

Масштабне впровадження нової системи управління дозволить створити сприятливе економічне середовище у регіоні, підвищити конкурентний статус підприємств АПК, покращить інвестиційний клімат та створить умови для незворотного процесу підйому життєвого рівня населення.

УДК 65.9(29)26

## **МОДЕЛЬ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ**

**Л.М.ГАЛАТ – к.е.н., доцент**

Україна переходить до нової економічної системи, що базується на ринкових відносинах. В державі проводяться реформи, спрямовані на удосконалення і реорганізацію економіки. Однією з найважливіших структур ринкової економіки є банки, тому що вони суттєво підвищують ефективність суспільного виробництва прискорюючи обмінні операції, сприяють зростанню продуктивності суспільної праці. Ринкова економічна система, яка поступово формується в Україні потребує відповідної банківської системи. Тому, звичайно, будь-яка проблема, що стосується сучасного комерційного банку, оптимізації та умов його функціонування є актуальною.

Останнім часом в Україні виникла значна кількість комерційних банків. Як наслідок, конкурентна боротьба між ними стає більш жорсткою та гострою. Мета кожного комерційного банку у цій ситуації – утриматись на певному рівні, вистояти у конкурентній боротьбі, досягти конкурентоспроможності.

Отже, конкурентоспроможність банків є однією з важливих і актуальних проблем банківської системи України. Оцінка конкурентоспроможності дає змогу кожному банку визначати найбільш доцільну стратегію своєї діяльності, допомагає намітити конкретні заходи зміцнення стану банку, підвищення рейтингу та інше.

В самому загальному вигляді конкурентоспроможність банку можна визначити, як його спроможність функціонувати у відповідному економічному середовищі і приносити певний прибуток. Для визначення моделі конкурентоспроможного банку, на наш погляд, слід порівняти показники, що визначають економічну ефективність, товари чи послуги окремого комерційного банку і інших банків. До основного набору складових (показників), які в сукупності визначають конкурентоспроможність комерційного банку слід віднести: прибутковість, набір послуг, що надає комерційний банк, їх ціну, якість обслуговування, ліквідність та місце в загальному рейтингу

банків. Слід зазначити, що специфічними для банку є такі показники, як рейтинг та ліквідність. Розглянемо основні складові конкурентоспроможності банку більш детально.

Як відомо, основною метою діяльності комерційного банку є отримання прибутку на початковому етапі його функціонування і його максимізація в подальшому. Цей показник є головним при визначенні конкурентоспроможності.

Банківський прибуток одержується з багатьох джерел. А саме: по-перше, банки сплачують своїм клієнтам проценти по вкладах і одержують від них більш високі проценти по позиках. Різниця становить банківський прибуток, який має власну назву – маржа;

по-друге, банківський прибуток включає дохід, що приносить власний капітал банку, розміщений у позики, інвестиції та цінні папери. В цьому випадку прибуток банку складається з різниці між доходами та витратами на ведення банківських операцій;

по-третє, певні доходи отримує банк за надання банківських послуг, а саме, консультативних, інкасації, зберігання коштовностей, ведення довірчих операцій з цінними паперами, випуск та обслуговування кредитних карток та ін.

Чистий прибуток банку, взятий у відношенні до його власного капіталу, складає норму банківського прибутку. Норма банківського прибутку дає можливість більш точно охарактеризувати прибутковість конкретного банку. Намагаючись збільшити прибуток банк часто здійснює операції пов'язані зі значним ризиком. Але діяльність банку завжди повинна бути спрямована на поєднання надійності і прибутковості. Тому, не менш важливим для ефективного функціонування банку є дотримання умов ліквідності.

Ліквідність банку – це його спроможність своєчасно і без збитків для себе виконувати власні зобов'язання перед клієнтами. Правильна оцінка ліквідності та ефективне управління нею є однією з найважливіших передумов успішної діяльності кредитних організацій. Як показує світовий досвід, жорстке регулювання банківської ліквідності у банківських системах розвинутих країн майже відсутнє, нормативи ліквідності там не встановлюються, державний контроль обмежується загальними вимогами. Звісно, такий варіант характерний для достатньо розвинутих фінансово-кредитних інститутів. Зважаючи на те, що українська банківська система тільки формується, а крім того, знаходиться під впливом кризових явищ в економіці, жорстке регулювання ліквідності комерційних банків на сучасному етапі є необхідним. В Україні існують такі нормативи ліквідності банку: норматив миттєвої ліквідності (Н6), норматив загальної ліквідності (Н7), норматив співвідношення високоліквідних активів

до робочих активів банку (Н8). Національний банк встановлює певні граничні значення цих нормативів.

Ще одною складовою, яка суттєво впливає на конкурентоспроможність банку є набір послуг, що надає банк своїм клієнтам. Серед них можна виділити:

послуги, пов'язані з розрахунково-касовими, кредитними, валютними та іншими операціями, об'єми яких повинні піддаватися обліку;

консультації, участь банків у перевірці проектно-кошторисної документації, інформаційні та інші послуги, на аналоги яких існують тарифи та калькуляції;

послуги, обсяги яких не можуть бути піддані точному обліку або на аналоги яких відсутні тарифи та калькуляції.

На сучасному етапі виділяють до 200 видів банківських продуктів та послуг. Зрозуміло, що розширюючи сферу своїх послуг банк має більше можливостей задовольнити потреби клієнта. Але, звичайно, розширювати їх треба з огляду на особливості ринку, наявність в них певної групи клієнтів. Надзвичайно важливим моментом при цьому є і ціна, яку встановлює банк на свої послуги. Якщо оцінювати конкурентоспроможність банку, необхідно врахувати те, що найбільш конкурентоспроможним буде банк, який встановить якомога нижчі ціни на свої послуги, отримуючи при цьому достатній прибуток.

Вище зазначені складові конкурентоспроможності банку тісно пов'язані і впливають один на одного. Наприклад, прагнучи максимізувати прибуток комерційний банк вкладає гроші в операції, які мають підвищений ступінь ризику, що створює загрозу для ліквідності. Таким чином, виникає конфлікт між прибутковістю та ліквідністю, тому вирішення дилеми “надійність – прибутковість” є предметом постійної уваги будь-якого банку. При чому, ця ситуація потребує індивідуального підходу до окремого комерційного банку і відповідне рішення приймається на підставі глибокого аналізу його фінансового стану.

Неважко встановити і зв'язок між кількістю банківських послуг, їх цінами та прибутковістю комерційного банку.

Таким чином, запропонована модель визначення конкурентоспроможності комерційного банку вказує на тенденцію прямого впливу розширення послуг – зростання прибутковості, та оберненого – зростання прибутковості – зниження ліквідності.

Розглянемо основні напрямки підвищення конкурентоспроможності комерційного банку спираючись на запропоновану модель на прикладі Херсонської філії “Інкомбанк-Україна”. Цей банк належить до банків, так званої, нової хвилі. Він заснований в 1997 році,

є резидентом України зі 100% іноземним капіталом, статутний фонд 10 млн. еку, має чотири філії, одну з яких в Херсоні. Філія банку, згідно нормативних документів повинна дотримуватись певних обмежень, в той же час має певну підтримку від головного банку.

Загальновідомо, що успіх будь-якої діяльності, в тому числі і банківської, залежить від відповідних засобів її забезпечення. Такими засобами для банку є наявність достатнього капіталу, кваліфікованого персоналу, прогресивних технологій, широкий набір банківських послуг та продуктів. Головним напрямом забезпечення конкурентоспроможності ХФ КБ "Інкомбанк-Україна" є постійна турбота про нарощування капіталу, як власного, так і залученого. Звичайно, основним засобом, який дає можливість досягти цього є популяризація банку, зацікавлення потенційних клієнтів своїми перевагами. Тут проводиться певна маркетингова діяльність: щитова реклама, реклама у засобах масової інформації, буклети, альбоми, участь у виставках та ін. Все ж спектр маркетингових дій можна розширити. Доцільними можуть бути різноманітні соціологічні опитування, спрямовані на виявлення потенційних клієнтів, та їх потреб.

Незважаючи на фінансову кризу, показники ліквідності ХФ КБ "Інкомбанк-Україна" є сприятливими для подальшого розвитку, хоча потрібні певні заходи, спрямовані за зміцнення ліквідності, щодо (Н7).

Однією з найбільш прибуткових видів діяльності банку є операції по кредитуванню, одночасно вони й найбільше ризиковані. В цьому напрямку проводиться робота по спеціальній перевірці клієнтів щодо спроможності повернення кредиту, а також, визначаються оптимальні строки кредитування. Короткостроковий кредит у національній валюті є найбільш оптимальним рішенням дилеми "прибутковість-ліквідність" для ХФ КБ "Інкомбанк-Україна" в сучасний період. Що стосується кредитування в іноземній валюті, то тут кредитування може бути і довготерміновим. Інший аспект кредитування – формування ставок по кредитах. Порівняно з іншими херсонськими комерційними банками річні ставки кредитування дещо нижчі, все ж сучасний стан банку дає можливість зменшити ставку по кредитах до рівня облікової ставки НБУ за рахунок депозитних внесків.

Перспективним напрямком підвищення конкурентоспроможності банку є розширення видів банківських послуг. Уже зараз існує достатня база і попит клієнтів на такі банківські послуги як обслуговування клієнтів по комунальних платежах, проведення довірчих операцій.

В майбутньому, перспективним для банку може бути проведення операцій з цінними паперами та робота з пластиковими карт-

ками. Але ці види послуг можливі за умови розвитку регіонального та українського ринку цінних паперів та створення інфраструктури для користування кредитними картками.

УДК 338.109.3

### **ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В КОЛЕКТИВНИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

**О.М.МУХІН – аспірант, Миколаївська державна аграрна Академія**

Економіка СРСР була орієнтована на виробництво продукції, збут якої був гарантований. При цьому ціни формувалися по затратному принципу, а наявність грошових ресурсів гарантувалася підтримкою держави. В нинішній час сільськогосподарські підприємства позбулися реальної державної підтримки, однак в більшості підприємств значних змін ні в сфері управління, ні в сфері виробництва не відбулося. По результатах дослідження, проведеного по колективних сільськогосподарських підприємствах (далі КСП) Миколаївської області, на 1 січня 1999 року більш 90% з них є збитковими. В середньому по КСП області коефіцієнт абсолютної ліквідності складає 0.003 (норматив 0.2.. 0.35). Для розрахунку показників була застосована методика [4, стор. 47-56]<sup>1</sup>. Відношення дебіторської заборгованості до кредиторської 0.16. Це свідчить про те, що КСП не зможуть покрити кредиторську заборгованість а ні за рахунок грошових засобів, а ні за рахунок дебіторської заборгованості. Коефіцієнт покриття в середньому по КСП області дорівнює 1, що поряд з низьким рівнем коефіцієнта абсолютної ліквідності свідчить про значну частку запасів в структурі оборотних коштів, тобто про неефективний фінансовий менеджмент.

В Україні та поза її межами проблемою фінансового менеджменту займалися Ю.С.Коваленко, М.Д.Кошляк, В.В.Матвеев (ІАЕ УААН), І.А.Бланк, В.В.Ковальов, І.Т.Балабанов, Є.С.Стоянова, М.Г.Штерн, Е.А.Уткін, Д.Міддлтон та інші. Однак вони розглядали проблеми фінансового менеджменту без врахування впливу інших структур управління (мається на увазі схема з [5]). З точки зору автора роботи фінанси відображають не тільки загальний стан справ в сфері управління фінансами, вони зазнають вплив усіх структур управління, тому зміни тільки в сфері фінансового менеджменту (тобто в одному із шести блоків управління) не можуть привести до

---

<sup>1</sup> Джерело – зведений річний звіт по КСП області за 1998 рік