

## СЕКЦІЯ 7 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336:368(477)

**Портянко Д.В.***магістр**Національного університету харчових технологій***Говорушко Т.А.***доктор економічних наук, професор**Національного університету харчових технологій*

### СУЧАСНІ МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ ТА МОЖЛИВОСТІ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ

Проаналізовано та узагальнено особливості використання сучасних методик оцінки вартості фінансових ресурсів страхової компанії. Також визначено особливості застосування на основі даних методик зарубіжної концепції Value-Based Management. Визначено фактори та показники, що враховуються керівництвом при використанні концепції Value-Based Management.

**Ключові слова:** вартість фінансових ресурсів, метод аналогів, метод витрат, дохідний метод, вартісно-орієнтована концепція.

#### **Портянко Д.В., Говорушко Т.А. СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ И ВОЗМОЖНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ**

Проанализированы и обобщены особенности использования современных методик оценки стоимости финансовых ресурсов страховой компании. Также определены особенности применения на основе данных методик зарубежной концепции Value-Based Management. Определены факторы и показатели, учитываемые руководством при использовании концепции Value-Based Management.

**Ключевые слова:** стоимость финансовых ресурсов, метод аналогов, метод расходов, доходный метод, концепция управление по стоимости.

#### **Portianko D.V., Hovorushko T.A. MODERN METHODS OF FINANCIAL RESOURCES VALUATION IN INSURANCE COMPANIES AND THE POSSIBILITY OF THEIR PROVIDING IN UKRAINE**

The article analyzes and summarizes the features of using modern methods of financial resources valuation in the insurance company. It defines features of the application of a foreign concept Value-Based Management on the basis of these methods. The paper defines the factors and indicators taken into account when using the concept of Value-Based Management.

**Keywords:** cost of financial resources, analog method, cost method, income method, concept of cost management.

**Постановка проблеми.** Український страховий ринок останнім часом став досить привабливим для світових операторів страхового бізнесу. Іноземні страховики активно проводять операції з купівлі українських страхових компаній, особливо тих, які мають розгалужену регіональну мережу, серйозний клієнтський портфель і обґрунтовану стратегію інвестиційної діяльності.

Це створює умови для загострення конкуренції у страховій галузі і, відповідно, продукує певні проблеми для вітчизняних страховиків та змушує останніх підвищувати власну капіталізацію, організовувати діяльність так, щоб забезпечити отримання прибутку не лише від страхової діяльності, а й від розміщення коштів страхових резервів (інвестиційного прибутку).

Тому в процесі формування капіталу страховика варто враховувати, що капітал, виступаючи фактором виробництва і, водночас, інвестиційним ресурсом, має певну вартість і вона повинна бути врахована при його залученні у господарський оборот.

У зв'язку з цим постає низка проблем, пов'язаних з розробкою стратегії управління фінансами у страхових компаніях України, визначенням їхньої поведінки на фінансовому ринку, формуванням методичних підходів щодо визначення ціни на капітал.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню особливості використання вартісних методик (підходів) оцінки фінансових ресурсів та застосу-

вання на основі них вартісно-орієнтовану концепцію присвячено значну кількість робіт. Вагомий внесок зробили як науковці вітчизняні, так і зарубіжні: Дж.К. Шим, Т. Коупленд, Р. Брейли, Ч. Гібсон, С.В. Валдайцев, Н.М. Грицина, А.Г. Грязнова, М.А. Федотова, І.А. Єгерев, В.В. Ковалев, О.Г. Мендрул, В.В. Стадник, Т.С. Томалья, І. Ніконова, Р.Г. Ібрагімов. Їх праці є ґрунтовними, проте мінливість економічного середовища постійно вносить зміни в тенденції та особливості формування і функціонування даних концепцій та підходів.

**Метою статті** є дати оцінку придатності методик, за якою нині визначається початкова (стартова) ціна об'єктів, що підлягають продажу, або проводиться вартісний аналіз. Також визначення можливості застосування концепції Value-Based Management у страхових компаніях України.

**Виклад основного матеріалу.** У зарубіжній науковій літературі [1; 2; 3] ціна фінансових ресурсів використовується лише для позикових коштів. Для власного (акціонерного) капіталу найчастіше використовують поняття вартість.

Відтак вартість є більш поширеним і більш точним терміном щодо теоретичної та практичної оцінки фінансових ресурсів, а тому його слід використовувати при дослідженні фінансового забезпечення господарської діяльності страхової компанії.

Функціонування фінансових ресурсів у фінансово-господарській діяльності компанії передбачає

одночасний процес їх формування і використання, існування фінансових ресурсів в різних формах, зокрема грошовій формі, у формі активів, виробничого капіталу, джерел фінансового забезпечення активів тощо. З боку об'єкту інвестування вартість фінансових ресурсів буде залежить від особливостей сфери застосування коштів, а також ризиків, що супроводжують процес вкладання фінансових ресурсів на макро- та мікрорівнях.

Для розробки методики оцінки фінансових ресурсів страхової компанії слід використати такі основні методи оцінки вартості об'єкта: метод витрат, метод аналогів продажу, метод потенційної прибутковості (метод доходності).

Кожному з них властиві як позитивні, так і негативні аспекти. Що стосується їх застосування, то на Заході найбільш поширеним є метод аналогів, де оцінка капіталу проводиться за аналогічними об'єктами. Цей метод потребує наявності у оцінщика достатньо повної інформаційної бази щодо продажу аналогічного капіталу в аналогічній місцевості й за аналогічних умов. Нині повною інформаційною базою щодо об'єктів, які змінили форму власності, не володіє навіть ФДМУ, а тим більше вторинний ринок. У кращому випадку бази даних продажу нерухомості формуються у великих фірмах в окремих регіонах. Тому в сучасних умовах в Україні цей метод оцінки капіталу (майна) не може забезпечити скільки-небудь достовірних відомостей.

Саме неповнота інформації, а не відсутність продажу, не дає змоги знаходити об'єкти, які мають аналогічні характеристики. Вважаємо, що доцільно обмежувати пошук аналогів тим регіоном, де знаходяться об'єкти, які оцінюються. У майбутньому при відповідному розвитку ринку нерухомості України з'явиться можливість розглядати його як єдину ринкову зону. Тоді необхідним буде лише внесення коректив за такими критеріями: час продажу; місце розташування об'єкта; умови продажу; умови фінансування (відсоткова ставка, строк кредиту); фізичні характеристики об'єкта.

Щоб оцінити і порівняти продані об'єкти, необхідно зіставити умови продажу хоча б за двома факторами: кількістю покупців та формою оплати вартості об'єкта (гроші чи приватизаційні папери).

Зрозуміло, що різні умови продажу можуть істотно вплинути на ціну продажу [4].

Метод витрат полягає в тому, що враховується сума коштів, необхідна для зведення об'єкта з «нуля». Далі в дію вступають коригувальні коефіцієнти, величина яких обумовлена в кожному конкретному випадку ступенем амортизації об'єкта, його розташуванням та іншими факторами. Цей спосіб дає змогу визначити «ножиці» вартості об'єкта і з урахуванням попереднього методу скласти про нього достатньо повне уявлення.

Цей метод при всій його простоті має низку похибок і багато в чому необ'єктивний, насамперед внаслідок проблеми землекористування (земля не включається в ціну об'єкта продажу). Крім того, витратний метод сам собою не враховує найефективніше використання ділянки землі.

Останнє можна реалізувати лише при використанні методу капіталізації доходів, згідно з яким вартість нерухомості визначається величиною прибутку, що може дати функціонування об'єкта, який продається. Інакше кажучи, метод доходності дає змогу визначити оцінку об'єкта з погляду найвигіднішого бізнесу на цій ділянці землі у цей момент. Різницю між вартістю об'єкта, яка визна-

чається методом капіталізації доходів та затрат, можна розглядати як вартість землі [5].

Оцінка методом капіталізації доходів передбачає визначення ринкової ціни об'єкта з урахуванням перспектив її зміни найближчим часом.

Цей метод, хоч і вимагає від оцінщика значних трудових затрат, дає змогу провести оцінку об'єкта із максимально можливою точністю. Під час його застосування враховується також низка факторів, пов'язаних з ринковими перспективами об'єкта. Застосування цього способу оцінки вимагає від спеціалістів фірми уміння орієнтуватись в ринковій кон'юктурі й спрогнозувати розвиток конкретних секторів економіки, яких вони поки що не мають.

Серед оцінщиків немає однастайності щодо інтерпретації результатів з приводу тієї чи іншої оцінки. Витратний метод відбиває ціну пропозицій, це мінімальна межа ціни з боку продавця. Метод капіталізації доходів показує верхню межу з боку покупця – ціна попиту [6].

Вибір методичної основи для експертної оцінки має бути обґрунтований експертом на підставі фінансового стану підприємства, прибутковості, внутрішніх та зовнішніх умов його роботи, інформації про ціни аналогічних підприємств, сфери діяльності об'єкта тощо.

Саме на основі цих методик по визначенню вартості капіталу та бізнесу загалом була розроблена концепція Value Based Management, в основі якої об'єктом управління є ринкова цінність компанії (підприємства, страхової тощо), а головною метою – забезпечення її зростання. Її поширення у практиці управління страхової компанії сприятиме зростанню їх конкурентоспроможності в довготерміновій перспективі, розширенню їх присутності на ринку, зміцненню їх ринкових позицій, а значить – забезпечать умови для підвищення конкурентоспроможності національної економіки [7].

Досліджуючи зміст та основні акценти концепції Value Based Management, представлені у працях зарубіжних та вітчизняних фахівців з управління, можна побачити, що, незважаючи на деякі несуттєві відмінності у трактуванні її сутності більшість науковців, що займається цією проблемою, однастайна в тому, що її концептуальною базою є основний принцип корпоративних фінансів: ринкова цінність компанії визначається грошовими потоками, які вона може генерувати у майбутньому. Так, І. Ніконова особливо наголошує на тому, що потенційного інвестора цікавить передусім те, «що дасть використання придбаного активу у майбутньому, який грошовий потік буде ним генеруватися, як він буде розподілятися в часі і яка його волатильність» [8].

Отже, замість епізодичного врахування показників залишкового доходу за весь період залучення капіталу, що фактично лише фіксує досягнуте, концепція VBM націлює управління на економічний аналіз альтернативних управлінських рішень, оснований на прогнозуванні майбутніх грошових потоків, з наступним розробленням планів і бюджетів їх реалізації та встановленням системи контролю за досягнутими результатами [9]. Завдяки цьому накопичується прибуток, необхідний для розвитку компанії, і це зменшує його фінансову залежність, підвищує маневреність власного капіталу, поліпшує здатність страхової компанії об'єднуватись із бізнес-партнерами, розширюючи свій ресурсний потенціал тощо.

У всьому світі фінансові показники діяльності компанії є індикаторами їх інвестиційної привабливості, тому саме вони оприлюднюються у фахових інвестиційних виданнях. І хоча вони характеризують уже досягнуті результати, проте їх аналіз у динаміці свідчить про рівень професіоналізму менеджменту, завдяки чому й досягається фінансова стійкість суб'єкта господарювання, його життєздатність і конкурентоспроможність. Тому можна припустити, що в основу моделі управління ринковою вартістю можна буде покласти основні фінансові показники, доповнивши їх низкою інших, що не мають фінансового характеру і відображають результативність роботи різних структурних підрозділів, що беруть участь у формуванні «ланцюжка цінності». Однак ефективність моделі великою мірою залежатиме від обґрунтованості вибору сукупності показників діяльності компанії, що слугуватимуть індикаторами його ринкової вартості. Водночас немає резону розраховувати усі фінансові показники, варто обмежитись лише найважливішими [10].

Для цього доцільно використати результати досліджень, проведених Ч. Гібсоном у 1987 році для ранжування значущості фінансових аналітичних коефіцієнтів серед їх доволі великої сукупності. Він поставив завдання ліцензованим фінансовим аналітикам оцінити показники, що відображають рівень рентабельності, ліквідності й фінансової залежності компанії, з позиції їх значущості для узагальненої характеристики його діяльності.

Треба було дати відповідь на два запитання: а) чи включати згаданий показник у число найважливіших індикаторів з цього напрямку? б) який ранг за шкалою від 0 до 9 (9 – найвищий) можна надати зазначеному показнику? Було отримано відповіді від 52 аналітиків. Ранжування фінансових коефіцієнтів

(за зменшенням рівня їх значущості), які представлені в табл. 1 [6, с. 406–408].

Наведені дані показують, що навіть за наявності розходжень у думках деяких аналітиків щодо класифікації фінансових показників, існує значна узгодженість у їх висновках стосовно віднесення показників рентабельності до найважливіших при обґрунтуванні стратегічних рішень (брати чи не брати участь у діяльності компанії як інвестор чи контрагент). Показники, що характеризують оптимальність формування фінансових ресурсів, зайняли друге місце. Порівняно меншу значущість мають індикатори, що характеризують ефективність поточної діяльності (ліквідність, оборотність тощо). Зважаючи на це, компаніям, що прагнуть привернути увагу стратегічних інвесторів, доцільно оприлюднювати основні показники, що відображають узагальнену ефективність роботи страхової компанії (рентабельність) та його фінансову політику, яка відображатиме здатність страховика утримувати фінансову незалежність. Причому ці показники необхідно подавати у динаміці та порівняно із середньогалузевими показниками, що важливо для потенційних інвесторів, оскільки слугуватиме орієнтиром для прийняття ними рішення про вкладання капіталу.

Водночас для завдань управління ринковою вартістю важливо бачити зв'язок результуючих фінансових показників із факторами поточної діяльності, які формують цю вартість. Залежно від методу оцінювання ринкової вартості вони можуть охоплювати більшу або меншу кількість показників, що відображено в таблиці 2.

На основі факторів, що формують ринкову вартість компанії, і слід будувати модель, яка дасть змогу визначати внесок кожного фактора у загальне

Таблиця 1

Класифікація та ранжування аналітичних коефіцієнтів за Ч. Гібсоном

Аналітичний показник	Поширеність	Рівень значущості індикатора		
		Рентабельність	Фінансова залежність	Ліквідність
Рентабельність власного капіталу (післяподаткова)	96	8,21		
Прибуток на акцію	69	7,58		
Норма чистого прибутку	100	7,52		
Рентабельність власного капіталу (доподаткова)	100	7,32		
Коефіцієнт покриття постійних фінансових витрат	92		7,22	
Коефіцієнт швидкої ліквідності	96			7,10
Коефіцієнт рентабельності активів	94	7,06		
Залучені кошти до власного капіталу	85		7,00	
Рівень фінансового лівериджу	57		6,61	
Коефіцієнт фінансової залежності	85		6,52	
Коефіцієнт концентрації залучених коштів	96		6,50	
Коефіцієнт поточної ліквідності	100			6,34
Оборотність запасів у днях	54			5,82
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	98			5,51
Ресурсовіддача	61	5,50		
Частка оборотних активів у загальній сумі активів	82			4,74
Частка абсолютно ліквідних активів у загальній сумі активів	80			4,74
Фондовіддача	64	4,25		
Виручка від реалізації до чистих активів	53	4,04		
Частка виробничих запасів в оборотних активах	88			2,89

Таблиця 2

Систематизація факторів поточної діяльності компанії, що впливають на динаміку його ринкової вартості

Фактори вартості	Метод оцінки вартості підприємства		
	Капіталізації грошового потоку	Дисконтованих грошових потоків	Економічного прибутку
Обсяг реалізації продукції	+	+	+
Ціна виробництва одиниці продукції	+	+	+
Величина умовно-постійних витрат	+	+	+
Величина змінних витрат	+	+	+
Ставки оподаткування	+	+	+
Коефіцієнт капіталізації	+	-	-
Вартість активів підприємства, які не функціонують	+	+	-
Вартість позикового капіталу	+	+	+
Величина заборгованості за позиками	+	+	+
Величина оборотних активів підприємства	+	+	+
Величина позаоборотних активів підприємства	+	+	+
Величина довгострокових зобов'язань підприємства	+	+	+
Величина поточних зобов'язань підприємства	+	+	+
Ставка дисконтування	-	+	+
Довгострокові темпи зростання грошового потоку у після прогнозний період	-	+	+

зростання вартості. Проте для того, щоб модель була дієвою, необхідно виявити функціональні та кореляційні залежності між факторами. За наявності тісного кореляційного зв'язку між певними факторами їх слід вносити у модель, за відсутності взаємозв'язку фактором можна знехтувати. Крім того, здатність моделі до практичного використання залежатиме і від числа факторів, які будуть внесені у неї. Доцільно їх кількість обмежити, відбираючи лише ті з них, які показуватимуть більшу чутливість вартості до їх мінливості. У підсумку модель повинна показувати напрями управлінського впливу для забезпечення зростання ринкової вартості страхової компанії [11].

Для дієвості цієї моделі необхідно забезпечити здатність менеджменту цілеспрямовано впливати на величину відносної зміни внесених у неї факторів, тобто забезпечити їх керованість. Керованість характеризується двома аспектами: кількістю зусиль, витрачених менеджментом для досягнення потрібних змін, і максимальною величиною можливих змін. Тобто, формуючи ієрархію показників – індикаторів результативності управлінського впливу, – необхідно чітко розуміти, що до неї мають бути включені лише ті, які здатні відображати відчутне для сприйняття менеджментом у режимі поточного управління зростання ринкової вартості компанії, інакше коригувальні рішення будуть запізненими або навіть шкідливими з позицій суспільного блага. Наприклад, на величину ставки оподаткування можна впливати через лобювання податкових пільг або ж так званою «оптимізацією» податкових платежів за допомогою бухгалтерської звітності. Перше є занадто витратним, друге деструктивним.

Набагато ефективнішими можуть бути заходи з підвищення ефективності виробничої чи маркетингової діяльності, роботи з бізнес-партнерами по зменшенню дебіторської заборгованості тощо. Важливо водночас врахувати здатність менеджменту впливати на перебіг подій у зовнішньому середовищі, під впливом чого може змінюватися ринкова вартість. Наприклад, обвал на фінансовому ринку, який відбувається у другій половині 2008 р., не піддається поточному управлінському впливу і зачіпає усіх суб'єктів господарювання. Водночас існують і такі

зовнішні фактори, зміну яких можна передбачити і здійснити дії на випередження. Тому у моделі має бути враховано мінливість факторів, що формують ринкову вартість компанії, з урахуванням їх чутливості до зовнішніх змін. Це дасть змогу врахувати зовнішні ризики бізнесу.

Крім того, для забезпечення керованості необхідно, щоб модель мала під собою мотиваційну основу, чим би утверджувались мотиваційні переваги тих структурних елементів, чия поведінка передбачається регулювати за допомогою даної моделі [12].

**Висновки.** Вкладене засвідчує методичні підходи до побудови моделі управління ринковою вартістю компанії. В основу моделі покладено здатність менеджменту здійснювати управлінський вплив, обираючи ті його напрями, які можуть забезпечити найвідчутніші результати. Водночас для дієвості моделі необхідно, щоб вона опиралась на мотиваційну основу і мотиваційні переваги тих структурних елементів, чия поведінка передбачається регулювати за допомогою цієї моделі.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шим Дж.К. Финансовый менеджмент / Дж.К. Шим, Дж.Г. Сигел; пер. с англ. – М.: Филинь, 1996. – 400 с.
2. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Коллер, Д. Муррин. – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – 758 с.
3. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли, С. Майерс. – 2-е русск. изд. (пер. с 7-го междунар. изд.). – М.: Олимп-Бизнес, 2008. – 1008 с.
4. Валдайцев С.В. Оцінка бізнесу і управління вартістю підприємства / С.В. Валдайцев. – М., Проспект, 2008р. – 719 с.
5. Грязнова А.Г., Федотова М.А. Оцінка бізнесу / А.Г. Грязнова, М.А. Федотова. – М.: Фінанси і статистика, 2009. – 736 с.
6. Єгерев І.А. Вартість бізнесу: Мистецтво упр. / І.А. Єгерев. – М.: Справа, 2008. – 479 с.
7. Мендрул О.Г. Управління вартістю підприємств: монографія. – К.: КНЕУ, 2002. – 272 с.
8. Никонова И. Сколько стоит компания? / И. Никонова // Менеджмент и менеджер. – 2003. – № 11–12. – С. 8–12.
9. Стадник В.В., Томаля Т.С. О возможностях использования концепции Value Based Management для решения задач управления корпорациями в переходной экономике / В.В. Стадник,

- Т.С. Томаля // Бизнес-информ. – 2007. – № 5. – Т. 1. – С. 38–41.  
10. Томаля Т.С. Эффективность бизнес-процесів підприємства як фактор зростання його ринкової вартості / Т.С. Томаля // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 5. – С. 139–147.  
11. Ибрагимов Р.Г. Управление по стоимости как система менедж-

- мента // Менеджмент в России и за рубежом / Р.Г. Ибрагимов. – 2004. – №6. – С. 65–79.  
12. Грицына Н.М. Максимизация рыночной стоимости компании как основной критерий эффективности / Н.М. Грицына // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 6. – С. 22–33.

УДК 336.7

**Пугарська Н.Б.**

*аспірант кафедри банківської справи  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана*

## ТРАНСФЕРТНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ ТА ЙОГО РОЛЬ В СИСТЕМІ КОНТРОЛІНГУ В БАНКАХ УКРАЇНИ

Досліджено головні поняття контролінгу в банках та трансфертного ціноутворення. Описано основні види контролінгу, а саме стратегічного і оперативного, досліджено його завдання та функції, здійснено аналіз цілей трансфертного ціноутворення. Представлені ключові методи трансферного ціноутворення та запропоновано застосування комплексного методу трансферного ціноутворення на базі експертного, ринкового та доходного методів ціноутворення. Наведено особливості трансферного ціноутворення та ефективності його застосування в банках України.

**Ключові слова:** контролінг, банківська система, трансфертне ціноутворення, стратегічний контролінг, оперативний контролінг.

### **Пугарская Н.Б. ТРАНСФЕРТНОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И ЕГО РОЛЬ В СИСТЕМЕ КОНТРОЛЛИНГА В БАНКАХ УКРАИНЫ**

Исследованы главные понятия контроллинга в банках и трансфертного ценообразования. Описаны основные виды контроллинга, а именно стратегического и оперативного, исследованы его задачи и функции, осуществлен анализ целей трансфертного ценообразования. Представлены ключевые методы трансфертного ценообразования и предложено применение комплексного метода трансфертного ценообразования на основе экспертного, рыночного и доходного методов ценообразования. Приведены особенности трансфертного ценообразования и эффективности его использования в банках Украины.

**Ключевые слова:** контроллинг, банковская система, трансфертное ценообразование, стратегический контроллинг, оперативный контроллинг.

### **Puharska N.B. TRANSFER PRICING AND ITS ROLE IN THE CONTROLLING SYSTEM IN UKRAINIAN BANKS**

The article examines the basic concepts of controlling in banks and transfer pricing. It describes the main types of controlling, namely strategic and operational, investigates its tasks and functions, analyzes the transfer pricing purposes. The basic methods of transfer pricing and the proposed application of complex transfer pricing method on the basis of expert, market revenue and pricing methods. The features of transfer pricing and its effectiveness in banks of Ukraine are provided.

**Keywords:** controlling, banking, transfer pricing, strategic controlling, operational controlling.

**Постановка проблеми.** В умовах сьогодення банківська система України розвивається нестабільно. Система управління банками вимагає впровадження сучасних технологій менеджменту, серед яких провідне місце належить контролінгу. Він позитивно впливає на показники функціонування банківської установи та змінює загальну результативність його діяльності. Важливу роль в системі контролінгу банків України виконує трансфертне ціноутворення. Особливо важливим на сучасному етапі розвитку банків – є пошук оптимальних моделей та методів ціноутворення для забезпечення максимальної прибутковості та мінімізації ризиків банківської діяльності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням системи контролінгу присвятили свої праці такі провідні науковці як: Л.Ф. Левін [12], К.А. Рассел [12], Т.Ю. Теплякова [11], С.Г. Фалько [12] та інші. Щодо трансфертного ціноутворення, то його сутність досліджували: Ж. Дарден [13], Р.Н. Ентоні [13], К.С. Косован [4], М.В. Панов [9], Т.Г. Савченко [10] та інші.

На сьогодні недостатньо дослідженим напрямом в науковій літературі є оцінка ролі трансфертного ціноутворення в системі контролінгу в банках України. Ця ситуація зумовила вибір теми наукової статті.

**Мета статті.** Визначення ролі трансфертного ціноутворення в системі контролінгу в банках України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сутність банківського контролінгу як надійного механізму управління ризиками виявляється в таких його функціях [6, с. 25]:

- 1) організація стратегій, методик та процедур ризикових позицій банку;
- 2) оцінка ефективності управління ризиками;
- 3) аналіз та поточний контроль прийнятих ризиків та зовні;
- 4) планування валютної структури та рентабельності портфелів банку.

Як вважає С.Г. Фалько, сучасний контролінг здійснює значний вплив на ефективність діяльності банку. Так, зростання інтегральних показників рентабельності після впровадження інструментарію контролінгу в систему управління банківською установою може сягати 15–30%. Крім того, система контролінгу створює потенціал зростання ефективності, за різними оцінками, на 50–75% [13].

У банківській сфері виділяють такі види контролінгу: стратегічний і оперативний [12, с. 48]. Стратегічний контролінг направлений на реалізацію довгострокових стратегій та програм. Він здійснює систематичний пошук перспективних напрямків діяль-