде зацікавлений в інтенсивній роботі з метою дострокового викупу лізингового майна, якщо це передбачено договором.

Величина процентної винагороди лізингодавцю за кожен i -тий рік угоди (Π_{l_i}) визначатиметься за формулою:

$$\Pi_{l_i} = \frac{\Pi_n \times C_{\vartheta_i}}{100}, \quad (4)$$

де Π_n – первісна ціна майна, грн.;

C_{ϑ_i} – договірна ставка комісійної винагороди, встановлена на i -тий рік угоди, %.

Визначення процентної винагороди у такий спосіб стимулюватиме появу на ринку лізингових послуг нових лізингодавців; відповідно зростатиме конкурентна боротьба між ними, в результаті чого насамперед виграє користувач.

Окрім суми, якою відшкодовується при кожному платежі частина вартості об'єкта лізингу (амортизаційних відрахувань), оплати відсотків за залучений кредит і винагороди лізингодавцю за отримане в лізинг майно, користувач повинен відшкодувати страхові платежі за договором страхування об'єкта лізингу (якщо об'єкт застрахований лізингодавцем) та оплатити додаткові витрати лізингодавця чи інших суб'єктів угоди й інші витрати лізингодавця, передбачені договором лізингу.

СТРАХУВАННЯ ОБ'ЄКТА ЛІЗИНГУ І ДОДАТКОВІ ВИТРАТИ ЛІЗИНГОДАВЦЯ

Страхування об'єкта лізингу є необов'язковим при фінансовому лізингу, але необхідним при лізингу оперативному. Вважається, що при фінансовому лізингу користувач сам зацікавлений у збереженні майна у зв'язку з наступним його викупом по закінченні дії договору.

Витрати на страхування, які визначаються на основі первісної вартості майна і встановленого страхововою фірмою нормативу відрахувань, входять до суми лізингових платежів лише за умови, що об'єкт застрахований лізингодавцем. Тобто витрати на страхування за i -тий рік (Bc_i) можна розрахувати як:

$$Bc_i = \frac{\Pi_3 \times C_c}{100}, \quad (5)$$

де Π_3 – залишкова ціна майна, грн.; C_c – ставка за користування стра-

ховими послугами, %.

До додаткових витрат лізингодавця та інших суб'єктів угоди входять передбачені договором лізингу сервісні послуги й витрати на утримання лізингової компанії. Деякі види витрат, які можуть мати одноразовий характер протягом терміну угоди, неможливо зарахувати до певного року угоди. Тому їх слід наперед обумовлювати договором, після чого їх загальна вартість розподіляється по роках. У вигляді формул додаткові витрати лізингової компанії та інших суб'єктів угоди за i -тий рік (Bd_i) розраховуються так:

$$Bd_i = (B_1 + B_2 + B_3)/t, \quad (6)$$

де B_1 – сервісні витрати, грн.;

B_2 – витрати на утримання лізингової компанії, грн.;

B_3 – інші, не враховані у формулі, види витрат, грн.

t – кількість років угоди.

До складу сервісних витрат входять витрати на транспортування, монтаж, ремонт і сервісне обслуговування майна, яке може здійснюватися користувачем, лізинговою компанією, виробником техніки чи ремонтною фірмою. Виконання зобов'язань щодо сервісного обслуговування обумовлюється лізинговим договором. Від виконавця ремонту залежить величина лізингового платежу на реновацию.

Якщо техніку ремонтуватиме користувач, то пов'язані із цим витрати він включатиме до валових витрат або балансової вартості майна. Витрати, пов'язані з експлуатацією об'єкта лізингу (зокрема, комунальні платежі), зобов'язаний нести лізингодавчим. Вони не можуть бути включені до складу лізингової плати [5].

Якщо ж лізингова компанія сама здійснюватиме ремонт або залучатиме ремонтну фірму чи підприємство-виробника, то користувач має оплатити їхні витрати. Амортизаційні відрахування на ремонт включатимуться у платіж, який одержить лізингодавець, окрім амортизації на повне відновлення майна. Здебільшого користувачі вибирають другий варіант, за якого ремонтом займається лізингова компанія. Такий спосіб звільняє орендаря від проведення ремонту і гарантує сервісне обслуговування.

Отже, враховуючи всі платежі користувача, формула лізингового платежу матиме такий вигляд:

$$L_i = A_i + Pk_i + \Pi_{l_i} + Bc_i + Bd_i, \quad (7)$$

де L_i – лізингова плата за i -тий рік угоди, грн.;

A_i – амортизаційні відрахування за i -тий рік угоди, грн.;

Pk_i – плата за користування кредит-

ними ресурсами за i -тий рік угоди, грн.;

Pk_i – винагорода лізингодавцю за i -тий рік угоди, грн.;

Bc_i – страхові платежі за i -тий рік угоди, грн.;

Bd_i – додаткові витрати лізингової компанії та інших суб'єктів угоди за i -тий рік, грн.

Так, величину лізингових платежів за весь термін дії договору (L) розраховують як суму лізингових платежів за кожен період угоди, тобто:

$$L = \sum^t L_i. \quad (8)$$

ВИСНОВОК

Як свідчить практика порівняння величин складових лізингових платежів, найбільшу питому вагу займають амортизаційні відрахування і плата за користування кредитними ресурсами. Остання прямо пропорційно залежить від розміру банківського відсотка, рівень якого у нашій країні регулюється попитом і пропозицією на кредитні ресурси, а також політикою Національного банку України.

Отже, у статті розроблено методичні рекомендації з розрахунку складових елементів лізингового платежу: амортизаційних віdraхувань, плати за використання кредитних ресурсів, винагороди лізингодавцю, страхових платежів і вартості наданих послуг користувачу. Пропонується також враховувати процес інфляції через показник зміни цін у сфері промислового виробництва та визначати прибуток лізингодавця з урахуванням первісної вартості лізингового майна.

Література

1. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 28 грудня 1994 р. № 334/94-ВР зі змінами та доповненнями // Інвестиційна газета. – 2003. – 23 вересня. – С. 5–11.
2. Закон України "Про фінансовий лізинг" від 11 грудня 2003 р. № 1381-XV // Урядовий кур'єр. – 2004. – 16 січня. – С. 4.
3. Внукова Н.Н., Ольховиков О.В. Мир лізинга. – Харків: Основа, 1994. – 220 с.
4. Томін Є.Ф. Зримий крок у розбудові села // Механізація сільського господарства. – 2004. – № 1. – С. 4.
5. Лист ДПАУ від 30.11.2000 р. № 6630/6/15-1116 "Про деякі питання щодо оподаткування операцій фінансового лізингу" // Вісник податкової служби. – 1998. – № 8. – С. 11.

Моделювання впливу валютних та цінових шоків на формування експорту. Ефект гістерезису

Сьогодні економіка України перебуває під впливом ряду екзогенних та ендогенних шоків, найзначущішим з яких є шок пропозиції, пов'язаний із вірогідними сценаріями підвищення імпортних цін на газ.

Висока залежність економіки України від імпорту газу зумовлена низкою факторів, серед яких можна виділити такі:

1) практично половина джерел пропозиції первинної енергії в Україні базується на використанні газу;

2) витрати на газ становлять значну частку в структурі витрат промислових підприємств, особливо підприємств ключових експортних галузей — металургії та хімічної промисловості;

3) власний видобуток газу забезпечує лише близько 25% потреби проміжного та кінцевого споживання в економіці (див. таблицю).

Відтак сьогодні одним із ключових завдань макроекономічного регулювання є розробка адекватних стра-

тегічних та оперативних заходів щодо адаптації економіки до шоків цін на енергоносії.

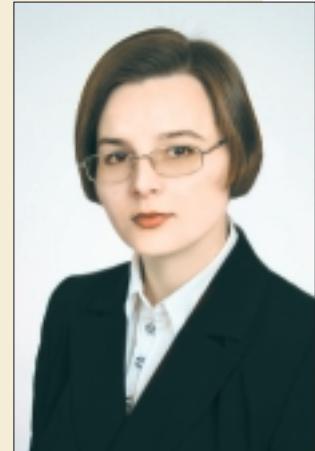
Відомо, що для відкритої економіки одним із головних каналів негативної дії цих шоків є канал зростання витрат в експортних галузях, внаслідок чого падає конкурентоспроможність експорту. Як захисний захід деякі експерти, зокрема МВФ, пропонують перехід до гнучкого валютного курсу, що призведе до здешевлення національної валюти і поліпшення умов для експортерів.

На перший погляд, аргументація, що базується на логічному взаємозв'язку “девальвація — зростання експорту — поліпшення торговельного балансу — економічне зростання”, доволі переконлива. Але для перехідної економіки з високими інфляційними очікуваннями, загальною нестабільністю, нерозвинutoю фінансовою інфраструктурою, відсутністю інструментів і традицій хеджування валютних ризиків така логіка може



Тетяна
Унковська

Завідуюча кафедрою фінансів і банківської справи Ялтинського університету менеджменту.
Доктор економічних наук



Катерина
Данілова

Викладач кафедри фінансів і банківської справи Ялтинського університету менеджменту.

Відкрита енергозалежність економіка України дуже чутлива до дій регулюючих органів у сфері валютно-курсової політики. Нині, в умовах загрози стрімкого зростання цін на енергоносії, необхідно добре розуміти взаємодію внутрішніх механізмів процесу протидії енергетичним шокам за допомогою змін валютного курсу та передбачати економічні наслідки таких змін.

Структура газового ринку в Україні на 2005 рік				
Сегмент	Об'єм, млрд. куб. м	Ціна, доларів США за куб. м	Сума, млн. доларів США	У відсотках від ВВП
Виробництво	21.0	33.0	693	0.9
Імпорт	57.0	57.8	3.295	4.1
Сукупна пропозиція	78.0	51.1	3.988	5.0
Сукупний попит	78.0	55.2	4.576	5.7
Проміжне споживання	48.3	64.6	3.120	3.9
Промисловість і АПК	15.3	89.1	1.365	1.7
Бюджетні організації	0.9	45.7	41	0.1
Енергогенеруючі компанії	24.1	41.7	1.006	1.3
Комерційні послуги	7.9	89.1	708	0.9
Кінцеве споживання	27.7	38.7	1.071	1.3
Експорт	1.9	200.0	385	0.5
Чистий експорт	-55.0	63.6	-3.498	-4.4

Джерело: [1].

призвести до протилежних наслідків. Економіка України настільки чутлива до дій регулюючих органів у сфері валютно-курсової політики, що будь-які зміни валютного курсу стають пусковим механізмом ланцюгової реакції, яка швидко поширюється кількома каналами. Саме тому рішення у цій сфері повинні базуватися на ретельних розрахунках можливих сценаріїв розвитку подій за допомогою адекватного модельного інструментарію. На рівні органів прийняття рішень необхідне глибоке розуміння всіх механізмів, через які валютний курс впливає на економічні процеси в Україні, аби цей вплив не став черговим шоком, коли лікі становуть небезпечнішими, ніж сама хвороба.

Нині, на жаль, бракує адекватних макроекономічних моделей впливу енергетичних шоків на переходні економіки, що підтверджують і фахівці МВФ. Експертні оцінки також не мають місця фундаменту за браком експертного досвіду в цій сфері. Крім того, об'єктивно не накопичені статистичні ряди, що відповідають вимогам традиційного економетричного моделювання для аналізу цих шоків у переходних економіках. Тому вихід полягає у розробці моделей іншої природи, а саме оптимізаційних та імітаційних моделей, які розкривають внутрішню структуру досліджуваного економічного явища і мікроекономічні корені процесів, що проявляються на макрорівні.

У статті запропоновано підхід, який дає змогу висвітлити внутрішню природу процесу протидії енергетичним шокам за допомогою змін валютного курсу та наслідків цих дій для економіки. Розглянемо детальніше ефект гістерезису, який виникає у процесі формування експорту при зміні курсу національної валюти.

ЕФЕКТ ГІСТЕРЕЗИСУ В ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТУ ПРИ ЗМІНАХ КУРСУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ВАЛЮТИ

Гістерезис — це така властивість відкритих динамічних систем, коли минулі зміни керуючого параметра породжують ефект післядії, тобто стійку реакцію в поведінці системи в майбутньому, коли дія керуючого чинника вже закінчилася. Прикладом гістерезису в технічній сфері є явище “остаточного намагнічування” після циклу “зростання напруги електричного струму — повернення напруги до початкового рівня”.

У процесі формування експорту ефект гістерезису дуже яскраво проявляється в разі стрімких коливань валютного курсу [2]. Цей ефект може позитивно або негативно впливати на торговельний баланс залежно від динамічних параметрів процесу.

Поточна ситуація в Україні (з огляду на 5-відсоткову ревальвацию гривні у квітні 2005 року) є класичною для прояву гістерезису і потребує його ретельного дослідження.

У зовнішній торгівлі стійкі наслідки тимчасових шоків валютного курсу зумовлюються існуванням неліквідних або “потоплених” витрат (sunk costs), які несуть підприємства, забезпечуючи вход на експортні ринки (витрати входу — entry costs), або згортання своєї експортної діяльності (витрати виходу — exit costs). Витрати входу пов'язані з інвестиціями в канали збуту, рекламу, контрактні стосунки зі споживачами та інші дії щодо захоплення ринку. Як правило, за рахунок витрат входу створюються певні специфічні для підприємства активи, які не можна повернути та перенести в інше місце.

Якщо внаслідок несприятливої зміни курсу національної валюти діяльність експортера стає нерентабельною і приймається рішення про вихід із даного ринку, інвестиції у відходні витрати втрачаються. Таким чином, через існування витрат входу й виходу закон однієї ціни на практиці не виконується. Тому взаємозв'язок між валютним курсом і обсягом експорту складніший, ніж у моделях, побудованих на цій теоретичній передумові.

Коли національна валюта тимчасово девальвує, вход на зовнішні ринки може стати вигідним для певних підприємств — потенційних експортерів, навіть за наявності відходних витрат. Якщо вони увійшли на зовнішній ринок і розпочали експортну діяльність, а курс у подальшому повернувся до свого початкового рівня, експорт може залишитися рентабельним і підприємства продовжують експортувати, доки доходи покривають змінні витрати. З огляду на гостру конкурентну боротьбу на зовнішніх ринках необхідно врахувати й те, що навіть у разі недостатньої прибутковості продажу підприємство може залишатися на ринку, оскільки повернення на ринок у майбутньому (за сприятливих змін валютного курсу) потребуватиме додаткових витрат порівняно з витратами фірм, уже присутніх на ринку. Якщо і вдастся забезпечити достатні обсяги продажу,

кінцева ефективність буде значно нижчою, ніж у фірм, котрі традиційно працюють на цьому ринку.

Аналогічний ефект, але протилежного напряму, виникає в ситуації циклу “ревальвация — девальвация”.

Таким чином, унаслідок тимчасових коливань валютного курсу можуть виникати стійкі довгострокові ефекти, пов'язані зі зміною обсягів експорту, а відповідно й торговельного балансу.

На рис. 1 відображені дискретну петлю гістерезису для окремого підприємства.

Оскільки ефект гістерезису виникає внаслідок прийняття рішень окремими підприємствами, частіше його досліджують із мікроекономічних позицій. На цьому підґрунті з'ясовують вплив змін валютного курсу, які можуть стати пусковим механізмом або початку експортної діяльності підприємств, або згортання їх активності на зовнішніх ринках. При цьому поведінка підприємств змінюється дискретно в ті моменти, коли зміни валютного курсу проходять критичні порогові рівні, відображені на рис. 1.

Розглянемо детальніше певне підприємство, рішення якого про експортну діяльність залежить від рівня валютного курсу. По осі ОХ відкладено рівень валютного курсу (кількість національної валюти за одиницю іноземної), по осі ОУ — бінарний параметр, який приймає значення 0 у разі прийняття рішення про відсутність експортної діяльності, й 1 — у разі рішення про початок або продовження експортної діяльності.

Якби витрати входу та виходу не було, то критичним для прийняття рішення щодо участі в експортній діяльності був би *рівень курсу беззбитковості експортера* e^* , детально розглянутий нами в попередніх дослідженнях [4]. З урахуванням цін на газ:

$$e^* = \frac{Q_v p_v + C_{ex}}{Q_{ex} p_{ex} - Q_g p_g - Q_{im} p_{im}}, \quad (1)$$

де Q_{ex} — обсяг реалізації на експорт; p_{ex} — експортні ціни в іноземній валюти;

Q_g — об'єм використання газу;

p_g — ціна закупівлі газу підприємством;

Q_{im} — обсяг іншої імпортної продукції в структурі витрат;

p_{im} — ціна на іншу імпортну сировину в структурі витрат в іноземній валюти;

Q_v — обсяг продукції внутрішнього ринку в структурі витрат;

p_v — внутрішні ціни;

C_{ex} — інші внутрішні витрати екс-

портера (заробітна плата тощо).

Зростання витрат за імпортом, зокрема, внаслідок підвищення ціни на газ, веде до зростання курсу беззбитковості.

Якби не було витрат входу та виходу, девальвація національної валюти до рівня e^* діяла б як спусковий механізм зростання кількості підприємств-експортерів і збільшення експорту країни в цілому. Аналогічно ревальвація до рівня нижче e^* була б спусковим механізмом для згортання експортної діяльності підприємств і скорочення експорту країни. Проте в реальності існують неліквідні витрати входу та виходу. Тому критичні значення прийняття рішень є крайніми точками інтервалу, які знаходяться від курсу беззбитковості праворуч на відстані питомих витрат входу на експортний ринок ($\alpha - e^*$), ліворуч — на величину питомих витрат виходу з нього ($e^* - \beta$).

Таким чином, спусковим механізмом зростання або скорочення експорту є не курс беззбитковості, а рівень курсу, який дорівнює α (для зростання експорту) і β (для скорочення експорту). Інтервал ($\alpha - \beta$) доцільно називати **валютним коридором підтримання підприємством статус-кво**: якщо воно було експортером до зміни курсу, то продовжує експортувати і не несе витрат виходу з ринку; якщо воно не здійснювало експорт, то продовжує працювати на внутрішньому ринку і не несе витрат входу на зовнішній ринок.

Якщо зміни валютного курсу виходять за рамки цього коридору, то підприємства змінюють свій статус: за девальвації до рівня вище α потен-

ційні експортери входять на зовнішній ринок і рівень експорту країни завдяки їх діяльності підвищується; за ревальвації курсу до рівня нижче β підприємства виходять із зовнішнього ринку і рівень експорту скорочується.

Якщо тимчасові зміни валютного курсу призводять до описаного вище переключення статусу підприємств, то у зовнішній торгівлі виникає стійке явище, аналогічне “залишковому намагнічуванню”, яке і є сутністю ефекту гістерезису.

Поведінка підприємства-експортера на мікрорівні моделюється за допомогою дискретної петлі гістерезису (як відображенено на рис. 1). Якісні характеристики цієї стилізованої моделі не змінюються і в разі багатоперіодної оптимізації поведінки підприємства. У випадку зростання цін на імпортовану сировину (зокрема на газ) петля гістерезису пересувається праворуч. Навіть у ситуації невизначеності якісний принцип моделі зберігається. При цьому валютний коридор збереження підприємством статус-кво стає ширшим, і це додатково підсилює ефект гістерезису.

З'ясувавши мікроекономічний механізм реагування фірм-експортерів на зміни валютного курсу, розглянемо його наслідки для макроекономічних процесів формування експорту і відповідно торговельного балансу.

АГРЕГУВАННЯ ЕФЕКТУ ГІСТЕРЕЗИСУ ПРИ ФОРМУВАННІ ЕКСПОРТУ НА МАКРОЕКОНОМІЧНОМУ РІВНІ

Надалі скористаємося відомою процедурою агрегування, яка дає змогу узагальнити поведінку різно-

рідних підприємств, котрі характеризуються своєю дискретною петлею гістерезису [3]. Це дасть змогу отримати макроекономічну безперервну петлю гістерезису, яка моделює внутрішній механізм формування експорту при зміні валютного курсу.

Поведінку агрегованої системи проілюстровано діаграмою на рис. 2. Кожне потенційне експортуюче підприємство j характеризується своїм набором параметрів α_j/β_j , тобто рівнями валютного курсу, за яких відбувається переключення його зовнішньоекономічного статусу. На діаграмі α/β всі точки α/β розміщені в трикутній області вище бісектриси первого квадранту, тобто там, де $\alpha > \beta$.

Процедура агрегування виконана без обмеження загальності розбіжностей структури витрат підприємств. Точки на прямій $\alpha = \beta$ відображають ситуацію відсутності витрат входу і виходу. Координати точок в області вище та ліворуч від прямої $\alpha = \beta$ відображають множину всіх експортуючих підприємств, а також потенційних експортерів із відповідною структурою змінних витрат і витрат входу та виходу.

Припустимо, що початкова ситуація в точці A на рис. 2а відповідає рівнювалютного курсу e_0 , який стимулює розвиток діяльності експортуючих підприємств (область S^+) і залишає частину потенційних експортерів у неактивному стані (область S^-). Очевидно, що підприємства потрапляють в область S^+ або S^- залежно від їхньої структури питомих витрат і витрат входу та виходу. Область S^+ відображає агрегований експорт в економіці за рівнявалютного курсу e_0 .

При девальвації національної валюти до рівня e_1 (див. рис. 2б) деякі підприємства з області S^- перейдуть в активний стан експортної діяльності і профінансиють свої витрати входу на зовнішній ринок (область АВС). Якщо в майбутньому відбудеться ревальвація курсу національної валюти до початкового рівня e_0 , частина підприємств із відповідною структурою витрат змушенна буде згорнути свою діяльність на експортному ринку (область АВЕ). При цьому попри те, що валютний курс повернувся до початкового рівня, частина нових експортерів, витрати виходу з ринку для яких більші, ніж втрати від ревальвації, залишиться на зовнішньому ринку (область АЕС). Область АЕС — це результат макроекономічного явища “залишкового намагнічування”, тобто ефекту гістерезису в зовнішній торгівлі.

Рис. 1. Дискретний ефект гістерезису в експортній діяльності окремого підприємства на мікрорівні (дискретна петля гістерезису)

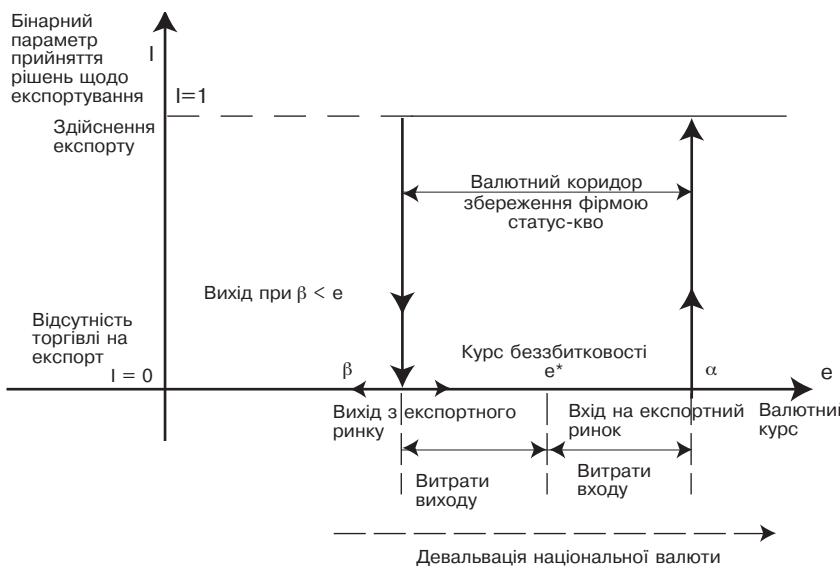
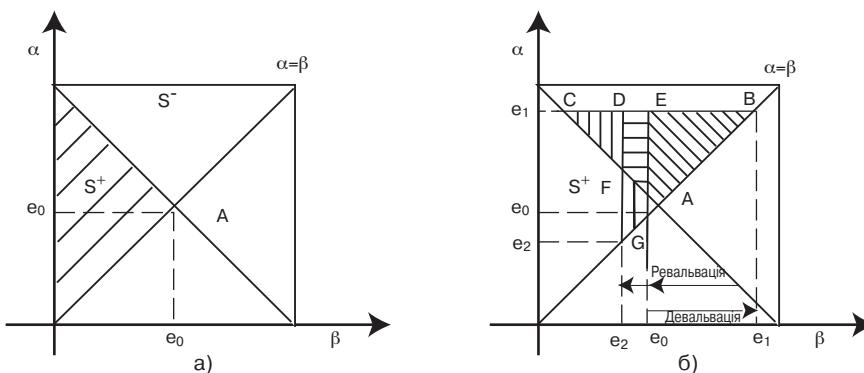


Рис. 2. Діаграма ефекту гістерезису в процесі формування експорту на макрорівні



Експорт може скоротитися до початкового рівня за додаткової ревальвації до величини e_2 . У цьому випадку частина підприємств, структура витрат яких відповідає області AEDFG, змушена буде піти з експортного ринку. Нові експортери, структура витрат яких відповідає області FDC, залишається на експортному ринку, і таким чином загальний обсяг експорту може повернутися до початкового рівня. Ця додаткова ревальвація валюти ($e_2 - e_0$), яка забезпечує повернення експорту до початкового стану, носить назустрічну силу (аналогічно терміну в теорії магнетизму).

Рис. 3. Петля гістерезису при формуванні агрегованого експорту на макрорівні в ситуації здійснення циклу “девальвація – ревальвація”

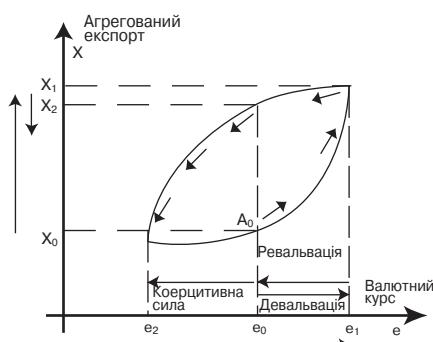
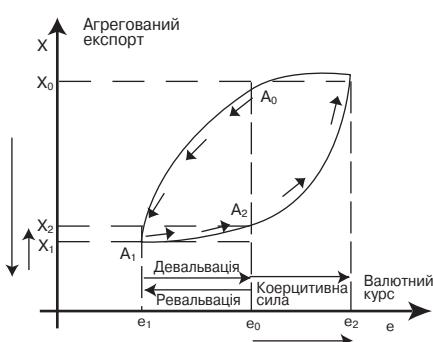


Рис. 4. Петля гістерезису при формуванні агрегованого експорту на макрорівні в ситуації здійснення циклу “ревальвація – девальвація”



країни, що потрібно враховувати в процесі прийняття рішень у сфері валютно-курсової політики.

Розглянемо детальніше вплив підвищення цін на газ на діяльність підприємств експортного сектору.

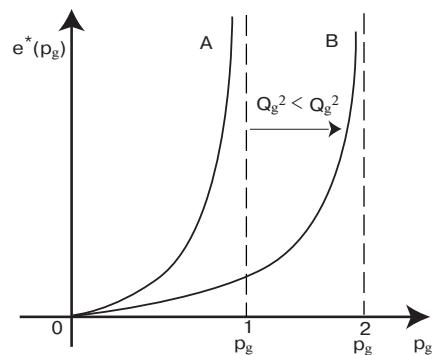
МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ЗРОСТАННЯ ЦІН НА ГАЗ НА КУРС БЕЗЗБИТКОВОСТІ ЕКСПОРТЕРІВ І КОНТУРИ ПЕТЛІ ГІСТЕРЕЗИСУ ДЛЯ ЕКСПОРТУ НА МАКРОРІВНІ

Залежність для рівня курсу беззбитковості експортерів, яка описується формулою (1), у явному вигляді включає ціни на газ:

$$e^* = \frac{Q_v p_g + C_{ex}}{Q_{ex} p_{ex} - Q_g p_g - Q_{im} p_{im}}$$

Звідси випливає, що динаміка курсу беззбитковості експортерів при зміні цін на газ описується графіком

Рис. 5. Залежність валютного курсу беззбитковості експортера від підвищення цін на газ



ОА, відображенім на рис. 5.

Асимптота графіка проходить через рівень ціни на газ, який визначається рівністю:

$$p_g^1 = \frac{Q_{ex} p_{ex} - Q_{im} p_{im}}{Q_g^1}$$

Якщо внаслідок технологічних змін виробництва підприємству вдається зменшити об'єм споживання газу на ΔQ_g , тобто

$\tilde{Q}_g^2 = Q_g^1 - \Delta Q_g < Q_g^1$,
то крива залежності курсу беззбитковості від підвищення ціни на газ стає пологішою (OB):

$$p_g^2 = \frac{Q_{ex} p_{ex} - Q_{im} p_{im}}{Q_g^1 - \Delta Q}$$

що ілюструє меншу вразливість експортерів до енергетичних шоків.

На нашу думку, корисним інструментом аналізу було б застосування показника *валютної чутливості експ-*

портерів до шоків підвищення цін на газ, який обчислюється як еластичність курсу беззбитковості експортерів до зміни цих цін:

$$E_{pg}(e^*) = \frac{Q_g p_g}{Q_{ex} p_{ex} - Q_{im} p_{im} - Q_g p_g} = \frac{1}{\omega - \varphi - 1},$$

де $\omega = \frac{Q_{ex} p_{ex}}{Q_g p_g}$, $\varphi = \frac{Q_{im} p_{im}}{Q_g p_g}$.

Показник $E_{pg}(e^*)$ дає змогу розрахувати, на скільки процентів зміниться курс беззбитковості експортера, якщо ціни на газ зміняться на 1%. Кожне підприємство-експортер характеризується своїм специфічним показником валютної чутливості до підвищення цін на газ, який залежить від об'єму споживання газу, структури та обсягу витрат, цін на експортну продукцію та її обсяг. Крім того, враховуючи ефект гістерезису, до аналізу слід також включити витрати входу та виходу підприємств з експортних ринків. Якщо курс беззбитковості збільшується, а витрати входу та виходу не зменшуються, то дискретна петля гістерезису підприємства зміщується праворуч. Знаючи параметри цього механізму і показники валютної чутливості для ключових підприємств експортної галузі, можна розрахувати відповідний середньогалузевий показник та інтегрований показник, що характеризує **валютну чутливість експорту країни до енергетичних шоків**.

Розроблений підхід дає змогу моделювати, з одного боку, вплив енергетичних і валютних шоків на окремі підприємства експортного сектору, а з другого — їх вплив на формування

експорту в рамках певної галузі та на рівні економіки в цілому.

Автори продовжують розробки у даному напрямі для отримання конкретних сценаріїв реагування на можливий вплив енергетичних шоків на експорт, торговельний баланс і економіку в цілому. Але вже сьогодні можна дійти певних висновків.

Відомо, що для нормального розвитку бізнесу, зокрема в зовнішньоекономічній сфері, дуже важливими екзогенними факторами є стабільність макроекономічного середовища в країні базування підприємства-експортера, передбачуваність змін курсу національної валюти та рівень довіри до політики уряду і центрального банку. Інакше закономірними явищами стають виведення капіталу за рубіж, втеча від національної валюти, зростання доларизації та підвищення інфляційних очікувань. У цьому випадку поведінка ринкових агентів може спровокувати зростання вірогідності фінансової кризи за сценарієм “негативних прогнозів, що самореалізуються”.

Тому дії НБУ у сфері монетарної і валютно-курсової політики повинні мати системний характер і спрямовуватися на підтримку головного фактора — **фактора стабільності**. Зміни валютного курсу можуть не дати очікуваних результатів щодо зростання експорту внаслідок ефекту гістерезису, а лише зруйнують найважливіший на сьогодні фактор для економіки — фактор валютної стабільності. Для ефективного формування торговельного балансу важливий не лише окремо взятий показник —

рівень номінального курсу гривні щодо долара, а й система показників, яка включає індекс зміни номінального курсу, індекс інфляції та інтегральний показник — реальний ефективний валютний курс. Тому, на нашу думку, здійснення циклів типу “ревальвація — девальвація” і перехід до гнучкішого валютного курсу були б сьогодні деструктивними.

Перш ніж переходити до гнучкішого валютного режиму, необхідно створити механізм стабільності, альтернативний фіксації валютного курсу. Такий механізм у кінцевому вигляді має базуватися на внутрішніх процесах саморегулювання фінансових ринків з оптимальною участю центрального банку, а цього можна досягнути шляхом цілеспрямованих системних дій щодо розвитку інститутів та інструментів фінансового ринку, налагодження процентного каналу трансмісійного механізму й оптимізації ролі політики рефінансування.

Література

1. Selected Issues Paper of World Bank, 2005.
2. Campa Jose Manuel. Exchange rates and trade: how important is hysteresis in trade? — IESE, Research Paper, 2000.
3. Borgersen Trond Arne, Gocke Matthias. Overshooting and Gysteresis. — Working Paper of ECB, 2005.
4. Унковська Т. Моделювання впливу змін обмінного курсу національної валюти на підприємства експортного, імпортного та внутрішнього секторів економіки // Вісник Національного банку України. — 2005. — № 6. — С. 12—16.

ОФІЦІЙНИЙ КУРС ГРИВНІ ЩОДО ІНОЗЕМНИХ ВАЛЮТ, ЯКИЙ ВСТАНОВЛЮЄТЬСЯ НАЦІОНАЛЬНИМ БАНКОМ УКРАЇНИ ОДИН РАЗ НА МІСЯЦЬ (за червень 2006 року)*

№ п/п	Код валюти	Назва валюти	Офіційний курс	№ п/п	Код валюти	Назва валюти	Офіційний курс
1	100 BGL	100 левів (Болгарія)	331.5111	18	470 MTL	100 малтійських лір	1510.2947
2	986 BRL	100 бразильських реалів	222.5650	19	484 MXN	100 мексиканських нових песо	45.2874
3	051 AMD	10000 вірменських драмів	117.5649	20	496 MNT	10000 монгольських тугриків	42.9057
4	410 KRW	1000 вонів Республіки Корея	5.3394	21	554 NZD	100 новозеландських доларів	323.3118
5	704 VND	10000 в'єтнамських донгів	3.1619	22	586 PKR	100 пакистанських рупій	8.3915
6	981 GEL	100 грузинських лари	280.5556	23	604 PEN	100 перуанських нових сол	154.4343
7	344 HKD	100 доларів Гонконгу	65.0973	24	642 ROL	100 румунських лейв	183.7782
8	818 EGP	100 єгипетських фунтів	87.5778	25	705 SIT	100 словенських толарів	2.7056
9	376 ILS	100 ізраїльських нових шекелів	111.8370	26	682 SAR	100 саудівських ріялів	134.6559
10	356 INR	1000 індійських рупій	110.0458	27	760 SYP	100 сирійських фунтів	9.6725
11	364 IRR	1000 іранських ріалів	0.5519	28	901 TWD	100 нових тайванських доларів	15.7660
12	368 IQD	100 іракських динарів	0.3436	29	972 TJS	100 таджицьких сомоні	156.7641
13	196 CYP	100 кіпрських фунтів	1127.5991	30	952 XOF	1000 франків КФА	9.7931
14	417 KGS	100 киргизьких сомів	12.4570	31	152 CLP	1000 чилійських песо	9.5926
15	414 KWD	100 кувейтських динарів	1746.8004	32	191 HRK	100 хорватських кун	89.1965
16	422 LBP	100 ліванських фунтів	3.3577	33	255	100 доларів США за розр. із Індією	404.0000
17	434 LYD	100 лівійських динарів	391.6247				

* Курс встановлено з 01.06.2006 року.

На замовлення “Вісника НБУ” матеріал підготовлено співробітниками департаменту валютного регулювання Національного банку України.

Офіційний курс гривні який встановлюється Національним банком

№ п/п	Код валюти	Назва валюти					
			01.06.2006 р.	02.06.2006 р.	03.06.2006 р.	04.06.2006 р.	05.06.2006 р.
1	036 AUD	100 австралійських доларів	383.3150	376.5400	376.5400	376.5400	377.3293
2	826 GBP	100 англійських фунтів стерлінгів	947.4180	939.3428	939.3428	939.3428	942.2108
3	031 AZM	100 азербайджанських манатів	561.4230	561.6103	561.6103	561.6103	561.8603
4	974 BYR	10 білоруських рублів	0.0236	0.0236	0.0236	0.0236	0.0236
5	208 DKK	100 датських крон	87.1348	86.2364	86.2364	86.2364	86.7678
6	840 USD	100 доларів США	505.0000	505.0000	505.0000	505.0000	505.0000
7	233 EEK	100 естонських крон	41.5320	41.1059	41.1059	41.1059	41.3609
8	352 ISK	100 ісландських крон	7.0382	6.9652	6.9652	6.9652	7.0543
9	124 CAD	100 канадських доларів	460.6465	456.1799	456.1799	456.1799	457.4198
10	398 KZT	100 казахстанських тенге	4.1646	4.1646	4.1646	4.1646	4.1698
11	428 LVL	100 латвійських латів	933.6695	924.0920	924.0920	924.0920	929.8240
12	440 LTL	100 литовських літів	188.2049	186.2743	186.2743	186.2743	187.4298
13	498 MDL	100 молдовських лейів	38.2115	38.2165	38.2165	38.2165	38.2063
14	578 NOK	100 норвезьких крон	83.1468	82.6322	82.6322	82.6322	83.2196
15	985 PLN	100 польських злотих	165.0707	163.3111	163.3111	163.3111	165.0996
16	643 RUB	10 російських рублів	1.8748	1.8671	1.8671	1.8671	1.8782
17	702 SGD	100 сінгапурських доларів	320.3678	318.4000	318.4000	318.4000	319.8051
18	703 SKK	100 словацьких крон	17.2050	17.0150	17.0150	17.0150	17.1692
19	792 TRL	100 турецьких лір	324.2846	322.9566	322.9566	322.9566	328.4230
20	795 TMM	10000 туркменських манатів	9.7115	9.7115	9.7115	9.7115	9.7115
21	348 HUF	1000 угорських форинтів	24.7943	24.4365	24.4365	24.4365	24.7139
22	860 UZS	100 узбецьких сумів	0.4133	0.4133	0.4133	0.4133	0.4133
23	203 CZK	100 чеських крон	23.0372	22.7638	22.7638	22.7638	22.9180
24	752 SEK	100 шведських крон	70.0577	69.4154	69.4154	69.4154	70.1032
25	756 CHF	100 швейцарських франків	416.5603	411.5485	411.5485	411.5485	414.0748
26	156 CNY	100 юанів женьміньбі (Китай)	62.9770	62.9600	62.9600	62.9600	62.9567
27	392 JPY	1000 японських єн	45.0273	44.6056	44.6056	44.6056	44.7581
28	978 EUR	100 євро	649.8340	643.1680	643.1680	643.1680	647.1575
29	960 XDR	100 СПЗ	754.5614	750.5454	750.5454	750.5454	751.9021

			16.06.2006 р.	17.06.2006 р.	18.06.2006 р.	19.06.2006 р.	20.06.2006 р.
1	036 AUD	100 австралійських доларів	372.8803	372.8803	372.8803	374.6192	372.7113
2	826 GBP	100 англійських фунтів стерлінгів	933.3895	933.3895	933.3895	935.5330	932.6667
3	031 AZM	100 азербайджанських манатів	563.1133	563.1133	563.1133	563.4274	563.4274
4	974 BYR	10 білоруських рублів	0.0236	0.0236	0.0236	0.0236	0.0236
5	208 DKK	100 датських крон	85.4233	85.4233	85.4233	85.7091	85.2946
6	840 USD	100 доларів США	505.0000	505.0000	505.0000	505.0000	505.0000
7	233 EEK	100 естонських крон	40.6993	40.6993	40.6993	40.8316	40.6379
8	352 ISK	100 ісландських крон	6.7018	6.7018	6.7018	6.7307	6.7335
9	124 CAD	100 канадських доларів	453.4033	453.4033	453.4033	453.0711	449.9968
10	398 KZT	100 казахстанських тенге	4.1860	4.1860	4.1860	4.2080	4.2373
11	428 LVL	100 латвійських латів	914.9497	914.9497	914.9497	917.9246	913.4399
12	440 LTL	100 литовських літів	184.4315	184.4315	184.4315	185.0311	184.1536
13	498 MDL	100 молдовських лейів	38.0606	38.0606	38.0606	38.0563	38.0475
14	578 NOK	100 норвезьких крон	81.1475	81.1475	81.1475	81.2767	80.9427
15	985 PLN	100 польських злотих	157.7929	157.7929	157.7929	157.6692	156.4580
16	643 RUB	10 російських рублів	1.8678	1.8678	1.8678	1.8713	1.8677
17	702 SGD	100 сінгапурських доларів	317.5610	317.5610	317.5610	317.8327	316.1209
18	703 SKK	100 словацьких крон	16.7536	16.7536	16.7536	16.8169	16.6757
19	792 TRL	100 турецьких лір	317.5293	317.5293	317.5293	317.1385	314.5414
20	795 TMM	10000 туркменських манатів	9.7115	9.7115	9.7115	9.7115	9.7115
21	348 HUF	1000 угорських форинтів	23.4551	23.4551	23.4551	23.4192	23.0822
22	860 UZS	100 узбецьких сумів	0.4130	0.4130	0.4130	0.4130	0.4130
23	203 CZK	100 чеських крон	22.4837	22.4837	22.4837	22.5027	22.2986
24	752 SEK	100 шведських крон	68.6471	68.6471	68.6471	68.9268	68.5112
25	756 CHF	100 швейцарських франків	410.2596	410.2596	410.2596	410.5356	408.2999
26	156 CNY	100 юанів женьміньбі (Китай)	63.1256	63.1256	63.1256	63.1437	63.1106
27	392 JPY	1000 японських єн	43.9661	43.9661	43.9661	43.9361	43.7218
28	978 EUR	100 євро	636.8050	636.8050	636.8050	638.8755	635.8455
29	960 XDR	100 СПЗ	745.5063	745.5063	745.5063	746.5663	744.2022

ЩОДО ІНОЗЕМНИХ ВАЛЮТ, УКРАЇНИ ЩОДЕННО (за червень 2006 року)

Офіційний курс

06.06.2006 р.	07.06.2006 р.	08.06.2006 р.	09.06.2006 р.	10.06.2006 р.	11.06.2006 р.	12.06.2006 р.	13.06.2006 р.	14.06.2006 р.	15.06.2006 р.
379.2622	376.0352	374.1857	376.0921	376.0921	376.0921	376.0921	378.2271	374.0928	373.1072
950.5796	942.0263	939.0004	931.6493	931.6493	931.6493	931.6493	930.7411	929.0049	929.3657
561.9853	562.2356	562.4861	562.7368	562.7368	562.7368	562.7368	562.7368	562.9877	563.1133
0.0236	0.0236	0.0236	0.0236	0.0236	0.0236	0.0236	0.0236	0.0236	0.0236
87.7348	86.9763	86.5894	86.2250	86.2250	86.2250	86.2250	85.7357	85.1625	85.1072
505.0000	505.0000	505.0000	505.0000	505.0000	505.0000	505.0000	505.0000	505.0000	505.0000
41.8224	41.4642	41.2770	41.1027	41.1027	41.1027	41.1027	40.8574	40.5734	40.5476
7.1120	6.9151	6.8875	6.8768	6.8768	6.8768	6.8768	6.8423	6.7399	6.6579
459.6972	455.0561	452.7794	451.6275	451.6275	451.6275	451.6275	454.4533	456.5520	453.3921
4.2083	4.2087	4.2147	4.2143	4.2143	4.2143	4.2143	4.2020	4.2302	4.2334
940.1997	932.1458	927.8042	924.0194	924.0194	924.0194	924.0194	918.3731	911.9889	911.4086
189.5213	187.8978	187.0495	186.2597	186.2597	186.2597	186.2597	185.1481	183.8611	183.7441
38.2029	38.1873	38.1726	38.1480	38.1480	38.1480	38.1480	38.1100	38.0905	38.0813
84.3239	83.5456	82.7528	82.1246	82.1246	82.1246	82.1246	81.7859	81.3058	80.9534
165.4645	163.9021	163.3313	162.3214	162.3214	162.3214	162.3214	161.4138	157.3712	157.8855
1.8908	1.8890	1.8802	1.8787	1.8787	1.8787	1.8787	1.8698	1.8646	1.8642
320.7269	320.0185	318.6366	316.4325	316.4325	316.4325	316.4325	316.7416	316.3737	316.6616
17.3391	17.1883	17.1198	16.9733	16.9733	16.9733	16.9733	16.8827	16.6623	16.6408
319.8333	323.1748	322.7609	324.8068	324.8068	324.8068	324.8068	327.8525	313.3443	315.2455
9.7115	9.7115	9.7115	9.7115	9.7115	9.7115	9.7115	9.7115	9.7115	9.7115
24.7927	24.6261	24.5718	24.3209	24.3209	24.3209	24.3209	24.2041	23.4490	23.5717
0.4133	0.4132	0.4132	0.4132	0.4132	0.4132	0.4132	0.4132	0.4130	0.4130
23.0919	22.9386	22.9063	22.7693	22.7693	22.7693	22.7693	22.6494	22.4062	22.3746
71.2110	70.4461	70.0254	69.8107	69.8107	69.8107	69.8107	69.3038	68.5916	68.4333
419.5544	415.6673	413.6582	411.8060	411.8060	411.8060	411.8060	410.6105	409.1226	408.9413
63.0496	63.0085	62.9926	62.9877	62.9877	62.9877	62.9877	62.9832	63.0623	63.0848
45.2357	44.8234	44.5748	44.1520	44.1520	44.1520	44.1520	44.3175	44.0430	43.8507
654.3790	648.7735	645.8445	643.1175	643.1175	643.1175	643.1175	639.2795	634.8355	634.4315
756.5328	753.6661	751.3662	749.3604	749.3604	749.3604	749.3604	746.7001	744.7169	744.2428

21.06.2006 р.	22.06.2006 р.	23.06.2006 р.	24.06.2006 р.	25.06.2006 р.	26.06.2006 р.	27.06.2006 р.	28.06.2006 р.	29.06.2006 р.	30.06.2006 р.
372.3177	371.2915	371.3131	371.3131	371.3131	369.2975	369.7211	369.7211	369.6176	368.2855
928.4481	930.5850	924.4068	924.4068	924.4068	917.6613	919.1863	919.1863	918.8266	915.5180
563.5532	563.4903	563.6161	563.6161	563.6161	563.6161	563.6161	563.6161	563.7419	563.8048
0.0236	0.0236	0.0236	0.0236	0.0236	0.0236	0.0236	0.0236	0.0236	0.0236
84.9863	85.5872	85.2210	85.2210	85.2210	84.6724	85.0742	85.0742	85.1035	84.8336
505.0000	505.0000	505.0000	505.0000	505.0000	505.0000	505.0000	505.0000	505.0000	505.0000
40.4927	40.7703	40.6089	40.6089	40.6089	40.3507	40.5411	40.5411	40.5605	40.4378
6.7459	6.7712	6.7152	6.7152	6.7152	6.6145	6.6737	6.6737	6.6489	6.5600
451.7132	454.0004	453.1063	453.1063	453.1063	449.6482	451.2881	451.2881	449.7119	451.1333
4.2703	4.2562	4.2566	4.2566	4.2566	4.2189	4.2185	4.2185	4.2217	4.2548
910.1753	916.6777	912.9181	912.9181	912.9181	907.1135	911.3944	911.3944	911.8297	909.0726
183.4954	184.7532	184.0220	184.0220	184.0220	182.8519	183.7148	183.7148	183.8026	183.2468
38.0440	38.0409	38.0371	38.0371	38.0371	38.0260	38.0108	38.0108	38.0062	37.9968
80.2194	80.6060	79.7128	79.7128	79.7128	79.7362	80.0064	80.0064	79.8934	80.2683
155.7456	155.7222	155.0680	155.0680	155.0680	153.6209	155.1879	155.1879	156.1637	155.0087
1.8673	1.8692	1.8722	1.8722	1.8722	1.8670	1.8633	1.8633	1.8681	1.8649
316.8816	317.1818	317.0614	317.0614	317.0614	315.7544	316.0590	316.0590	316.1785	315.8677
16.5813	16.5563	16.6020	16.6020	16.6020	16.4844	16.5955	16.5955	16.6357	16.5113
311.9205	302.6885	298.8247	298.8247	298.8247	295.9227	304.8933	304.8933	307.6862	314.5486
9.7115	9.7115	9.7115	9.7115	9.7115	9.7115	9.7115	9.7115	9.7115	9.7115
22.9232	22.8431	22.7714	22.7714	22.7714	22.4808	22.6506	22.6506	22.7361	22.3416
0.4127	0.4127	0.4127	0.4127	0.4127	0.4127	0.4124	0.4124	0.4124	0.4124
22.2462	22.3336	22.2749	22.2749	22.2749	22.1542	22.2354	22.2354	22.2976	22.1982
68.6093	69.3214	68.8032	68.8032	68.8032	68.4666	68.8128	68.8128	68.7480	68.4956
406.2407	408.4492	406.3642	406.3642	406.3642	403.6513	405.7897	405.7897	405.0249	404.4455
63.0967	63.1331	63.1444	63.1444	63.1444	63.1042	63.0949	63.0949	63.1319	63.1244
43.8671	43.9276	43.6755	43.6755	43.6755	43.3918	43.4086	43.4086	43.3434	43.3366
633.5730	637.9160	635.3910	635.3910	635.3910	631.3510	634.3305	634.3305	634.6335	632.7145
743.8602	745.4150	743.8876	743.8876	743.8876	741.8943	742.4505	742.4505	742.2421	747.0812

На замовлення "Вісника НБУ" матеріал підготовлено співробітниками департаменту валютного регулювання Національного банку України.

Монети України/

Про введення в обіг пам'ятної монети “10 років Конституції України”



Національний банк України, продовжуючи серію “Відродження української державності”, 26 червня 2006 року ввів в обіг ювілейну монету номіналом 10 гривень, випущену з нагоди відзначення 10-ї річниці Конституції України.

Монету виготовлено зі срібла 925 проби. Категорія якості карбування — пруф, маса дорогоцінного металу в чистоті — 31.1 г, діаметр — 38.61 мм, тираж — 5000 штук. Гурт монети — рифлений.

На аверсі угорі розміщено малій Державний герб України, а нижче — написи: **НАЦІОНАЛЬНИЙ / БАНК / УКРАЇНИ / 2006 / 10 / ГРИВЕНЬ**; малій Державний герб України та номінал монети обрамлено стилізованими квітами; зазначено метал, його пробу — Ag 925 і масу дорогоцінного металу в чистоті — 31.1; розміщено логотип Монетного двору Національного банку України.

На реверсі зображене базу колони як символ закону в оточенні стилізованого орнаменту, розміщено написи: **КОНСТИТУЦІЯ / УКРАЇНИ** (над колоною) та **28 / ЧЕРВНЯ / 1996** (на стрічці, яка перетинає колону).

Художники — Володимир Таран, Олександр Харук, Сергій Харук (аверс), Святослав Іваненко (реверс). Скульптори — Роман Чайковський, Святослав Іваненко.

Пам'ятна монета “10 років Конституції України” номіналом 10 гривень є дійсним платіжним засобом України та обов'язкова до приймання без будь-яких обмежень за її номінальною вартістю до всіх видів платежів, а також для зарахування на розрахункові рахунки, вклади, акредитиви та для переказів.

Хроніка/

У добру путь!

У Київській філії Львівського банківського інституту відбулося вручення дипломів про вищу освіту. Диплом із відзнакою ректор ЛБІ Тамара Смовженко вручила випускнику Андрію Коржуку. Загалом філія у 2006 році випустила 99 фахівців за двома спеціальностями: “Банківська справа” та “Фінанси”.

Вітаючи випускників, директор філії Тетяна Гірченко коротко зупинилася на історії вузу, яка налічує вже 66 років. Це навчальний заклад із давніми традиціями — прогресивного європейського освітняного духу та шанованою науковою школою, наголосила вона. Гордість інституту — понад 40 тисяч випускників, які успішно працюють у банківській системі, фінансових, податкових органах, страхових компаніях, вищих навчальних закладах, на виробництві — люди, котрі реалізували себе в житті. За підсумками рейтингу Асамблей ділових кіл та Інституту соціального іміджмейкінгу в Україні Львівський банківський інститут отримав нагороду в номінації “Краще підприємство України” в галузі освіти. Свідчення зростання

його іміджу — красномовні факти: у 2004 році інститут відзначено дипломом Міністерства освіти і науки за вагомий внесок у розбудову ринку освітніх послуг; у 2005 році ЛБІ нагороджено за міжнародне співробітництво в галузі освіти і науки; в 2006-му — удостоєно почесного звання “Лідер сучасної освіти” за багаторічну інноваційну педагогічну діяльність щодо модернізації освіти в Україні та відзначено дипломом за суттєвий внесок в інноваційний розвиток національної системи освіти. За рейтингом Міністерства освіти і науки України інститут увійшов до десятків кращих вищих закладів освіти економічного профілю.

Ця подія — ще один крок до творчого зростання: символ продовження традицій ЛБІ.

Із вітальним словом до випускників звернулася ректор Львівського банківського інституту Тамара Смовженко. “Ми пишаємося, що наші студенти є неодноразовими переможцями Всеукраїнських студентських олімпіад з банківської справи, — сказала вона. — Так, у лютому цього року в Київській філії вузу відбулася II студентська наукова конференція “Проблеми та перспективи розвитку фінансово-кредитної системи в Україні”, присвячена 10-річниці проведення в Україні грошової реформи та 15-річниці НБУ. Це був ваш перший крок у науку, а перспектива є, бо в інсти-

тут функціонує аспірантура зі спеціальності “Фінанси, грошовий обіг і кредит”, “Облік і аудит”, “Економічна кібернетика”. В березні 2006 року в Київській філії Львівського банківського інституту НБУ відбулася перша студентська олімпіада з фахових дисциплін.

Із побажаннями випускникам на майбутнє сказала слово голова державної екзаменаційної комісії Київської філії Львівського банківського інституту — головний бухгалтер Національного банку України Віра Ричаківська: “Маю засвідчити, що у філії нині навчається 455 студентів. Із них 113 — із системи НБУ, 55 — з Ощадного банку, більш як 80% студентів — працівники банківських установ України. За спеціальностями “Банківська справа” та “Фінанси” у Київській філії навчається 23 академічні групи”.

Випускників привітали також завідувач редакції періодичних видань НБУ — головний редактор журналу “Вісник Національного банку України” Людмила Патрікац і доцент кафедри професійної підготовки Київської філії ЛБІ, директор-роздорядник Фонду гарантування вкладів фізичних осіб Валерій Огієнko.

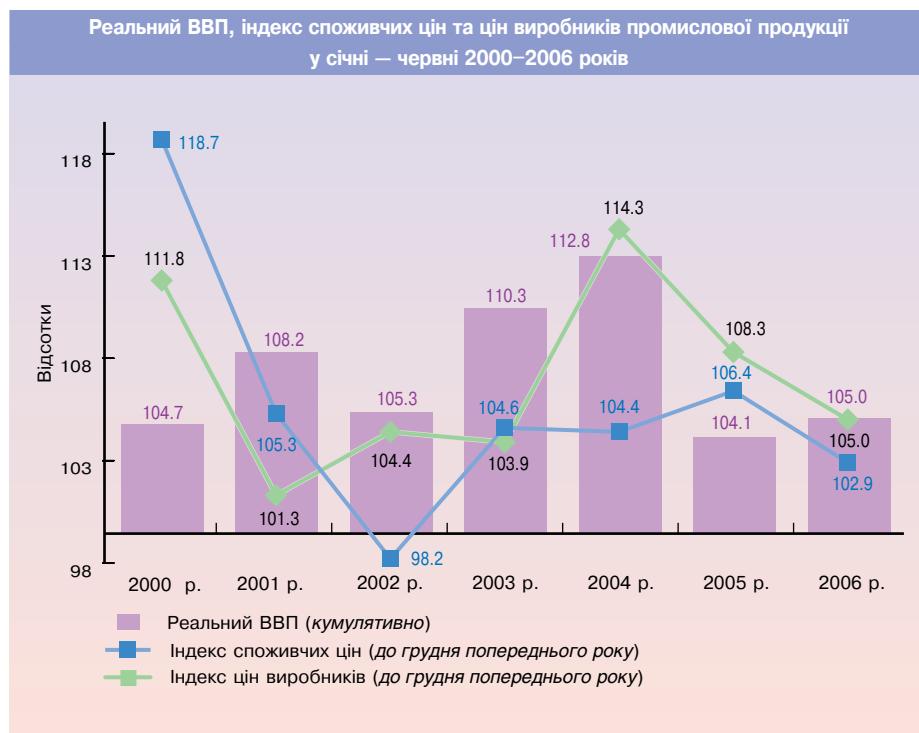
Незабутнім спогадом для випускників залишиться також пісня, яку їм подарували за традицією вузу народний артист України Іван Попович та його донька Соломія.

Спеціально для "Вісника НБУ" /

Основні макроекономічні показники розвитку України у червні 2000–2006 років

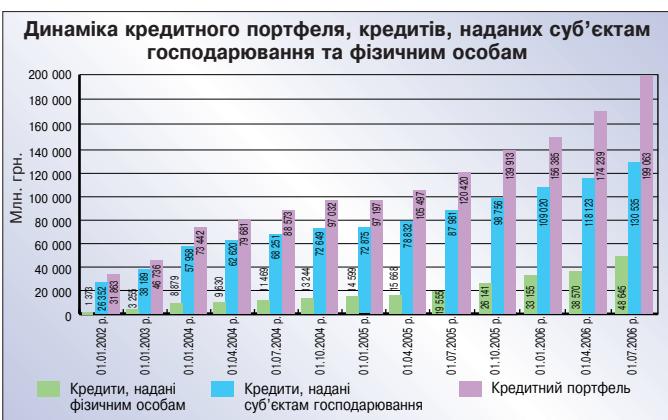
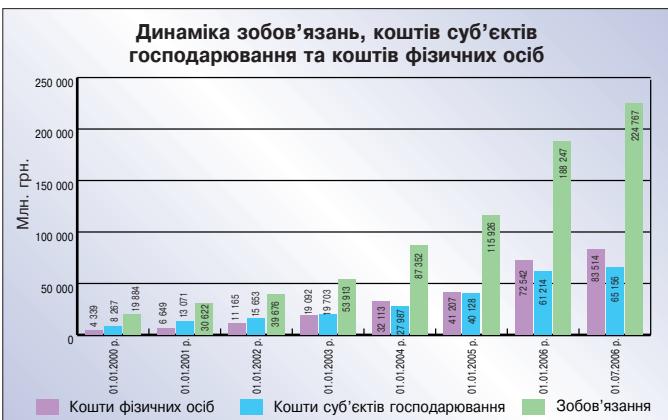
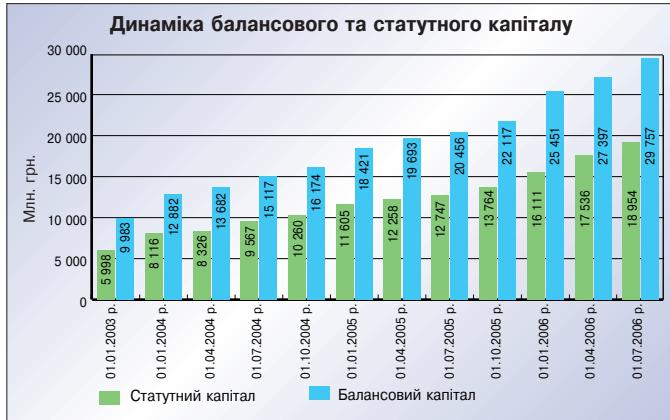
Відсотки

Показники	Червень 2000 р.	Червень 2001 р.	Червень 2002 р.	Червень 2003 р.	Червень 2004 р.	Червень 2005 р.	Червень 2006 р.
Реальний ВВП (до відповідного місяця попереднього року)	103.4	109.2	106.7	108.2	119.1	101.1	109.3
Реальний ВВП (кумулятивно)	104.7	108.2	105.3	110.3	112.8	104.1	105.0
Темпи (зростання/зниження) промислового виробництва (до попереднього місяця)	101.5	98.6	103.2	106.5	104.7	100.1	99.8
Темпи (зростання/зниження) промислового виробництва (кумулятивно)	111.2	118.8	105.9	112.6	116.7	105.0	103.6
Індекс споживчих цін (до попереднього місяця)	103.7	100.6	98.2	100.1	100.7	100.6	100.1
Індекс споживчих цін (до грудня попереднього року)	118.7	105.3	98.2	104.6	104.4	106.4	102.9
Індекс цін виробників (до попереднього місяця)	100.9	100.2	102.2	100.0	101.5	99.2	100.7
Індекс цін виробників (до грудня попереднього року)	111.8	101.3	104.4	103.9	114.3	108.3	105.0

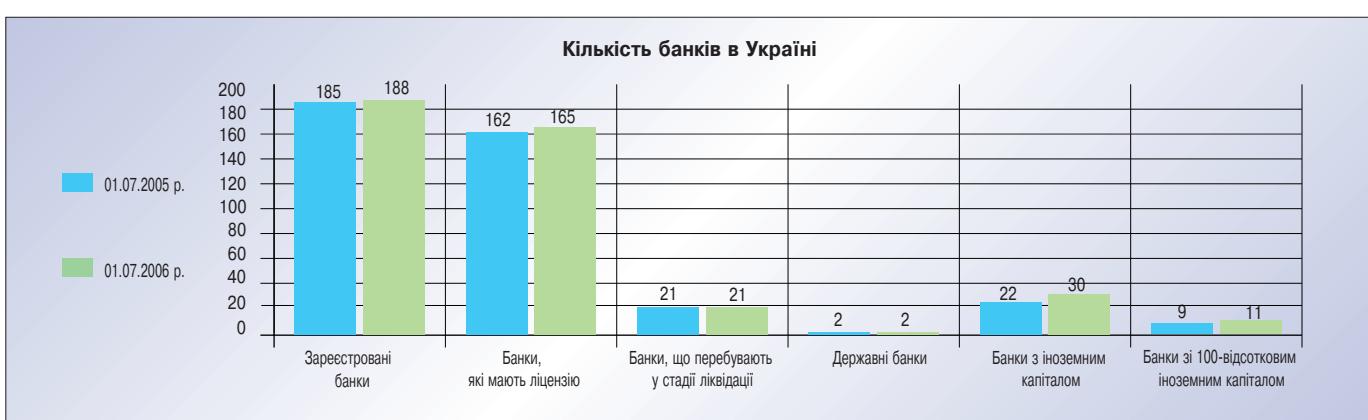
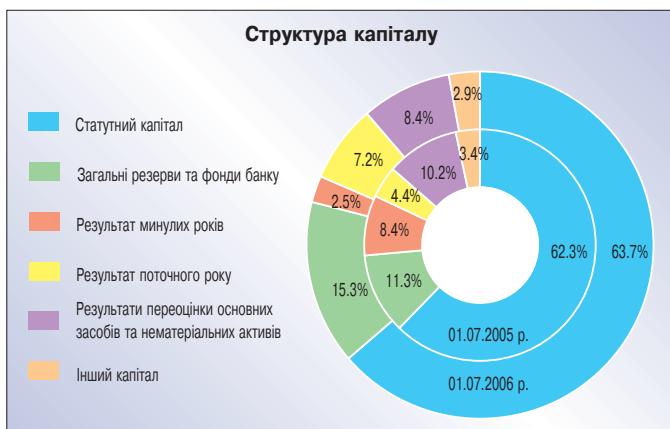
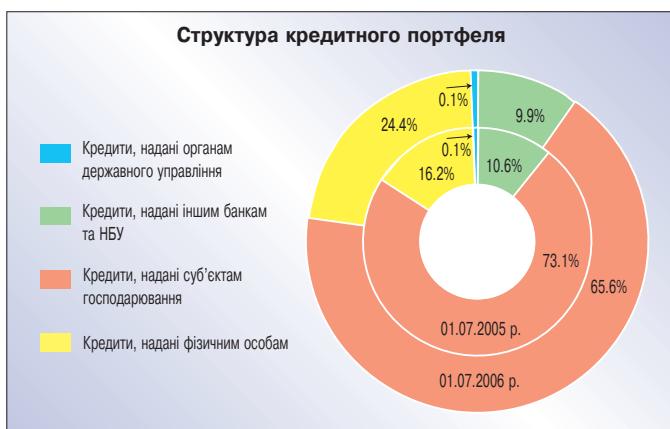
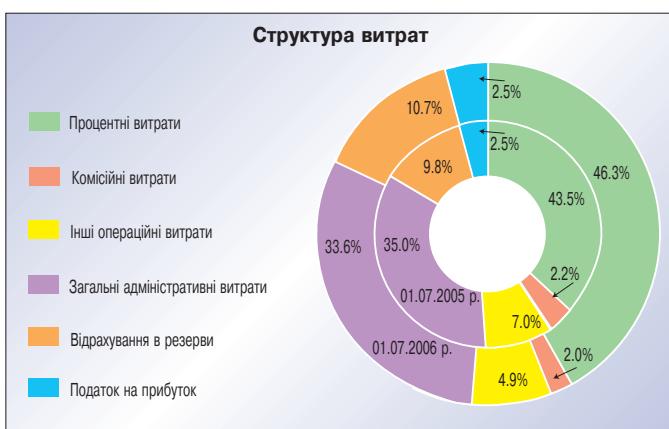
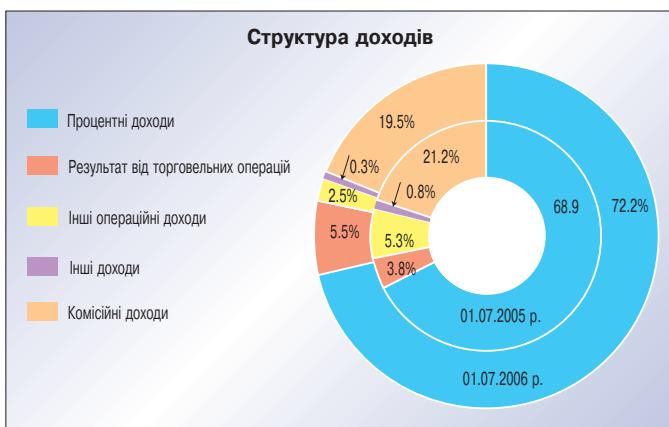


ЕКСКЛЮЗИВ /

Динаміка фінансового стану банків України на 1 липня 2006 року*



*За попередніми даними.



На замовлення "Вісника НБУ" матеріал підготовлено працівниками управління аналізу діяльності системи банків департаменту методології банківського регулювання та нагляду Національного банку України.

Ексклюзив /

Основні показники діяльності банків України на 1 липня 2006 року

№ п/п	Назва показника	01.01. 2001 р.	01.01. 2002 р.	01.01. 2003 р.	01.01. 2004 р.	01.01. 2005 р.	01.01. 2006 р.	01.07. 2006 р.
1	Кількість зареєстрованих банків	195	189	182	179	181	186	188
2	Вилучено з Державного реєстру банків (з початку року)	9	9	12	8	4	1	3
3	Кількість банків, що перебувають у стадії ліквідації	38	35	24	20	20	20	21
4	Кількість діючих банків	153	152	157	158	160	165	165
4.1	Із них: з іноземним капіталом;	22	21	20	19	19	23	30
4.1.1	у тому числі зі 100-відсотковим іноземним капіталом	7	6	7	7	7	9	11
5	Частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків, %	13.3	12.5	13.7	11.3	9.6	19.5	23.4
Активи, млн. грн.								
1	Загальні активи (не скориговані на резерви за активними операціями)	39 866	50 785	67 774	105 539	141 497	223 024	264 954
1.1	Чисті активи (скориговані на резерви за активними операціями)	37 129	47 591	63 896	100 234	134 348	213 878	254 558
2	Високоліквідні активи	8 270	7 744	9 043	16 043	23 595	36 482	34 646
3	Кредитний портфель	23 637	32 097	46 736	73 442	97 197	156 385	199 060
3.1	У тому числі: кредити, надані суб'єктам господарювання;	18 216	26 564	38 189	57 957	72 875	109 020	130 531
3.2	кредити, надані фізичним особам	941	1 373	3 255	8 879	14 599	33 156	48 645
4	Довгострокові кредити	3 309	5 683	10 690	28 136	45 531	86 227	111 972
4.1	У тому числі довгострокові кредити, надані суб'єктам господарювання	2 761	5 125	9 698	23 239	34 693	58 528	70 777
5	Проблемні кредити (прострочені та сумнівні)	2 679	1 863	2 113	2 500	3 145	3 379	4 169
6	Вкладення в цінні папери	2 175	4 390	4 402	6 534	8 157	14 338	13 311
7	Резерви за активними операціями банків	2 737	3 194	3 905	5 355	7 250	9 370	10 990
	Відсоток виконання формування резерву	61.5	85.4	93.3	98.2	99.7	100.05	100.1
7.1	У тому числі резерв на відшкодування можливих втрат за кредитними операціями	2 336	2 963	3 575	4 631	6 367	8 328	9 901
Пасиви, млн. грн.								
1	Пасиви, всього	37 129	47 591	63 896	100 234	134 348	213 878	254 558
2	Балансовий капітал	6 507	7 915	9 983	12 882	18 421	25 451	29 454
2.1	У тому числі: статутний капітал	3 671	4 573	5 998	8 116	11 605	16 111	18 954
2.2	частка капіталу в пасивах	17.5	16.6	15.6	12.9	13.7	11.9	11.6
3	Зобов'язання банків	30 622	39 676	53 913	87 352	115 927	188 427	225 105
3.1	У тому числі кошти суб'єктів господарювання;	13 071	15 653	19 703	27 987	40 128	61 214	65 156
3.1.1	із них строкові кошти суб'єктів господарювання	2 867	4 698	6 161	10 391	15 377	26 807	29 192
3.2	Кошти фізичних осіб;	6 649	11 165	19 092	32 113	41 207	72 542	83 514
3.2.1	із них строкові кошти фізичних осіб	4 569	8 060	14 128	24 861	33 204	55 257	63 799
Довідково								
1	Регулятивний капітал, млн. грн.	5 148	8 025	10 099	13 274	18 188	26 373	31 324
2	Адекватність регулятивного капіталу (Н2)	15.53	20.69	18.01	15.11	16.81	14.95	14.31
3	Доходи, млн. грн.	7 446	8 583	10 470	13 949	20 072	27 537	18 016
4	Витрати, млн. грн.	7 476	8 051	9 785	13 122	18 809	25 367	16 188
5	Результат діяльності, млн. грн.	-30	532	685	827	1 263	2 170	1 828
6	Рентабельність активів, %	-0.09	1.27	1.27	1.04	1.07	1.31	1.62
7	Рентабельність капіталу, %	-0.45	7.50	7.97	7.61	8.43	10.39	13.56
8	Чиста процентна маржа, %	6.31	6.94	6.00	5.78	4.90	4.90	5.00
9	Чистий спред, %	7.10	8.45	7.20	6.97	5.72	5.78	5.64

На замовлення "Вісника НБУ" матеріал підготовлено працівниками управління аналізу діяльності системи банків департаменту методології банківського регулювання та нагляду Національного банку України.

Основні монетарні параметри грошово-кредитного ринку України у червні 2006 року

Розміри діючої облікової ставки Національного банку України в 2000–2006 рр.

Відсотки річні

Дата введення у дію	Розмір діючої облікової ставки
15.08.2000 р.	27.0
10.03.2001 р.	25.0
07.04.2001 р.	21.0
11.06.2001 р.	19.0
09.08.2001 р.	17.0
10.09.2001 р.	15.0
10.12.2001 р.	12.5
11.03.2002 р.	11.5
04.04.2002 р.	10.0
05.07.2002 р.	8.0
05.12.2002 р.	7.0
09.06.2004 р.	7.5
07.10.2004 р.	8.0
09.11.2004 р.	9.0
10.08.2005 р.	9.5
10.06.2006 р.	8.5

Обсяги кредитів, наданих Національним банком для підтримання ліквідності банків України у червні 2006 р. (в розрізі інструментів)

Відсотки

Показники	2006 р.	У тому числі за червень
Обсяги рефінансування банків, усього	100.00	100.00
У тому числі через:		
— кредити "овернайт", надані через постійно діючу лінію рефінансування	73.42	47.0
— кредити рефінансування, надані шляхом проведення тендера	5.78	0.0
— операції прямого РЕПО (розрахунково)	20.80	53.0
— стабілізаційний кредит	—	—

Середньозважена процентна ставка за кредитами, наданими Національним банком для підтримання ліквідності банків України у червні 2006 р.

Відсотки

Показники	2006 р.	У тому числі за червень
Середньозважена процентна ставка за кредитами рефінансування, усього	12.19	10.67
У тому числі за:		
— кредитами "овернайт", наданими через постійно діючу лінію рефінансування	12.64	11.00
— кредитами, наданими шляхом проведення тендера	11.50	0.0
— операціями прямого РЕПО (розрахунково)	10.80	10.38
— стабілізаційним кредитом	—	—

Процентні ставки банків за кредитами та депозитами у національній валюті у червні 2006 р.*

Відсотки річні

Показники	Червень 2006 р.
На міжбанківському ринку:	
за кредитами, наданими іншим банкам	4.6
за кредитами, отриманими від інших банків	4.6
за депозитами, розміщеними в інших банках	8.1
за депозитами, залученими від інших банків	8.2
На небанківському ринку:	
за кредитами**	15.5
за депозитами	7.3

* За щоденною звітністю банків; з урахуванням вартості пролонгованих кредитів (депозитів).

** Без урахування ставок за кредитами "овердрафт".

Темпи зростання грошової маси у червні 2006 р.

Агрегати грошової маси	01.01.2006 р.	01.02.2006 р.	01.03.2006 р.	01.04.2006 р.	01.05.2006 р.	01.06.2006 р.	01.07.2006 р.
Готівка. Гроші поза банками							
M0, % до початку року	100.0	94.3	94.6	97.4	101.3	101.4	106.8
M0 + переказані кошти в національній валюті							
M1, % до початку року	100.0	93.5	95.0	97.6	98.9	101.3	106.2
M1 + переказані кошти в іноземній валюті та інші кошти							
M2, % до початку року	100.0	97.3	98.5	100.7	103.7	106.9	110.4
M2 + цінні папери власного боргу банків							
M3, % до початку року	100.0	97.3	98.6	100.6	103.7	106.9	110.3

Примітка. Починаючи з 10.05.2006 р. встановлено такі нормативи обов'язкового резервування для формування банками обов'язкових резервів (постанова Правління Національного банку України від 28.04.2006 р. № 169); за строковими коштами і вкладами (депозитами) юридичних і фізических осіб у національній та іноземній валютах — 4; за коштами вкладів (депозитів) юридичних і фізических осіб у національній та іноземній валютах на вимогу і коштами на поточних рахунках — 6.

Із 01.03.2006 р. встановлено обсяг обов'язкових резервів, який має зберігатися щоденно на початок операційного дня на кореспондентському рахунку банку в Національному банку України в розмірі не менше як 70% від суми визначеного та сформованого обсягу обов'язкових резервів за попередній звітний період резервування (постанова Правління Національного банку України № 58 від 21.02.2006 р.).

На замовлення "Вісника НБУ" матеріали підготовлено працівниками департаменту монетарної політики Національного банку України.

АННОТАЦИИ

С Днем Независимости, украинская родня!

Поздравление читателям “Вісника НБУ” с Днем Независимости.

Людмила Патрикац, Милана Бойчук. *Евроинтеграционный курс Украины: на перекрестке исследований и выводов.*

Отчет о Первой международной научно-практической конференции “Интеграция Украины в европейское и мировое финансовое пространство”.

Александр Черняк, Андрей Каминский. *Методика выборочных исследований в банковской системе Украины.*

Представлены результаты изучения специфики проведения выборочных исследований в украинской банковской системе.

Руслан Набок, Александр Набок. *Концептуальная схема рейтингования банков Украины.*

Раскрывается схема построения комплексной методики присвоения рейтингов для банков, детально обосновывается включение каждого показателя в процесс расчета общего рейтинга банка.

Самое большое кредитное бюро Украины наращивает потенциал.

Информация об общем собрании Первого всеукраинского бюро кредитных историй.

Ольга Штейн. *Новые тенденции в развитии банковского маркетинга.*

Рассматриваются проблемы развития банковского маркетинга на отечественном рынке банковских услуг и опыт зарубежных банков.

Динамика финансового состояния банков Украины на 1 июля 2006 года.

Основные показатели деятельности банков Украины на 1 июля 2006 года.

Алексей Хабьюк. *Влияние Базеля II на банки и экономику.*

Проанализировано возможное влияние новых принципов банковского надзора Базель II на деятельность банков и на экономику в целом.

Максим Кириченко. *Интернационализация банковской деятельности: опыт стран Центрально-Восточной Европы и перспективы для Украины.*

Проанализированы процессы интернационализации банковской деятельности в странах Центрально-Восточной Европы, рассмотрены возможные пути развития международной деятельности отечественных банков.

Рынок государственных ценных бумаг Украины в июне 2006 года.

Елена Махаева. *Электронные деньги: состояние европейского рынка и его регулирование.*

Рассматривается принятый в Европейском Союзе подход к регулированию одного из новейших платежных продуктов — электронных денег, а также состояние соответствующего рынка в Европе.

Виктор Берников. *Национальная система массовых электронных платежей: обзор развития во втором квартале 2006 года.*

Продолжение публикаций ежеквартальных обзоров развития Национальной системы массовых электронных платежей.

Любомира Киндрашкая. *Учитываемые требования международных*

стандартов при построении методики учета финансовых инструментов в банках Украины.

Автор анализирует изменения в международных учетных стандартах и исследует их влияние на формирование методики учета финансовых инструментов в Украине.

Людмила Снигурская. *Отображение в учете переклассификации ценных бумаг.*

Автор комментирует применение в практике банковской деятельности МСБУ 39 в новой редакции в рамках бухгалтерского учета ценных бумаг и предлагает возможные варианты отображения в учете банков Украины требований этого стандарта.

Меморандум между Национальным банком Украины и Банком Литвы.

Сообщение о подписании Национальным банком Украины и Банком Литвы Меморандума о взаимопонимании по вопросам сотрудничества в сфере надзора за кредитными учреждениями.

Татьяна Черемисова. *Расчет составляющих элементов лизингового платежа с учетом инфляции и спроса на лизинговые услуги в Украине.*

Рассматривается влияние рыночных факторов на отдельные составляющие лизингового платежа. Предложено определять лизинговое вознаграждение с учетом первоначальной стоимости объекта договора.

Основные монетарные параметры денежно-кредитного рынка Украины в июне 2006 года.

Учетная ставка НБУ; объемы кредитов, предоставленных Национальным банком для поддержания ликвидности банков Украины; средневзвешенная процентная ставка по кредитам, предоставленным Национальным банком для поддержания ликвидности банков Украины; процентные ставки банков по кредитам и депозитам в национальной валюте; динамика роста денежной массы по состоянию на 01.07.2006 г.

Татьяна Унковская, Екатерина Данилова. *Моделирование влияния валютных и ценовых шоков на формирование экспорта. Эффект гистерезиса.*

Предложен подход, позволяющий раскрыть внутреннюю природу процесса противодействия энергетическим шокам с помощью изменений валютного курса.

Основные макроэкономические показатели развития Украины в июне 2000—2006 годов.

Официальный курс гривни к иностранным валютам, устанавливаемый Национальным банком Украины один раз в месяц (за июнь 2006 года).

Официальный курс гривни к иностранным валютам, устанавливаемый Национальным банком Украины ежедневно (за июнь 2006 года).

О выпуске в обращение памятной монеты “10 років Конституції України”.

Официальное сообщение о выпуске в обращение и нумизматическое описание памятной монеты номиналом 10 гривень, посвященной 10-й годовщине принятия Конституции Украины. Фотоизображение аверса и реверса монеты.

В добный путь!

Сообщение о вручении дипломов о высшем образовании выпускникам Киевского филиала Львовского банковского института Национального банка Украины.

ANNOTATIONS

Congratulations on the Independence Day, Ukrainian family!

Congratulation of the readers of "The Herald of the NBU" on the occasion of the Independence Day of Ukraine.

Liudmyla Patrikats, Mylana Boichuk. *Ukraine's Eurointegration course is at the crossroad of studies and conclusions.*

Report on the First international scientific and practical conference "Ukraine's integration in the European and World Financial Environment".

Alexander Cherniak, Andrii Kaminskyi. *Sampling methods in the banking system of Ukraine.*

Given are the particularities of the sampling methods in the banking system of Ukraine.

Ruslan Nabok, Alexander Nabok. *The conceptual scheme for rating the banks of Ukraine.*

Considered are the complex methods of banks' rating. Every indicator included in the calculation of bank's general rating is grounded in details.

The largest credit bureau of Ukraine increases its potential.

Information about the general meeting of the First All-Ukrainian bureau of credit histories.

Olha Shtein. *New trends in bank marketing development.*

Considered are the problems of bank marketing development in the domestic banking market and the experience of foreign banks.

Dynamics of the financial performance of Ukrainian banks as of 1 July 2006.

Major indicators of the activities of Ukrainian banks as of 1 July 2006.

Olexii Khabiiuk. *The Basel II impact on banks and the economy.*

Discussed is the possible impact of the new Basel II principles of banking supervision on banks' activities and the economy.

Maksym Kyrychenko. *The internationalization of banking activities: experience of the countries of Central and Eastern Europe and prospects for Ukraine.*

Discussed is the internationalization of banking activities in the countries of Central and Eastern Europe. Considered are possible ways for the development of international activities of Ukrainian banks.

Government securities market in Ukraine in June 2006.

Olena Makhaieva. *Electronic money: situation in the European market and its regulation.*

Considered is the approach to the electronic money regulation accepted by the European Union and the situation in the electronic money market.

Viktor Bernikov. *National System of Mass Electronic Payments and its development in the second quarter of 2006.*

The quarterly review of the NSMEP development.

Liubomyra Kindratska. *The requirements of international standards taken into account in the methods of financial instruments accounting in Ukrainian banks.*

Discussed are the changes in international standards and their impact on the methods of financial instruments accounting in Ukrainian banks.

Liudmyla Snihurska. *Securities reclassification in the accounting.*

The author considers the new version of the IAS 39 and the reflection of its requirements in the securities accounting of Ukrainian banks.

The Memorandum between the National Bank of Ukraine and the Bank of Lithuania.

Information about the Memorandum of mutual understanding on cooperation in the sphere of credit institution supervision signed by the National Bank of Ukraine and the Bank of Lithuania.

Tetiana Cheremisova. *The calculation of leasing payment components with inflation and demand for leasing services in Ukraine taken into account.*

Considered is the impact of market factors on separate components of leasing payment. The author offers to determine the leasing compensation taking into account the initial cost of a contract object.

Major monetary parameters of the monetary market of Ukraine in June 2006.

NBU discount rate, volumes of NBU credits for support of banks' liquidity, average weighted interest rates on NBU credits for support of banks' liquidity, interest rates of banks on national currency credits and deposits, dynamics of money supply growth as of 1 July 2006.

Tetiana Unkovska, Kateryna Danylova. *The simulation of the impact of currency and price shocks on exports forming. The hysteresis effect.*

Offered is the approach revealing the nature of resistance to energy shocks by dint of changing exchange rates.

Major macroeconomic indicators of the development of Ukraine in June 2000 – 2006.

Official exchange rate of hryvnia against foreign currencies established monthly by the National Bank of Ukraine (in June 2006).

Official exchange rate of hryvnia against foreign currencies established daily by the National Bank of Ukraine (in June 2006).

Putting into circulation the commemorative coin "10 Years of the Constitution of Ukraine".

Official report on putting into circulation the 10 hryvnia commemorative coin dedicated to the 10th anniversary of the adoption of the Constitution of Ukraine. Obverse, reverse, and numismatic description of the coin are enclosed.