

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО МЕХАНІЗМУ

Олександр ДЗЮБЛЮК

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РИНКУ РОЗДРІБНИХ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ В УМОВАХ ПЕРЕХІДНОЇ ЕКОНОМІКИ

Стаття присвячена розгляду теоретичних аспектів сутності ринку роздрібних банківських послуг, основних проблем його становлення і розвитку в умовах перехідної економіки. Обґрунтовано заходи щодо оптимізації діяльності банків у сфері роздрібногo обслуговування клієнтів.

Процес формування повноцінних ринкових відносин в економіці України нерозривно пов'язаний із механізмом функціонування ефективної інфраструктури фінансового ринку, у центрі якої перебуває банківська система. Саме від того, наскільки ефективно здатні банки діяти на різних сегментах даного ринку визначатиметься успішність ринкових перетворень, забезпечення інтенсивного економічного зростання та добробуту населення. Це обумовлено тією провідною роллю, яку відіграють банки в економічній системі будь-якої країни, забезпечуючи ефективність господарських процесів на мікроекономічному рівні та неперервність розширеного відтворення на макрорівні загалом. Указані обставини визначають актуальність дослідження проблем, пов'язаних із оптимізацією роботи банківської системи щодо обслуговування різних сегментів ринку банківських послуг.

Необхідно відзначити усю складність і суперечливість процесів реформування економіки нашої країни, що виявило низку недоліків і в сучасній структурі банківської системи, зумовлюючи труднощі із забезпеченням належного рівня капіталізації банківських установ та чимало інших негативних моментів, пов'язаних, зокрема, із наявністю значної частки проблемних активів у загальному обсязі банківських вкладень, низькою якістю менеджменту у багатьох банках, відсутністю чіткої стратегії їхнього розвитку і формування мережі філіалів по країні. Ринок банківських послуг, що формувався стихійно протягом усього перехідного періоду, не дозволяв визначати об'єктивні потреби різних економічних агентів у даних послугах. Насамперед це стосується фізичних осіб, котрі у розвинутих країнах є основою клієнтської бази більшості банківських установ, що вочевидь має розглядатися у

контексті розв'язання проблеми із підвищення ефективності банківської діяльності саме в умовах ринкової трансформації економіки України.

Зазначені обставини визначають безпосередній зв'язок даної проблеми із практичним завданням щодо формування того сегменту ринку банківських послуг, який спрямований на задоволення відповідних потреб населення.

Аналіз наукових досліджень та публікацій, в яких започатковано розв'язання проблеми оптимізації функціонування банківської системи, засвідчує недостатню увагу, яка приділяється саме аналізу розвитку ринку роздрібних банківських послуг попри загальне розуміння у цілому ряді праць важливості активізації розвитку банківського обслуговування населення як перспективного напрямку діяльності кредитних установ нашої країни. У працях багатьох провідних вітчизняних науковців, зокрема А.М. Мороза, М.І. Савлука, Л.О. Примостки, М.Д. Алексеєнка, І.О. Лютого, Т.Т. Ковальчука та багатьох інших, багато уваги приділяється ключовим аспектам розвитку як вітчизняної банківської системи загалом так і особливостям організації функціонування окремих банківських установ. Проте недостатня увага звертається в дослідженнях на оцінку окремих сегментів фінансового ринку та з'ясування особливостей їх становлення і розвитку в умовах перехідної економіки.

Метою даного дослідження є узагальнення й систематизація особливостей розвитку роздрібного сегменту ринку банківських послуг та обґрунтування тих напрямів оптимізації банківської діяльності, котрі б дозволили належно забезпечувати потреби відповідних груп клієнтів банків.

Вивчення теоретичних аспектів сутності ринку роздрібних банківських послуг передбачає передовсім необхідність наукового обґрунтування змісту поняття банківської послуги із тим, щоб адекватний термінологічний апарат дозволив сформулювати відповідні завдання щодо оптимізації практичних аспектів реалізації тих чи інших напрямів банківської діяльності.

Насамперед необхідно провести розмежування понять операцій та послуг банку. Зміст багатьох досліджень із даної проблематики дозволяє говорити про їх ототожнення. Відображенням цього є, наприклад, такі визначення: "Усі комерційні банки, незалежно від форми власності, величини капіталу та спеціалізації, виконують операції із залучення тимчасово вільних грошових коштів у депозити (депозитні операції); операції, пов'язані із розрахунково-касовим обслуговуванням клієнтури (розрахункові та касові операції); операції з кредитного обслуговування клієнтів (кредитні операції)" [1, с. 10]. Подібна позиція достатньо широко представлена як у вітчизняній, так і в зарубіжній науковій літературі [2, с. 34-55; 3, с. 352-353; 4, с. 183-279].

В економічній літературі часто-густо або взагалі не проводиться якихось відмінностей між послугами та операціями, або ж послугами вважається та діяльність банку, що безпосередньо не пов'язана з активними і пасивними операціями [5, с. 145].

До послуг же передовсім відносяться посередницькі, консультаційні, інформаційні і трастові [1, с. 357-366]. Немає єдиної думки і щодо складу самих банківських послуг. Так, у праці М.П. Денисенка до них віднесено лише трастові операції, лізинг, венчурне фінансування, контролінг [6, с. 158-203]. У деяких працях критерієм віднесення банківської діяльності до послуг взагалі є відсутність залучення

додаткових ресурсів [7, с. 556]. Навряд чи можна погодитись і з класифікацією, згідно якої ознакою банківських послуг є отримання за них «комісійної винагороди, нарахувань і зборів, що приносять певний дохід» [8, с. 186].

Найдоцільнішим, на наш погляд, є трактування послуг виключно як результату банківської діяльності. Для досягнення цього результату банки здійснюють різного роду операції. Іншими словами, власне «послуги» – це кінцевий результат, готовий продукт банку, тоді як «операції» – це свого роду виробничий процес. Класифікацію цього виробничого процесу, на наш погляд, варто проводити з огляду на особливості формування й розміщення ресурсів комерційного банку, що зводиться до здійснення трьох основних груп операцій: пасивних, активних та комісійно-посередницьких. При цьому пасивні операції полягають в залученні банками тимчасово вільних грошових коштів для формування своїх ресурсів. При здійсненні активних операцій банки розміщують сформовані ними ресурси з метою отримання прибутку. Що ж до комісійно-посередницьких операцій, то вони проводяться банком за дорученням і на користь клієнта за певну плату. У цьому разі має місце вже не власне формування й розміщення ресурсів, а переміщення вже наявних у банку коштів клієнта за розпорядженням останнього або здійснення інших операцій, які не пов'язані безпосередньо з рухом грошей – так звані забалансові послуги.

Таким чином, у результаті здійснення трьох вказаних груп операцій комерційні банки надають різноманітні послуги клієнтам – депозитні послуги, кредитні послуги, розрахункові, касові, валютні, трастові, консультаційні та інші послуги. Що ж стосується класифікації видів банківських послуг на роздрібні і оптові, яка є загальноприйнятою у термінології банківських установ розвинутих країн, то вона спрямована передусім на розмежування тієї діяльності банків, яка стосується обслуговування приватних, фізичних осіб (домашніх господарств) та корпоративних клієнтів, підприємств (або юридичних осіб у широкому розумінні).

Виходячи із таких міркувань, власне саме поняття ринку роздрібних банківських послуг можна було б визначити як систему економічних відносин, що забезпечують реалізацію попиту на різного роду послуги з боку клієнтів банків – фізичних осіб, пропозицію даних послуг банківськими установами та формування ціни на них. При цьому загальна класифікація роздрібних банківських послуг може відповідати традиційному розподілу результатів діяльності банків на чотири умовні групи: депозитні (ощадні), кредитні, розрахунково-платіжні та інші (консультаційні, інформаційні, трастові тощо).

Становлення й ефективний розвиток повноцінного ринку банківських послуг, таким чином, видається одним із найважливіших завдань у загальній стратегії реформування економічної системи нашої країни на ринкових засадах та реалізації відповідних структурних перетворень як реального, так і фінансового секторів господарства.

Необхідно відзначити, що ранні етапи формування ринкових відносин у нашій країні характеризувалися явно недостатньою увагою банків до роздрібного обслуговування, котре часто-густо розглядалося як неприбутковий і мало привабливий напрямок банківської діяльності та здебільшого лише як спосіб формування порівняно дешевих ресурсів для подальшого їх використання на фінансування корпоративних клієнтів. Історично формування банківської системи

України, започатковане із створення ще колишніх галузевих банків, зорієнтованих на обслуговування певних груп підприємств (за винятком Ощадбанку), взагалі не передбачало активну взаємодію із фізичними особами. Комерційні ж банки "нової" хвилі, створювані у подальшому різними підприємствами чи групами підприємств, навіть попри декларування у статутах власної універсальності не приділяли роздрібним послугам належної уваги, зосереджуючись, передусім, на корпоративному секторі.

Необхідно відзначити, що причини негативних тенденцій у розвитку ринку роздрібних банківських послуг на початкових етапах його формування мали не лише суб'єктивний, пов'язаний із небажанням самих банків розвивати даний бізнес, а й цілком об'єктивний характер, зумовлений певними факторами. Якщо говорити про депозитні (ощадні) послуги, то тут сфера банківської діяльності була закономірно обмежена недостатнім рівнем доходів населення, а відтак і незначною їх часткою, яка могла б бути спрямована на заощадження коштів та, відповідно, формування ресурсної бази банківських установ.

Що ж стосується ринку кредитних послуг, то такі фактори, як недостатня кількість платоспроможних позичальників, нерозробленість відповідної нормативно-правової бази із захисту прав кредиторів, нестабільність політичної й економічної ситуації в країні загалом, не могли сприяти активному розвитку споживчого кредитування в загальному асортименті банківських послуг.

Водночас, потрібно розуміти, що можливості формування в Україні повноцінного ринку роздрібних банківських послуг для населення значною мірою залежатимуть також від розв'язання проблем структурного, макроекономічного характеру. До числа основних серед таких проблем можна віднести, зокрема, наступні:

- порівняно невисокий рівень довіри населення до банківських установ, зумовлений перебігом економічних процесів на початку 90-х рр., пов'язаних із втратою заощаджень та подальшою гіперінфляцією, що у першу чергу негативно позначилось на незахищених верствах населення та підірвали можливості потенційного зростання клієнтської бази;

- невисокий рівень доходів більшої частини населення попри позитивні тенденції кількох останніх років, що не дозволяє банкам активно реалізовувати повноцінні депозитні стратегії із широким розмаїттям відповідних послуг для фізичних осіб. У результаті потенціал з реалізації як депозитних, так у значній мірі і кредитних послуг банків на роздрібному ринку залишається нереалізованим, залишаючи значну частину населення за межами банківського обслуговування взагалі;

- недостатньо активна роль, яку можуть відігравати регулятивні механізми, використовувані Національним банком для впливу на динаміку розвитку ринку роздрібних банківських послуг. У цьому відношенні потрібно зазначити, що створення умов, за яких центробанк встановлює диференційовані критеріальні значення окремих економічних нормативів для тих операцій банків, які спрямовані на надання роздрібних банківських послуг, могло б сприяти розвитку даного сегменту ринку – як у плані ресурсного забезпечення, так і у плані дотримання необхідних вимог щодо підтримання ліквідності банківських установ та нормативів кредитного ризику;

- наявність тенденцій до зниження процентної маржі, які загострюють

конкурентну боротьбу на ринку роздрібних послуг, де збільшення власної частки супроводжується зазвичай більшими витратами для банків, аніж на аналогічних сегментах ринку корпоративних банківських клієнтів;

- недостатня залученість іноземного капіталу у вітчизняний банківський бізнес є тим фактором, що стає на заваді активному використанню не лише відповідних фінансових можливостей, а й великого досвіду та сучасних технологій з обслуговування населення, якими володіють провідні зарубіжні банки. На сьогодні в Україні діють лише шість банків із 100% участю іноземного капіталу, а їх загальна частка у капіталі банківської системи незначна – лише 5,6% (станом на 1.08.2004 р.). До того ж, ці банки діють переважно у корпоративному секторі ринку банківських послуг.

Зрозуміло, що зростання ВВП країни, а з ним і доходів населення, докорінно спроможне змінити дану ситуацію та надати потужний поштовх розвитку відповідного сегменту ринку банківських послуг. Ситуація для банків ускладнюється ще і загостренням конкурентної боротьби за клієнтів (передусім корпоративних), що змушує їх активно шукати виходи на роздрібний ринок, пропонуючи усе більший асортимент послуг для фізичних осіб та реалізовувати відповідну стратегію щодо залучення якомога більшого їх числа власними мережами філіалів і відділень. За таких обставин, накопичений банками на початкових етапах реформування економіки досвід з обслуговування підприємств міг стати основою для розробки відповідних програм щодо надання різноманітних послуг вже населенню.

На сьогодні у структурі цих послуг головне місце поки що належить депозитному обслуговуванню фізичних осіб. Водночас усе більшого розвитку набуватимуть також інші напрями роздрібно обслуговування – передусім кредитний.

Важливо оцінити той позитивний момент у тенденціях розвитку ринку роздрібних банківських послуг, за якого населення уже перестає розглядатися банками виключно як джерело відносно недорогих ресурсів для їх подальшої трансформації у кредити корпоративним клієнтам, а набуває усіх ознак повноцінної групи банківських клієнтів, надання послуг котрим переміщується і на ринок кредитних послуг. При цьому позитивним моментом є одночасне зростання обидвох сегментів роздрібно банківського ринку – як депозитного, так і кредитного.

Так, за 2003 рік зростання депозитної бази банківських установ за коштами фізичних осіб становило 67%, а кредитів, наданих населенню – 171%. У 2002 році збільшення становило відповідно 70% і 134%. Лише за перші сім місяців 2004 р. приріст кредитного портфеля банків за позичками фізичним особам становив 36%, а депозитів за цей же період – 31%. Дані зрушення у банківській діяльності, її орієнтація на роздрібний ринок може бути пояснена як загальною макроекономічною ситуацією загалом, пов'язаною із зростанням ВВП у реальному вираженні (у 2002 р. – 5,2%, у 2003 р. – 9,4%), так і появою певних, незначних ще поки, тенденцій щодо збільшення грошових доходів населення у реальному вираженні, зокрема.

Необхідність виконання вимог щодо нарощування капіталів, а також реалізація власних стратегій банківських установ щодо розширення філіальної мережі, є тими факторами, які сприятимуть і надалі розвиткові роздрібно банківських послуг. І хоча на даному етапі основним напрямом діяльності банків тут залишається все

ще традиційне депозитно-кредитне обслуговування клієнтів, можна з упевненістю стверджувати, що й інші види послуг для фізичних осіб набуватимуть усе більшого розвитку.

Попри такі зрушення необхідно відзначити усе ще надто малі масштаби ринку роздрібних банківських послуг, особливо якщо порівнювати їх із промислово розвинутими країнами. Якщо у провідних країнах Європейського Союзу (Німеччина, Великобританія, Франція) масштаби споживчого кредитування є співставними із обсягами ВВП цих країн, то в Україні на сьогодні ситуація із обсягами виданих кредитів населенню та залучених від нього вкладів залишається поки що досить далекою від належного для ринкової економіки рівня, вказуючи на недостатню діяльність банків із реалізації функції фінансового посередництва саме на роздрібному ринку (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка масштабів фінансового посередництва банків України на роздрібному ринку у порівнянні із ВВП

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
1. Обсяги кредитів, наданих банками фізичним особам, млн. грн.	529	686	980	1418	3313	8986
2. Обсяги депозитів, залучених від населення, млн. грн.	3119	4319	6780	11338	19302	32395
3. Обсяги ВВП, млн. грн.	102593	130442	170070	204190	225810	264165
4. Темпи зростання ВВП до попереднього року в порівнянних цінах, %	98,1	99,8	105,9	109,2	105,2	109,4
5. Частка кредитів, наданих фізичним особам, у ВВП, %	0,5	0,5	0,6	0,7	1,5	3,4
6. Частка депозитів, залучених від населення у ВВП, %	3,0	3,3	3,9	5,5	8,5	12,2

Примітка: Бюлетень НБУ. – 2004. – №7. – с. 50, 88, 116.

Як випливає із даних, наведених у табл. 1, частка кредитів населенню і депозитів, залучених від фізичних осіб поки що не має того вирішального впливу на перебіг господарських процесів у масштабах усієї економіки країни в плані трансформування заощаджень в інвестиції.

Масштаби відповідних роздрібних операцій банків представляють фактично мізерні величини, якщо порівнювати із банківською практикою розвинутих країн – навіть попри появу позитивних тенденцій за останні роки. Утім, не можна однозначно стверджувати, що це пов'язано виключно із небажанням самих банків провадити відповідні операції. Розвитку даного сегменту ринку перешкоджають об'єктивні фактори, пов'язані із особливостями організації та функціонування банківської системи нашої країни у перехідний період. Зокрема, до них можна віднести такі, як:

1) недостатньо розвинута ринкова інфраструктура (це стосується і філійної мережі, що забезпечує належне просування відповідних продуктів до кінцевого споживача, і формування загальної культури активного користування банківськими послугами населенням);

2) порівняно високий рівень початкових витрат, які мають здійснювати банки, впроваджуючи нові види послуг;

3) відсутність достатньої кількості кваліфікованого персоналу, спроможного ефективно взаємодіяти із клієнтами – фізичними особами та грамотно дотримуватись усіх необхідних технологічних вимог із надання роздрібних послуг.

Зрозуміло, що коли тенденції економічного зростання загалом та росту доходів населення зокрема зберігатимуться й надалі, то можна очікувати активний перегляд політики банків саме в бік роздрібною сегменту ринку. Із цим пов'язані також потреби подальшої диверсифікації їх кредитного портфеля і ресурсної бази та зниження рівня ризиків попри отримання прийняттого рівня доходів.

Якщо говорити про кредитний сегмент ринку роздрібних банківських послуг, то тут вочевидь із подальшою активізацією споживчого кредитування населення перспективи матимуть також іпотечні кредити – сегмент кредитного ринку, котрий перебуває на початкових етапах становлення. Перспективи розвитку кредитування клієнтів банків – фізичних осіб під заставу нерухомого майна безпосередньо пов'язані із розвитком відповідного ринку нерухомості (передусім як первинного, так і вторинного ринку житла) та відповідними потребами населення у фінансових ресурсах. Водночас труднощі розвитку іпотечного кредитування визначаються наявністю недоліків у чинній нормативно-правовій базі, що визначають недосконалість механізму звернення стягнення на заставлене нерухоме майно в разі неплатоспроможності позичальника, особливо якщо йдеться про передачу у власність банку заставленого житла. Також потрібно пам'ятати і про недостатність довгострокових ресурсів, якщо йдеться про кредитування на тривалі строки житлового будівництва.

Для банків у якості позитивних моментів у розвитку іпотечного кредитування за умови вирішення вказаних проблем можна відзначити надійність застави та можливість зниження рівня кредитного ризику та операційних витрат на видачу відповідних позичок порівняно із звичайними споживчими кредитами.

Загалом же зниженню рівня ризиків у кредитному сегменті банківського роздрібною ринку можуть сприяти, з одного боку, запровадження та повноцінне функціонування бюро кредитних історій, а з другого – розробка й уніфікація ефективних методик оцінки кредитоспроможності позичальників – фізичних осіб, прийнятних для всебічного аналізу діяльності клієнтів у більшості банків та спроможних на превентивному рівні сприяти вирішенню проблеми ненадійних позичальників. Важливою при цьому є також діяльність у банківських установах високопрофесійних юридичних служб, спроможних грамотно оцінювати усі необхідні правові аспекти взаємодії банків з клієнтами та при необхідності реалізовувати права банку в судовому порядку. Необхідно відзначити, що спроможність реалізації конкурентних переваг банку на кредитному сегменті ринку роздрібних банківських послуг значною мірою визначається наявністю відповідних договірних відносин із конкретними постачальниками об'єктів відповідних кредитних вкладень. Йдеться,

передусім, про торговельні підприємства з реалізації товарів тривалого користування, автомобільних дилерів, агентства з продажу нерухомості, будівельні організації.

Водночас необхідно підкреслити, що істотною проблемою залишається поки що перебування процентних ставок за роздрібними кредитами на досить високому рівні. Так, за даними Національного банку України у першому півріччі 2004 р. процентні ставки за кредитами в національній валюті, виданими фізичним особам, перебували на рівні 18-19%. З одного боку, це пов'язано із порівняно високою вартістю залучених депозитів, а з другого – із все ще високим рівнем кредитного ризику за вказаними позичковими операціями.

Очевидно, що перспективи вирішення цього питання можуть перебувати не лише у площині регулятивного впливу Національного банку України щодо відповідного рівня банківської маржі, а й у напрямі стимулювання конкуренції на роздрібному ринку, особливо з урахуванням перспектив залучення іноземних капіталів, притоку додаткових ресурсів та нових технологій обслуговування фізичних осіб. Водночас треба усвідомлювати, що при збереженні правової невизначеності із даного питання та високого рівня операційних ризиків очікувати активного припливу іноземних капіталів у банківську сферу не варто.

Щодо депозитних операцій, то тут, поза сумнівом, активну роль відіграватиме реалізація банками різного роду карткових проектів, спроможних забезпечувати надійне збереження коштів попри широкі можливості провадити розрахунки та отримувати кредити. Перспективи можуть мати комбіновані депозитні продукти для клієнтів банків – фізичних осіб, що може передбачати поєднання відповідних ощадних продуктів із страхуванням життя та пенсійним забезпеченням.

Важливо усвідомити усю актуальність проблеми нарощування зусиль банків із залучення коштів населення на депозити з огляду на те, що на сьогодні депозитні продукти банків поки що залишаються здебільшого безальтернативним напрямом розміщення коштів домашніми господарствами попри нерозвинутість інфраструктури вторинного фондового ринку, інститутів приватного інвестування, пенсійного і страхового забезпечення. Однак із зміною даної ситуації у напрямку активного розвитку спеціалізованих небанківських фінансово-кредитних інститутів загострення конкурентної боротьби може поставити перед банками завдання із розширення асортименту депозитних послуг та додаткове залучення клієнтів привабливими умовами зберігання їхніх коштів.

Проблемою, однак, тут є також формування адекватної потребам економічного росту депозитної бази банківських установ, у структурі якої недостатня частка поки що належить довгостроковим пасивам. У результаті потреба банків у довгостроковій ресурсній базі для реалізації тих же іпотечних програм може зіштовхнутися із проблемою розриву у строках між активами й пасивами та підривом ліквідності банківських установ.

Очевидно, що із плином часу подальше зростання добробуту населення стимулюватиме комерційні банки до реорганізації своєї діяльності, щоб надавати усе більший спектр різноманітних і конкурентоспроможних послуг фізичним особам у відповідності із запитами саме цього сегменту ринку. Цьому сприятиме також і зростання потреб самих клієнтів банків – фізичних осіб – у банківських послугах

самого різного виду, спроможних забезпечити отримання доходів та оптимізувати фінанси домашніх господарств. *Вирішення* ж розглянутих проблем за участю як самих банків, так і регулятивних органів та іноземних інвесторів *дозволить* створити повноцінний, ефективно функціонуючий ринок роздрібних банківських послуг в Україні.

Література

1. *Банківські операції: Підручник / За ред. Проф. А.М. Мороза. – К.: КНЕУ, 2002. – 476 с.*
2. *Челноков В.А. Банки и банковские операции: Учеб. для вузов. – М.: Высш. шк., 1998. – 272 с.*
3. *Загородній А.Г., Сліпушко О.М., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Словник банківських термінів. – К.: Аконт, 2000. – 608 с.*
4. *Жарковская Е.П. Банковское дело: Учебник. – М.: Высш. шк., 2003. – 440 с.*
5. *Вступ до банківської справи: Учебний посібник / Відп. ред. М.І. Савлук. – К.: Лібра, 1998. – 344 с.*
6. *Денисенко М.П. Гроші та кредит у банківській справі: Навчальний посібник. – К.: Алерта, 2004. – 478 с.*
7. *Гроші та кредит: Підручник / За ред. М.І. Савлука. – К.: КНЕУ, 2001. – 602 с.*
8. *Общая теория денег и кредита: Учебник / Под ред. Е.Ф. Жукова. – М.: ЮНИТИ, 1995. – 304 с.*

Редакція отримала матеріал 16 грудня 2004 р.