

Поэтому исключительно важно в целях создания доминирующего положения легального сектора и достижения равновесного состояния экономики проводить экономическую политику, направленную на сокращение транзакционных издержек. Принципиальным выводом моделирования сценариев развития экономики является положение о том, что для операторов рынка важен не только уровень транзакционных издержек, но и направление их изменения. Это существенно расширяет возможности государства управлять ситуацией в условиях, когда правительство не может резко сократить бюджетные расходы вследствие уменьшения налоговых поступлений. Для снижения уровня транзакционных издержек не требуется значительного изменения доходной части бюджета, так как размер сокращения не играет решающей роли. Важно обозначить направление изменения. Безусловно, такой вариант возможен только в условиях доверия к государству. Субъекту хозяйствования нужна уверенность, что снижение уровня транзакционных издержек — это долгосрочная и предсказуемая политика государства.

*Е.И. Шевцова, д-р экон. наук, Н.Н. Кошевой  
Днепропетровский национальный университет*

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ В УКРАИНСКОЙ БАНКОВСКОЙ ПРАКТИКЕ**

Как известно, успех банка в конкурентных условиях зависит от наличия каких-либо преимуществ, которые прямо или косвенно влияют на экономическую эффективность его деятельности. Особое влияние на результаты работы банковского учреждения оказывает цена банковского продукта.

Объективное и обоснованное установление цен на банковские продукты является сегодня (в условиях конкуренции) одной из основных задач финансового менеджмента и внутрибанковской аналитики.

Цена как финансовый инструмент содержит информацию о себестоимости конкретного банковского продукта и ожидаемом банком уровне прибыльности. Кроме того, цена

является наиболее действенным фактором оценки эффективности продаж банка и является основой ее анализа. Иными словами, цена банковского продукта — фактор укрепления его позиций на денежном рынке.

Подобное явление нашло свое отображение и в Законе Украины “О банках и банковской деятельности” от 07.12.2000 г. № 2121-III (с изменениями и дополнениями): статья 44 гласит о том, что “банк ... ежемесячно анализирует соотношение себестоимости услуг и рыночной конкурентоспособности действующих тарифов...”; а статья 53 — “... банку запрещается устанавливать процентные ставки и вознаграждения на уровне ниже себестоимости банковских услуг ...”.

Вышеизложенное позволяет выделить две основные группы продуктов банка. *Первую группу* продуктов формируют процентные продукты, которые связаны с процентными доходами и расходами: услуги по привлечению средств, связанные с выплатой процентов вкладчикам и услуги, связанные с предоставлением аккумулированных свободных денежных средств нуждающимся в них субъектам экономики и частным клиентам. *Вторая группа* — комиссионные продукты, связанные с оказанием банком разовых услуг и получением комиссионного дохода. К этой группе продуктов относятся в основном услуги по безналичным расчетам и операциям с наличными средствами.

Выделенные группы банковских продуктов отличны по своей природе и экономической сущности, поэтому подходы к ценообразованию на них должны во многом различаться. Так, основу себестоимости процентных продуктов формируют расходы по привлечению и размещению средств, в то время как для комиссионных продуктов основу расходов составляют расходы на персонал и общие — на осуществление банковской деятельности: содержание и ремонт основных средств, арендные платежи и др.

Все это обуславливает разработку политики банковского ценообразования, которая должна учитывать всю существующую специфику: разделение деятельности банка по направлениям, построение системы тарифов, применение комплексного подхода к установлению размера тарифов, оценку конкурентной среды регионов, разработку механизма определения

себестоимости банковских продуктов, механизма установления цены и др.

Кроме этого, при установлении цены на банковский продукт нельзя обойтись без тщательного изучения расходов, связанных с его предоставлением: цена должна находиться между себестоимостью продукта (нижняя граница) и уровнем, определенным реальным спросом на него (верхняя граница). Одновременно механизм ценообразования банковских продуктов должен учитывать фактическое исполнение бюджета каждого из бизнесов банка.

Разработка и воплощение на практике ценовой политики в банковской практике позволят выделить определенные ориентиры в ценообразовании как на сегодняшний день, так и на перспективу в части управления доходами и расходами, что в конечном счете даст возможность обеспечить эффективную деятельность банка в целом.

*С.В. Шевченко, канд. экон. наук  
НИИ труда Минтруда и соцзащиты (Минск)*

## **ПРОБЛЕМЫ УПОРЯДОЧЕНИЯ СТРУКТУРЫ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ, ВОЗНИКАЮЩИЕ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕСПУБЛИКИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ**

В рамках мониторинга социально-трудовой сферы, который проводится в Республике Беларусь с 1998 г., осуществляется статистическое наблюдение базовых предприятий. Это позволяет наблюдать процесс становления рыночных отношений в республике и проблемы, возникающие при этом на предприятиях. Одна из проблем — крайне низкий уровень тарифной заработной платы.

Если в странах с развитой рыночной экономикой удельный вес тарифной части заработной платы составляет 85—95 %, то на предприятиях Республики Беларусь — в основном 45—55 %. При этом на многих предприятиях удельный вес тарифной заработной платы находится в интервале 30—40 %. Основной причиной этого является снижение гарантированности оплаты тру-