

2012

Année
Internationale des

Coopératives



ЗБІРНИК
наукових статей магістрів
факультету фінансів і обліку



**Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»
(ПУЕТ)**

**ЗБІРНИК
наукових статей магістрів
факультету фінансів і обліку ПУЕТ за
результатами наукових досліджень
2011–2012 навчального року**

**ПОЛТАВА
ПУЕТ
2012**

УДК 330
ББК 65я43
3-41

Розповсюдження та тиражування без офіційного дозволу ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі» заборонено

Друкується відповідно до наказу по університету № 5-Н від 16 січня 2012 року.

Редакційна колегія:

Головний редактор – **О. О. Нестуля**, д.і.н., професор, ректор.
Заступник головного редактора – **О. В. Карпенко**, к.е.н., професор, проректор із наукової роботи та міжнародних зв'язків.
Відповідальний секретар – **Н. М. Бобух**, д.філол.н., доцент, завідувач кафедри української та іноземних мов.
Відповідальний редактор – **Н. С. Педченко**, к.е.н., доцент, декан факультету фінансів і обліку.

Члени редакційної колегії:

Ю. А. Верига, к.е.н., професор, завідувач кафедри бухгалтерського обліку і аудиту (за спеціальністю «Облік і аудит»);
О. А. Пантелеймоненко, д.е.н., професор, завідувач кафедри грошового обігу і кредиту (за спеціальністю «Банківська справа»);
О. В. Шкуруній, д.е.н., професор, завідувач кафедри міжнародної економіки (за спеціальністю «Міжнародна економіка»);
О. В. Черняська, д.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів (за спеціальністю «Фінанси і кредит»).

Збірник наукових статей магістрів факультету фінансів і обліку ПУЕТ 3-41 за результатами наукових досліджень 2011–2012 навчального року. – Полтава : ПУЕТ, 2012. – 468 с.

ISBN 978-966-184-163-4

У збірнику представлено результати наукових досліджень магістрів спеціальностей «Банківська справа», «Міжнародна економіка», «Облік і аудит», «Фінанси і кредит», у яких дано критичну оцінку діючої практики господарювання та розкрито підходи молодих науковців до розвитку економічних наук у сучасних умовах.

УДК 330
ББК 65я43

Матеріали друкуються в авторській редакції мовами оригіналів.
За вклад, зміст і достовірність матеріалів відповідальні автори.

© Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і
торгівлі», 2012

ISBN 978-966-184-163-4

ЗМІСТ

Спеціальність «Банківська справа»

Анісімова С. С. Фактори впливу на фінансову стійкість банку та механізм управління.....	9
Грек К. В. Сучасні підходи до управління кредитним портфелем комерційного банку	17
Довженко Н. С. Оцінка ефективності використання депозитного обслуговування клієнтів банку.....	22
Єременок О. В. Механізм управління процентним ризиком комерційного банку на сучасному етапі.....	27
Кузьменко Н. А. Актуальні аспекти удосконалення рейтингової оцінки у сучасних комерційних банках	33
Лескова О. І. Реструктуризація як основний метод управління проблемними кредитами в умовах економічної рецесії	39
П'ятак М. М. Сутність банківської ліквідності та фактори, що її визначають	45
Савченко І. В. Механізм удосконалення системи управління ліквідністю банків в Україні.....	51
Тарасенко О. О. Напрями мінімізації кредитного ризику в сучасній банківській практиці України	58
Швець Н. В. Особливості системи фінансового моніторингу в Україні	64

Спеціальність «Міжнародна економіка»

Бойко М. С. Розвиток інновацій як основа конкурентоспроможності компаній.....	70
Бородавка С. О. Сучасний стан фінансового лізингу в Україні.....	75
Відюк М. С. Основні етапи розробки комплексної стратегії виходу фірми на зовнішні ринки.....	80
Гармаш А. О. Монополізація капіталу на ринку комп'ютерних технологій.....	85

ваність завдань, неясність переваг досить часто не дозволяє спеціалістам комерційних банків створювати адекватні моделі досліджуваних об'єктів та процесів.

Список використаної літератури

1. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 7.12.2006 р. № 2121-111 (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
2. Буряк В. Економічні межі кредиту в забезпеченні ефективності кредитної діяльності банку: навч. посіб. / В. Буряк, В. Волохов // Банківська справа. – М.: Товариство «Знання» України, 12/2002. – № 6. – С. 50–56.
3. Внукова Н. М. Ощадна справа: навч. посіб. / Н. М. Внукова, П. М. Куликов, В. А. Череватенко. – Х.: ТОВ «Компанія СМІТ», 2005. – 480 с.
4. Дмитренко М. Г. Кредитування і контроль: навч.-методич. посіб. / М. Г. Дмитренко. – Кондор, 2009. – 296 с.
5. Кузнецов С. В. Кредитный портфель коммерческого банка и оценка его качества / С. В. Кузнецов // Банковские услуги. – М.: ООО «Фининформсервис НИКА», 2007. – № 12. – С. 29–38.
6. Чуб П. М. Підходи до управління кредитним портфелем комерційного банку: автореф. дис. канд. екон. Наук: 08.04.01 / П. М. Чуб; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2003. – 17 с.

УДК 336717.3

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ДЕПОЗИТНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ КЛІЄНТІВ БАНКУ

*Н. С. Довженко, магістр спеціальності «Банківська справа»
І. Г. Брітченко, д.е.н., професор, директор Міжгалузевого інституту підвищення кваліфікації та перепідготовки спеціалістів – науковий керівник ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі» – науковий керівник*

Ключові слова: депозит, депозитні операції, ресурсна база банку, обслуговування клієнтів.

Постановка проблеми. Проблема залучення вільних коштів населення – одна з найактуальніших сьогодні. Завданням банків є акумулювання їх для подальшого інвестування економіки. У той же час важливо підкреслити, що й самі банки не можуть функціонувати стійко і стабільно, не маючи надійної ресурсної бази. В умовах обмеженості ресурсів вони не можуть розвивати й кредитні операції. Тому проблема розробки і виконання організації депозитних операцій банків є однією з найважливіших сьогодні.

При цьому слід зауважити, що в умовах сучасної фінансової кризи першочерговим завданням політики банків є повернення до них довіри клієнтів. І запорука цьому – раціональне та максимально ефективне обслуговування фізичних та юридичних осіб. Тому в умовах сучасної конкуренції необхідним є застосування нових методів обслуговування клієнтів для всебічного задоволення їх потреб у банківських послугах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці депозитної діяльності банків присвячені праці багатьох учених, зокрема: І. Брітченка, О. Момота, О. Василика, А. Гальчинського, О. Дзюблюка, О. Заруби, Б. Івасіва, Т. Ковальчука, І. Лютого, А. Мороза, Д. Олійника, Н. Парасія-Вергуленко, О. Пилипченка, Л. Примостки, К. Раєвського, М. Савлука, М. Сивульського та інших. Вагомий внесок у вивчення депозитів у складі ресурсної бази сучасних банківських установ, а також методів обслуговування клієнтів комерційними банками здійснили такі зарубіжні економісти як Г. Айленбергер, Ж. Вігуру, І. Гаумерта, У. Гюде, Р. Еллер, Д. Мак Нотон, Ж. Матука, П. Роуза, Д. Сінкі, Т. Кох та інші. Серед російських учених досліджували цю тематику Є. Жукова, В. Колесникова, Л. Кроливецька, Г. Панова, Є. Ширінська та інші.

Формулювання мети. Метою статті є визначення сутності та ролі депозитного обслуговування та оцінка ефективності його використання.

Виклад основного матеріалу дослідження. В основу діяльності комерційного банку покладено надання певного спектру банківських послуг, реалізація яких неможлива без достатньої ресурсної бази. Ресурси комерційного банку – це сукупність власних, залучених і цільових фінансових коштів банку, що перебувають у безпосередньому розпорядженні та використовуються на його розсуд для здійснення банківської діяльності. Управління фінансовими ресурсами комерційного банку – це

складний і багатогранний процес, сутність якого полягає у пошуку та реалізації на практиці найефективніших рішень щодо формування, розподілу й використання фінансових ресурсів [1, с. 173].

Поняття «банківські ресурси» можна визначати за двома підходами: у вузькому розумінні банківські ресурси – це акумульовані банком вільні грошові кошти економічних суб'єктів на умовах виникнення зобов'язань власності чи боргу для подальшого розміщення на ринку з метою отримання прибутку; у широкому розумінні поняття «ресурс» трактують не лише як «засоби» і «запаси», а й як «можливості» (у це поняття долучено реальні можливості банку не лише акумулювати грошові кошти в зобов'язання боргу чи власності, а й здатність отримувати прибуток від запровадження банківських послуг; розмір прибутку має бути достатнім для створення резервів, зростання банку і виплати дивідендів) [2, с. 19].

Для успішного функціонування та розширення діяльності банківської установи недостатньо залучати кошти за нижчою ціною, а розмішувати за вищою, для цього необхідно створювати ефективну систему менеджменту банку. Для підтримки своєї конкурентоспроможності банки вимушені пропонувати своїм клієнтам все нові послуги, застосовувати різноманітні фінансові інструменти та розширювати свою діяльність [3, с. 18].

Основною функцією комерційних банків, як підтверджує досвід країн з розвинутою ринковою системою, є сприяння мобілізації заощаджень фізичних осіб та суб'єктів підприємницької діяльності з метою скерування їх у напрямку найефективнішого використання. Зважаючи на сучасний стан банківської системи України, зумовлений світовою економічною кризою, ринок банківських депозитів зазнав істотних змін. Так, за даними Асоціації українських банків [4], станом на 01.02.2011 р. об'єм ринку депозитів фізичних осіб становив 243 159,166 млн грн, з них 52 449,298 млн грн. Це кошти до запитання, що становить 21,57 % від загальної суми депозитів фізичних осіб, а 190 709,869 млн грн – термінові депозити, що відповідно складають 78,43 %. Станом на 01.04.2011 р. загальна сума депозитів фізичних осіб комерційних банків дорівнює 248 621,241 млн грн, зокрема кошти до запитання – 55 612,363 млн грн (22,37 % від загальної суми депозитів фізичних осіб), а термінові депозити становлять 193 008,878 млн грн (77,63 % відповідно). Таким чином, за два місяці об'єм депозитів фізичних осіб збільшився на 5 462,08 млн грн, що свідчить про зростання довіри населення до банківської системи. Що ж стосується ринку депозитів юридичних осіб станом на 01.02.2011 р. загальна їх сума становила 188 506,346 млн грн, з них 94 758,424 млн грн – це кошти до запитання, що складає 50,27 % від загальної суми депозитів юридичних осіб, а 93 747,923 млн грн – термінові депозити, що відповідно становить 49,73 %. Станом на 01.04.2011 р. загальна сума депозитів юридичних осіб комерційних банків дорівнює 153 552,790 млн грн, зокрема кошти до запитання становлять 94 313,239 млн грн (61,42 % від загальної суми депозитів юридичних осіб), а сума термінових депозитів складає 94 313,239 млн грн (38,58 % відповідно). На ринку депозитів юридичних осіб простежується тенденція до зменшення їх суми на 34 956 млн грн. Така тенденція свідчить про значний відтік ресурсів з комерційних банків, що ставить під загрозу ефективне здійснення ними депозитної та кредитної політики, і обслуговування клієнтів загалом.

Залучення на депозитне обслуговування необхідної кількості клієнтів – фізичних осіб залежить, на сьогоднішній день, не лише від зручних та привабливих умов, високої якості депозитних продуктів банку, але й від можливості отримати комплексне обслуговування.

Система комплексного обслуговування клієнта передбачає купівлю не лише депозитного продукту, а й інших банківських і небанківських продуктів (послуг) на пільгових умовах. З метою впровадження системи комплексного обслуговування фізичних осіб установами банків можуть бути використані різноманітні форми роботи, а саме:

1. Надання споживчих кредитів власникам депозитних рахунків. Споживчі кредити можуть надаватися під гарантії корпоративних клієнтів їх співробітників або фізичній особі за умови наявності певної суми на її депозитному рахунку (з урахуванням чинників її кредитоспроможності).

2. Об'єднання банківських та страхових послуг. При цьому банк за власний рахунок:

- страхує власників пластикових карток – вкладників від нещасних випадків;
- страхує власників пластикових карток, які від'їжджають за кордон;
- здійснює страхування життя вкладників, пенсійне або медичне страхування;

– здійснює страхування цінностей, що зберігаються в депозитних сейфах (наприклад, страхування цінних паперів від знищення).

3. Об'єднання банківських і туристичних (готельних, телефонних) послуг. Власник депозитного рахунку при виконанні встановлених вимог (сума вкладу, строк депозиту) має можливість із знижкою придбати картки міжнародних телефонних мереж, оплатити проживання в готелях, туристичні путівки тощо.

4. Перехресний продаж банківських послуг. Персонал різних підрозділів банку, що безпосередньо працює з клієнтами, пропонує їм не лише «власні» послуги, а й послуги інших підрозділів. Для зацікавленості співробітників може бути впроваджено спеціальну систему матеріального заохочення (оцінка за балами важливості послуг банку).

5. Обслуговування клієнтів до і після здійснення банківських операцій: обслуговування до здійснення операцій – ознайомлення клієнтів з політикою – банку, з корисними властивостями існуючих і нових послуг; надання клієнтам гарантій їх якості; обслуговування після здійснення операцій – робота із скаргами та пропозиціями, перевірка якості обслуговування, надання додаткових послуг, прямий маркетинг.

6. Розширення часових параметрів збуту. Вивчення графіків роботи клієнтів, внесення відповідно до них змін у години роботи підрозділів (філій) банку.

7. Надання консультаційних та інформаційних послуг клієнтам. Консультації з питань оптимального розміщення коштів, доцільності і переваг того чи іншого виду банківських продуктів. Консультації в галузі ЗЕД, маркетингу, права, фінансового обліку тощо.

8. Система бонусів для клієнтів. Банк залежно від важливості того чи іншого виду продукту визначає бонус за бальною шкалою (депозити, кредитні картки, валютообмінні операції, споживчий кредит та ін.). Клієнти, які набирають найбільшу кількість балів, вважаються ключовими особами і отримують бонуси. Бонуси дають можливість отримувати премії, подорожувати із значними знижками [5, с. 101].

Висновки. Ефективним методом додаткового залучення комерційними банками коштів на депозити може стати застосування комплексного обслуговування їх клієнтури. Крім традиційного кредитно-розрахункового та касового обслуговування,

комерційним банкам доцільно надавати своїм клієнтам спектр додаткових послуг. Постійне розширення діапазону послуг, зниження їх вартості, покращення якості кредитно-розрахункового та касового обслуговування, надання різноманітних консультацій сприятимуть збільшенню обсягів кредитних ресурсів банку, забезпечуючи йому належний рівень прибутковості при здійсненні активних операцій.

Список використаної літератури

1. Федосік І. М. Управління ресурсним потенціалом банку : дис. канд. екон. наук: спец. 08.04.01 / Українська академія банківської справи. – Х., 2003. – С. 186.
2. Довгань Ж. М. Ресурси комерційного банку: формування та управління : дис. канд. екон. наук: спец. 08.04.01 / Тернопільська академія народного господарства. – Т., 1999. – С. 204.
3. Дмитриева Е. А. Депозитные операции в системе услуг коммерческого банка: проблемы их эффективности / Е. А. Дмитриева // Банківська справа. – 2005. – № 2. – С. 18–23.
4. Офіційний сайт Асоціації українських банків. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.aub.com.ua>
5. Брітченко І. Г. Інтегровані банківські послуги та конкурентоспроможність банківської системи / І. Г. Брітченко, О. М. Момот. – Полтава : ПУЕТ, 2008. – 315 с.

УДК. 336.713:330.131.7

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕНТНИМ РИЗИКОМ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

*О. В. Єременок, магістр спеціальності «Банківська справа»
І. Г. Брітченко, д.е.н., професор, директор Міжгалузевого інституту підвищення кваліфікації та перепідготовки спеціалістів – науковий керівник ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі» – науковий керівник*

Ключові слова: ризик, процентний ризик банку, управління процентним ризиком, метод гепу, хеджування, чутливі активи, чутливі пасиви.

Постановка проблеми. Одним з основних джерел ризику для будь-якого фінансового інструменту є ризик зміни ринкових

Наукове видання

ЗБІРНИК
наукових статей магістрів факультету фінансів і
обліку ПУЕТ за результатами наукових досліджень
2011–2012 навчального року

Головний редактор *М. П. Гречук*
Комп'ютерна верстка *О. С. Корніліч*

Формат 60×84/16. Ум. друк. арк. 27,2.
Тираж 88 прим. Зам. № 092/322.

Видавець і виготовлювач
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»,
кімн. 115, вул. Ковалю, 3, Полтава 36014; ☎ (0532) 50-24-81

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру видавців, виготівників
і розповсюджувачів видавничої продукції ДК № 3827 від 08.07.2010 р.