

Дзюблюк О.В.,

кандидат економічних наук

ПРО ДЕЯКІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Процес формування ринкових відносин в економіці України поступово виявляє значне зростання попиту на послуги установ кредитної системи як з боку суб'єктів підприємницької діяльності, так і з боку фізичних осіб. Сучасні особливості організації бізнесу визначають потреби підприємств не лише у традиційному кредитно-розрахунковому банківському обслуговуванні, а й у значно ширшому спектрі різноманітних послуг комерційних банків, спроможних забезпечити оптимальні умови для ефективного, прибуткового господарювання своїх клієнтів.

Щодо самих банківських установ, то потреба у розширенні діапазону їхніх операцій об'єктивно впливає з умов конкурентного середовища, яке поступово складається на вітчизняному ринку. Крім того, в умовах кризових явищ в економіці країни, спаду виробництва, інфляції традиційні кредитні операції банків неспроможні забезпечити їм належний рівень прибутковості, що поглиблює тенденції до універсалізації банківської справи та створення повноцінного ринку банківських послуг.

Активний розвиток та розширення сфер діяльності банків вимагає окреслення пріоритетних напрямків упровадження нових послуг, на яких повинні бути сконцентровані зусилля.

Серед них можна відзначити: трастові операції; консультаційно-інформаційні послуги; допоміжні операції, пов'язані із забезпеченням господарської діяльності клієнтів; удосконалення традиційних банківських послуг, насамперед депозитно-позичкових.

В Україні серед перспективних напрямків функціонування комерційних банків особливе місце може належати трастовим операціям, які передбачають управління майном та виконання інших послуг в інтересах і за дорученням клієнта на правах його довіреної особи. При здійсненні трастових операцій банк на підставі укладеного договору або за заповітом набуває відповідних прав і виступає розпорядником певного майна на користь довірителя чи третьої особи.

У промислово розвинутих країнах трастові послуги вже давно посідають одне з провідних місць серед широкого набору операцій, які здійснюють комерційні банки. Розвиток цього виду послуг був зумовлений потребами підприємств та домашніх господарств у правильному розпорядженні їхніми коштами, передачі їх іншим особам, оптимальному управлінні ризиками при

здійсненні різноманітних фінансових операцій, а також обставинами, що вимагають певного досвіду і професійних знань, необхідних для нормального управління майном. І хоча надання трастових послуг може здійснюватися спеціалізованими компаніями та страховими фірмами, однак комерційні банки, що мають значний досвід і широкі можливості з виконання таких функцій, як облік операцій, зберігання цінностей у сейфах, депозитні операції, фінансовий аналіз і прийняття рішень, займають, безумовно, лідируючі позиції у даному сегменті ринку. При цьому трастові послуги можуть надаватися як фізичним, так і юридичним особам.

Трастові операції банків для фізичних осіб включають: 1) розпорядження спадщиною на підставі заповіту (виявлення і збір усіх активів спадщини, забезпечення їхнього збереження, сплата податків, боргів і адміністративних видатків, розподіл майна між спадкоємцями); 2) управління майном клієнта за дорученням (зберігання довіреного майна і коштів, інвестування їх у різні види активів, розпорядження отриманими доходами і основною сумою на користь довірителя); 3) агентські послуги (збереження цінностей, оренда сейфів, управління активами за вказівками клієнта); 4) опікунство та забезпечення збереження майна недієздатних осіб, у тому числі неповнолітніх спадкоємців.

Важливе місце у трастовій діяльності комерційних банків розвинутих країн належить також обслуговуванню юридичних осіб, для яких банки можуть: по-перше, розпоряджатися активами (насамперед портфелями цінних паперів підприємств, заставленим майном, під яке випускаються облигації, а також коштами пенсійних фондів приватних компаній); по-друге, здійснювати агентські операції, що передбачають виплату дивідендів за акціями корпорацій, процентів за облигаціями, зберігання акцій з передовіреном правом голосу; по-третє, тимчасово управляти справами підприємства в разі його реорганізації або банкрутства.

В Україні розвиток трастових послуг комерційних банків за розглянутими напрямками поки що стримується через відсутність належної законодавчої бази, яка б регламентувала банківську діяльність у відповідних сферах. Найявні вади чинного законодавства, що має регулювати відносини довірчої власності, суттєво обмежують можливості банків у здійсненні трастових операцій, не сприяючи активному розвитку цього сегменту ринку банківських послуг. Тому на сьогодні як перспективний напрямок організації трастових послуг у нашій країні можна виділити операції з цінними паперами за дорученням клієнтів. Цей вид послуг може стати основою для подальшого розвитку інших типів трастових операцій в міру становлення ринкових відносин та створення належної правової бази для здійснення операцій з управління майном за дорученням.

Серед найприйнятніших видів трастових операцій банків з цінними паперами доцільно відзначити такі:

1. Інвестиції у цінні папери та їх продаж за дорученням, від імені і за рахунок коштів клієнтів, що є власниками відповідних портфелів. При цьому комерційний банк залежно від умов укладеного договору може виступати або як агент свого клієнта, виконуючи його інструкції з купівлі-продажу цінних паперів, або як самостійний розпорядник інвестиційного портфеля, здійснюючи операції на власний розсуд, але в інтересах клієнта.

2. Забезпечення посередництва в організації випуску та первинному розміщенні цінних паперів. У даному разі банк може готувати документацію та умови випуску цінних паперів, здійснювати реєстрацію емісії у державних органах, організовувати рекламні компанії, добирати інвесторів, створювати групи передплати з числа інших фінансових установ.

3. Виконання агентських послуг з платежів за цінними паперами клієнта. Банк може, з одного боку, проводити виплати дивідендів за акціями, процентів за облігаціями, погашати боргові цінні папери при настанні строків їх погашення, а з іншого,— здійснювати інкасацію платежів, що належать за цінними паперами клієнта.

4. Виконання функцій незалежного реєстратора цінних паперів.

5. Реінвестування дивідендів, процентів та інших доходів, отриманих за цінними паперами.

6. Зберігання, охорона, перевезення та пересилання цінних паперів за дорученням клієнта.

7. Реалізація повноважень з голосування на щорічних зборах акціонерів у разі, якщо власник акцій, передаючи їх у довірче управління банку, одночасно доручає йому відповідне право голосу.

8. Створення різного роду резервних фондів для страхування фінансових ризиків за операціями з цінними паперами клієнта.

Зазначеними послугами не вичерпується увесь спектр трастових операцій банків із цінними паперами, однак вони можуть скласти базовий набір для вітчизняних кредитних установ на початкових етапах формування ринку банківських послуг.

Окрім трастових послуг, заслуговує на увагу такий важливий напрямок банківської діяльності, як надання клієнтам кваліфікованих консультацій та інформації з різноманітних аспектів управління фінансами та організації господарської діяльності. Досвідчені фахівці банку можуть надавати клієнтам роз'яснення, інформацію, консультації з різного роду банківських, правових і фінансових питань, проблем ведення бізнесу та особистого господарства.

У цьому виді банківських послуг до числа найперспективніших напрямків можна віднести:

— консультації з питань застосування законодавчих, нормативних та інших актів, що регламентують господарську діяльність;

— підготовку і правову експертизу господарських договорів, зовнішньоторговельних контрактів, установчих документів різних підприємств, документів на отримання ліцензій з певних видів діяльності;

— консультації з організації і ведення бухгалтерського обліку, складання звітності, фінансового планування і контролю, складання кошторисів, калькуляції собівартості продукції, питань ціноутворення, організації розрахунків з контрагентами;

— консультації з питань діяльності на фондовому і валютному ринках, прогнозування динаміки валютних курсів і курсів цінних паперів, інвестування коштів, маркетингу, управління активами фірм, зовнішньоекономічної діяльності;

— консультації із загальних питань ведення бізнесу — збільшення капіталу підприємства, реорганізації, злиття, придбання інших компаній;

— консультації та рекомендації клієнтам — фізичним особам з питань купівлі і продажу цінних паперів, нерухомості та інших активів, управління доходами, а також оптимальних напрямків інвестування коштів;

— збір, аналітичну обробку та надання клієнтам найрізноманітнішої інформації про тенденції розвитку економіки на макрорівні, фінансовий стан, особливості господарювання, місце контрагентів на ринку, обмінні курси іноземних валют, поточну, господарську кон'юнктуру, стан світових ринків різних товарів та інші дані.

Реальні перспективи розвитку в банківській практиці нашої країни можуть мати деякі послуги, реалізація яких вимагає від персоналу банків глибоких знань особливостей функціонування господарюючих суб'єктів різних галузей економіки. Такого роду послуги можуть надаватися як у рамках уже існуючих кредитно-розрахункових відносин банків з основним контингентом клієнтури, так і в окремому порядку, на договірних засадах, що сприяє залученню нових клієнтів. Серед зазначених операцій важливе місце можуть посісти:

— аудиторські послуги, що передбачають проведення комплексної перевірки банком усієї фінансово-господарської діяльності клієнта або окремих її аспектів;

— маркетингові послуги, пов'язані з пошуком нових ринків збуту для клієнта, організацією рекламної компанії, добором партнерів, зацікавлених у господарських стосунках із клієнтом;

— гарантійні послуги, надання яких пов'язане з видачею банком зобов'язань за клієнта, виконання яких передбачає здійснення різних грошових виплат;

— виконання окремих внутрішніх операцій клієнтів — таких, як ведення

бухгалтерського обліку, касового господарства, управління фінансами, виплата заробітної плати, регулювання постачання і збуту та деякі інші функції внутрішнього управління компанією;

— організація інженерно-економічних експертиз, що включають перевірку проектно-кошторисної документації на будівництво нового, розширення і модернізацію діючого виробництва, контроль за реалізацією проектів та відповідністю фактичних затрат кошторисній вартості, експертні роботи, пов'язані з фінансуванням проектів.

Розглянуті операції можуть загалом вигідно доповнити стандартний набір кредитно-розрахункових операцій комерційних банків, що є важливою перевагою у конкурентній боротьбі за залучення нових клієнтів та утримання наявних. Ширший асортимент послуг створює надійнішу основу для ефективного функціонування банку.

Водночас слід відзначити, що необхідною умовою утримання стійких позицій на ринку банківських послуг є не лише впровадження у чинну практику банків нових видів операцій, а й постійне вдосконалення традиційних напрямків обслуговування клієнтури. Насамперед це стосується розрахункових та депозитно-позичкових операцій.

Проведення комплексу заходів щодо широкомасштабної автоматизації й комп'ютеризації банківської діяльності, запровадження передових технологій та ефективних систем зв'язку сприяють суттєвому прискоренню розрахунків і підвищенню якості обслуговування клієнтури. Нині чинна в Україні система електронних міжбанківських платежів наближається до рівня відповідних систем розвинутих країн світу.

Перспективним напрямком розвитку ринку банківських послуг у цій сфері може стати розміщення електронних терміналів банків безпосередньо в офісах клієнтів та проведення розрахункових операцій через модемний зв'язок. Така форма взаємовідносин дає змогу значно економити витрати коштів і часу як клієнта, так і самого банку. Крім того, поширеним видом послуг у банківській практиці розвинутих країн є управління клієнтом своїм рахунком по телефону за допомогою узгодженого з банком паролю.

Зростання обсягів і подальше вдосконалення депозитних послуг може здійснюватися через автоматизацію вкладних операцій, пошук та запровадження нових форм взаємовигідного співробітництва банку з клієнтами. До таких форм можна віднести відкриття деяких нових видів депозитних рахунків, поширених у банківській практиці промислово розвинутих країн, наприклад:

— рахунки з управлінням коштами, на яких клієнтам надається можливість зберігати певний мінімум, необхідний для забезпечення поточних розрахунків, а всі суми понад цей мінімум автоматично вкладаються у різні

види ліквідних доходних активів, що забезпечують вищий процент, ніж звичайні рахунки до запитання. У разі потреби в коштах для поточних операцій банком забезпечується зворотне перерахування;

— депозитні рахунки грошового ринку, що є, по суті, депозитами до запитання, рівень процентних ставок за якими регулярно (наприклад, щотижня) коригується відповідно до змін ринкової норми банківського процента або встановлюється згідно із середнім процентом за державними облігаціями. Ув'язування рівня процентних ставок за вкладами з доходністю державних цінних паперів може стати додатковим фактором довіри клієнтів до банку, спонукаючи їх розміщувати вільні ресурси на таких рахунках;

— рахунки “зв'язаних послуг”, операції за якими передбачають надання цілого комплексу послуг, включаючи дозвіл на виписування чеків понад залишок на рахунку, надання сейфу, кредитної картки, скорочення процентів за деякими видами кредитів.

Останній із переліку зазначених рахунків тісно пов'язаний з удосконаленням банківської діяльності щодо надання кредитних послуг. Подібне вдосконалення може ґрунтуватися на застосуванні таких форм і методів організації кредитних відносин банку з позичальниками, як овердрафт, револьверне кредитування, кредитні картки.

Овердрафт у межах узгодженого ліміту дає змогу клієнтові виписувати чеки або платіжні доручення на суми, що перевищують залишок коштів на його поточному рахунку. Такі кредити мають здебільшого короткостроковий характер і дають змогу покрити витрати, які тимчасово перевищують надходження коштів на рахунок. Вігідність овердрафту полягає в можливості позичальника користуватися кредитом лише в тих сумах, які йому необхідні. При цьому процент за овердрафтом нараховується щоденно на суму кредиту, що є важливим фактором раціонального використання клієнтами своїх коштів.

Револьверний кредит надається банком клієнту повністю або частинами і відновлюється в міру погашення раніше використаних частин кредиту. Зручність для клієнта цієї форми кредитування пов'язана з тим, що дає змогу позичальникам постійно мати у своєму розпорядженні певну суму, яка відновлюється після повернення здійснених виплат.

Операції з кредитними картками є ефективним методом надання споживчого кредиту фізичним особам, бо дають їм змогу швидко розрахуватися з торговельними організаціями за товари і послуги. При цьому банк бере на себе оплату витрат позичальника в рамках відкритої на його ім'я кредитної лінії.

Розглянуті напрямки розвитку ринку банківських послуг можуть сприяти розширенню сфери діяльності комерційних банків в Україні, їх адаптації до нових умов ринку і зростаючих потреб клієнтури у повноцінному комплексі послуг, адекватному вимогам сучасного стану економіки.