

СУЧАСНІ МОДЕЛІ ОЦІНКИ ПРАВ ВЛАСНОСТІ, УПРАВЛІННЯ І СТРУКТУРИ ОСНОВНОГО КАПІТАЛУ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

С. С. Гараба,

асистент кафедри «Фінанси
банківська справа і страхування»

С. Д. Довгаль,

асистент кафедри «Фінанси, банківська
справа та страхування», ЗНТУ, студент
ФЕУ-112,

*Запорізький національний технічний
університет, м. Запоріжжя, Україна*

Розділення прав привласнення доходу і контролю над капіталом є головним чинником, що визначає цілі комерційного банку. Як відомо, ортодоксальна теорія вважає, що комерційний банк максимізував прибуток у короткостроковому періоді. Ця мікро-економічна підстава неокласичної теорії рішуче критикується.

Річ у тому, що в сучасних комерційних банках інтереси менеджерів і акціонерів відособлені і суперечливі. Власники зацікавлені в збільшенні своїх доходів від акцій у формі дивідендів і зростання їх курсової власності. Якщо ці показники в банку низькі, то акціонери продають його цінні папери і роблять вкладення в інший банк. Отже, дана група прагне до максимізації короткострокового прибутку. Доходи менеджерів визначаються переважно такими чинниками. А. Берл і Г. Мінз відзначали, що дані особи зазвичай одержують фіксований оклад і привілеї. О. Уільямсон увів поняття «Функції корисності управлінців» [1], яке описує мотиви економічної поведінки менеджерів. У аргумент цієї функції входять суперечливі показники: прибуток і деякі статті витрат банківської установи.

Прибуток розглядається як чинник корисності менеджерів, тому що вона є мірилом ефективності управління комерційним банком і джерелом його зростання. Але особисту матеріальну зацікавленість менеджерів, як сказано вище, відображають витрати на їх оклад і не грошові привілеї. До останніх відносяться: розмір і комфорт офісів, секретарський склад, проведення міжнародних конференцій, транспорт, засоби зв'язку і т.д. Усі ці витрати не мають прямого відношення до максимізації

прибутку. «Чим вище ступінь контролю менеджерів над бізнесом, тим більше такі витрати відхиляються від рівня, що максимізував прибуток, але присутність прибутку у функції корисності обмежує дану діяльність» [2, с. 53].

Положення управлінців визначається перш за все довгостроковими позиціями банківської установи, ширше – в економіці країни, а в епоху глобалізації – і на світовому ринку. Чим крупніший банк, тим значніша «вага» його управлінської команди, тим вище згадані оклади і не грошові привілеї, тим більше посад, як дозволяють збільшити кар'єрні можливості і т.д. Таким чином, «для управлінців, які реально контролюють банківський сектор економіки, зростання банку в часі є найбільш бажаним, оскільки підсилює їх владу, престиж і дохід [3, с. 360]. Максимізація довгострокової експансії впливає на обидві суперечливі групи чинників функції корисності менеджерів. Зростання дозволяє збільшити і прибуток, і привілеї.

Це означає, що саме відділення прав власності від функцій управління і концентрація більшості повноважень в руках менеджменту є ключовими умовами переходу сучасних банківських установ від короткострокової до довгострокової стратегії розвитку. Проте менеджери не можуть повністю ігнорувати інтереси акціонерів і направляти весь прибуток на фінансування зростання. Вони вимушені враховувати можливість ворожого поглинання комерційного банку конкуруючою групою управлінців у разі продажу акцій нинішніми власниками. При даних обмеженнях управлінці намагаються утримувати прибуток і направляють на дивіденди лише таку його частину, яка достатня для того, щоб інвестори утрималися від продажу своїх цінних паперів.

А. Берл і Г. Мінз описали набагато складнішу схему сучасної системи стимулювання менеджменту, що передбачає фіксований оклад і не грошові привілеї. Звичайно, регулярна матеріальна нагорода управлінців складається з посадового окладу, тарифної ставки і премії. Розмір першої складової переважно залежить від положення менеджера в управлінській ієрархії. Преміальна частина визначається рішеннями виконавських органів і топ-менеджерів в банку, або на неї впливають показники ефективності. Як правило, це монетарні критерії – прибуток, об'єми кредитування, капіталізація та інші. Іноді преміальні менеджерів ставляться в залежність від складніших сукупностей критеріїв. У цих випадках, наприклад, може застосовуватися система збалансованих показників, що дозво-

ляє комплексно використовувати монетарні і натуральні оцінки діяльності комерційного банку й окремих його підрозділів. Такі системи допомагають гнучко зважати на специфіку роботи окремих управлінців. Деякі комерційні банки допускають пряму участь їх менеджерів у своїх прибутках.

Також застосовуються такі механізми нерегулярного матеріального стимулювання. Після завершення крупних проектів бізнесу або при успішному закінченні планового періоду (кварталу, півріччя, року, декількох років) менеджерам виплачуються крупні винагороди – бонуси (відкладені премії). У комерційних банках орієнтованих на довгостроковий найм важливу роль в матеріальному стимулюванні управлінців грають вихідна допомога і схеми пенсійного забезпечення. Об'єми цих благ залежать від умов звільнення, трудового стажу, розміру місячного або річного доходу, статусу управлінця і т.д. Банки, прагнучі до зростання капіталізації, здійснюють «непостійні виплати, пов'язані з акціями» своїм топ-менеджерам. Ці особи отримують право на придбання звичайних акцій комерційного банку в певних кількостях за встановленою пільговою ціною (опціони). Також їм безкоштовно видаються акції або грошові кошти, відповідні вартості певної кількості цих цінних паперів, якщо результати діяльності комерційного банку перевищують заданий рівень упродовж встановленої кількості років. При поліпшенні положення комерційних банків росте ринкова вартість їх акцій, і збільшуються преміальні управлінців у разі реалізації описаних схем. Іноді з топ-менеджерами укладають договори, що передбачають у разі зміни власника банківської установи крупні компенсаційні виплати.

Перераховані схеми матеріального стимулювання різною мірою сприяють максимізації довгострокової експансії комерційних банків. Менеджери дійсно прагнуть до зростання банку, якщо в їх доходах основну частку складають грошові оклади, тарифні ставки, премії, що залежать від довгострокових критеріїв зростання комерційного банку, бонуси, вихідна допомога і, орієнтовані на тривалу перспективу, непостійні виплати, пов'язані з акціями банківської установи. Проте, якщо управлінці переважно одержують премії, залежні від короткострокових показників ефективності бізнесу (прибули) або розраховані на короткострокову перспективу, нерегулярні виплати, пов'язані з акціями, то найбільш бажаною для цих осіб стає максимізація поточного прибутку. Така ситуація виникає, коли в комерційному банку домінують короткостроково-

орієнтовані акціонери, а менеджмент повністю підкоряється їх інтересам. У цих банках сповільнюється зростання, а в довгостроковій перспективі у них виникають значні проблеми.

Дослідження показують, що банки, менеджмент яких полегшував собі життя й обмежувався експлуатацією завойованого положення, програвали і сходили зі сцени. У динамічній економіці, що росте, управлінці можуть процвітати тільки прагнучи до максимально можливого зростання [3, с. 361]. З цієї причини А. Еїхнер вважає дану мету основною в сучасній економіці.

Крупний банк максимізує зростання за допомогою двох основних стратегій поведінки. По-перше, банки «прагнуть зберегти або розширити свою частку ринку в галузях, до яких вже належать, одночасно здійснюючи інвестиції, необхідні для зниження витрат на капіталовкладення». Проте, після того, як ринок досяг зрілості, на ньому формується олігополія із стабільними навіть при збільшенні попиту відносними долями між комерційними банками. Різко збільшити частку ринку можна тільки в тих секторах, які ще складаються або проходять висхідну стадію свого розвитку. У цих умовах другою найважливішою стратегією зростання комерційного банку є «експансія в нові галузі, що швидко ростуть, і відхід із старих, відносно застійних». Таким чином, комерційні банки весь час знаходяться на вістрі науково-технічного прогресу, який підриває їх поточне положення у вже завойованих областях бізнесу і відкриває перед ними нові можливості.

Висновок про природу довгострокової стратегії зростання підтверджується і практикою, для якої не характерні передумови А. Берла і Р. Мінза. Коли акціонерний капітал контролює управління крупного банку, виникає явище шоттермізма, тобто короткострокової орієнтації в діяльності банківської установи.

Оцінка майбутніх рішень є «нормальною», якщо індивід дисконтуює очікувані надходження грошових потоків на основі фактичних процентних ставок або своєї постійної, суб'єктивної норми дисконту. Короткострокова тимчасова орієнтація є відхиленням від нормальної оцінки часу. Це явище полягає в тому, що надходження кожного подальшого періоду дисконтуються за вищою нормою дисконту [5]. Оцінка майбутнього часу виявляється заниженою. Банк відмовляється від вигідних крупних довгострокових інвестицій і в перспективі програє конкурентам. Таке положення склалося, наприклад, в англійських банках в післявоєнний період, що призвело до ослаблення їх позицій на світовому ринку.

Зв'язок природи комерційного банку і його стратегії має вирішальне значення для подальшого аналізу. Корінні відмінності характеристик українських банків від банківської системи розвинених країн деформують інвестиційну поведінку вітчизняних банків і перешкоджають економічному зростанню.

Американський досвід свідчить, що «загальноприйнята в ХХ столітті модель корпоративного управління... життєздатна в деяких областях економіки. Особливо вона характерна для банків зростання, чиї прибуткові інвестиційні можливості перевищують внутрішньо накопичувану готівку» [6, с. 64]. Виявляється, імператив експансії при недоліку внутрішньо накопичуваних забезпечує ефективний контроль над відносно самостійним менеджментом. Необхідність звертатися до зовнішніх джерел, капіталу створює загрозу ворожого поглинання. Ринковий контроль над найманими менеджерами слабшає, і їх опортунізм підриває ефективність роботи банку, а спокусу для найманого менеджменту розбазарити ресурси через роздування чисельності адміністративно-управлінського персоналу і інвестиції в невикористані проекти часто непереборно [6, с. 64].

У даних умовах з'являються власники, що діяльно беруть участь в управлінні банками. Як такі часто виступають банківські інвестори, що володіють значними пакетами акцій комерційних банків. Це приватні і державні пенсійні фонди, крупні страхові компанії, крупні виробничі підприємства, фірми медичного страхування і т.д. Дані організації представлені в радах директорів, вони формують і контролюють менеджмент, впливають на довгостроковий розвиток комерційного банку. Іноді вони самі здійснюють управління, маючи у своєму розпорядженні величезні капітали, розміщені мільйонами індивідуальних вкладників на довгостроковій основі. Саме орієнтація на тривалу перспективу відрізняє поведінку цих організацій від стратегії інвесторів-індивідів. На відміну від останніх, «великі фонди стали планувати свої фінансові потоки, ґрунтуючись на таких передбачених чинниках, як демографія зайнятих, очікувана тривалість життя і тенденції в стані здоров'я. Завдяки цьому вони можуть виробляти довгострокове бачення доходів від інвестицій і тримати свої внески в неліквідних активах» [7, с. 63]. Аналізуючи посилення ролі інституційних інвесторів, С. М. Меньшиков відзначає, що акціонери-інсайтери цих організацій стають фінансовими олігархами, що володіють колосальним впливом у корпоративній економіці [8].

Комерційні банки з відділенням власності від управління

характеризують, перш за все, американський досвід ХХ ст. Про це свідчить дослідження найбільш поширених в сучасному світі типів корпоративного управління, зроблене фахівцями Гарвардського університету [9]. Ними вивчена велика вибірка корпорацій 27 країн світу. Бралися дані по 20 найбільшим банкам, чиї акції звертаються на ринках цінних паперів, і деякій кількості менших за розмірами фінансових організацій, вивчалось питання про наявність кінцевого власника, якщо йшлося про банк, значна частка акціонерного капіталу якого належала іншій організації.

Отримані результати говорять про те, що модель А. Берла і Г. Мінза не універсальна, якщо брати світовий досвід в цілому. Більше однієї третини корпорацій з даної вибірки дійсно виявилися банками з розпорошеною дрібною акціонерною власністю. Ця група фірм домінує в США, Великій Британії і Японії. Аось вибірки по Аргентині, Греції, Австрії, Гонконгу, Португалії, Ізраїлю і Бельгії не містили подібних компаній [9, с. 491–496]. Корпорації цих країн характеризувалися наявністю вираженого домінуючого власника з блокуючим пакетом акцій. Контроль зазвичай належав сім'ям і рідше державі.

Найважливіший висновок з проведеного дослідження полягає в тому, що тип контролю визначається ступенем захищеності прав дрібних акціонерів.

Там, де вона висока, переважає банк з відділенням прав власності від функцій управління, а там, де низька – з домінуючим власником. Правове середовище робить вирішальний вплив на форму банківського контролю. Фахівці Гарвардського університету стверджують, що краще захищені права акціонерів в країнах, в яких корпоративне законодавство має своїм джерелом загальне право, а гірше – де цивільне право.

Особливий інтерес представляє дослідження сімейного контролю над банками. Аналіз показує, що дві третини сімей, переважаючих серед власників комерційних банків, представлені і в їх менеджменті. Це порушує класичне відділення прав власності від функції управління. Домінуючі сім'ї часто розпоряджаються великими ресурсами комерційного банку, що передбачається їх часткою акцій. По-перше, йдеться про відхилення від принципу «одна акція один голос», яке здійснюється на користь крупних власників. По-друге, формуються піраміди контролю, що реалізують складні схеми перехресного володіння банками. На вершині цього холдингу знаходиться кінцевий власник, повноваження якого представлені

мережею комерційних банків. Його вплив перевищує вплив окремих дрібних акціонерів. Другий варіант найбільш поширений. Сім'ї-власники завдяки своєму положенню отримують додаткові вигоди в збиток решті акціонерів. У даній ситуації перетворення в міноритарія є таким збитковим, що домінуючі власники зроблять усе для збереження свого положення. Сказане не означає, що дана модель не є корисною для аналізу сучасного комерційного банку. Велика частина світового ринку акцій доводиться на США, Велику Британію, Японію та інші країни [9, с. 495]. Але розглянуті відхилення від цієї моделі говорять про дію на корпоративне управління інституційного середовища з менш розвиненим законодавством і нетрадиційними для розвинених країн неформальними правилами поведінки. Саме ці відмінності дозволять надалі глибше інтерпретувати особливості вітчизняних банків. Окрім відділення власності від управління, комерційні банки характеризуються веденням бізнесу на декількох підприємствах [10, с. 28].

Сучасна банківська система не змінює об'єми капіталовкладень для того, щоб знайти оптимальний рівень витрат, як їй наказує маргіналістський аналіз. Менеджери банку визначають, який найкращий рівень капіталовкладень, на промислових підприємствах – найкращий рівень виробництва, що приносить найменші питомі витрати. Цю величину А. Ейхнер називає «інженерно-певною виробничою потужністю підприємства» (ЕКС). Сукупність комерційних банків утворює той же показник для банківської системи в цілому. Він включає оптимальну кількість і структуру персоналу, об'єм ресурсів і кредитування, надання послуг і так далі. Тим самим задається якнайкраще співвідношення змінних і постійних чинників, тобто технічні коефіцієнти. Надалі менеджмент або експлуатує цей банк саме на рівні оптимального завантаження або не використовує взагалі. Це і означає, що технічні коефіцієнти стають постійними (зафіксованими). Утім, їх можна змінити упровадивши передові технології. Проте це можливо тільки в довгостроковому періоді за допомогою крупних інвестицій.

Найважливіша характеристика надання банківських послуг – кількість працівників, обслуговуючих клієнтську базу, устаткування, входить в звичку, стає нормою і, нарешті, закріплюється колективним договором. У результаті у фіксованих технічних коефіцієнтів з'являється не тільки технологічна, але і інституційна основа. Питомі (середні) змінні витрати залежать від пропорцій споживання грошових ресурсів. Отже, фіксований характер технічних коефіцієнтів

короткострокового періоду зумовлює постійний рівень цих витрат для комерційного банку.

Фінансові потужності банківської установи звичайно створюються неодноразово і втілюють різні ступені капіталовкладень.

Таким чином, дискретна структура банківських потужностей зумовлює постійний рівень питомих змінних витрат банку в короткостроковому періоді. З цього висновку виходить збіг граничних і середніх витрат.

Дотепер йшлося тільки про змінні витрати. Постійні витрати розподіляються за всім обсягом капіталовкладень. При виникненні потреби в скороченні об'єму капіталовкладень комерційний банк закриває ряд відділень і філіалів або їх сегментів взагалі. Історично накопичені дані дозволяють менеджменту банку розрахувати середню очікувану прибутковість кредитних потужностей банку в майбутній (плановий) період. Цей об'єм одержав назву «стандартного завантаження потужностей». Він вимірюється як відносна величина і складає частку від певної потужності. Стандартне завантаження потужностей і зведення про середні витрати дозволяють визначити величину внутрішньо нагромаджених інвестиційних фондів. Ця величина дорівнює сумі питомого нерозподіленого прибутку, що розподіляється на інвестиції [3, с. 468].

Список використаних джерел

1. *Williamson O. E.* The economics of discretionary behavior: managerial objectives in a theory of the firm. – Prentice-Hall: Englewood Cliffs, 1964
2. *Keith Cowling* Monopoly capitalism – London: Macmillan Press Ltd, 1982.
3. *Eichner A. S.* The Macrodynamics of advanced market economies – Armonk, N.Y., London: M.E. Sharpe inc. 1991
4. *Спицына, К. А.* Главные руководители японских компаний : Практика работы / К. А. Спицына. — М. : Финансы и статистика, 1999.
5. *Juniper J.* A genealogy of short-termism in capital makers/ Working papers ISSN 1443-2943. – Macarthur. Centre of Business Analysis and Research. University of South Australia. 1998
6. *Jensen M. C.* Eclipse of the public corporation // Harvard business review – 1989. – Vol. 67. – № 5. – Sept-Oct.
7. *Light J. O.* The privatization of equity // Harvard business review – 1989. – Vol. 67. – № 5. – Sept-Oct.
8. *Меньшиков, С. М.* Миллионеры и менеджеры. Современная структура финансовой олигархии США / С. М. Меньшиков. — М.: Мысль 1965. — 455

C.

9. *La Porta R.* Lopez-De-Silanes E. and Shleifer A. Corporate ownership around the world//The journal of finance. – 1999/ – Vol. LIV. – № 2. – Apr.
10. *Eichner A. S.* A general model of investment and pricing// Growth profits and property/ Ed. by E. J. Nell. – Cambridge : Cambridge University Press, 1980.

