

Жупанин В. В.,

провідний економіст управління організації бізнесу
корпоративних клієнтів Київської міської філії АКБ "Укрсоцбанк"

ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОЇ БАЗИ БАНКІВ УКРАЇНИ ЗА РАХУНОК КОШТІВ НАСЕЛЕННЯ

Для підтримки темпів економічного зростання економіка України сьогодні потребує значних фінансових ресурсів, а банківська система є їх одним з найбільших джерел. Тому формування ресурсної бази комерційних банків є одним із найважливіших актуальних завдань для забезпечення економічного зростання України. Банківська система має володіти сукупністю ресурсів, достатніх як для кредитування поточних потреб суб'єктів господарської діяльності, так і для фінансування інвестиційної діяльності, формування відповідних резервів і підтримки власної ліквідності.

На сьогодні в умовах недостатності у комерційних банків власних ресурсів для проведення активних операцій назріла потреба в акумулюванні вільних коштів фізичних осіб. Це також зумовлено значною концентрацією заощаджень населення поза межами банківської системи та намірами банків сплачувати власникам коштів значний відсоток за їх користування.

Проблеми банківської системи, зокрема формування ресурсної політики комерційних банків, досліджувалися у теоретичних та практичних розробках провідних вчених-економістів як України, так і світу. Так, проблема формування банківських ресурсів і управління ними аналізувалися у працях таких відомих іноземних вчених, як Е. Гілл, Дж. Е. Долан, Б. Едвардс, Дж. Р. Кемпбелл, Р. Костер, Д. Сінкі та ін. Але дослідження не завжди можна адаптувати до сучасного стану банківської системи України. У нашій країні дослідження у цьому напрямку здійснювали такі провідні вчені, як О. Д. Василик, О. В. Васюренко, О. В. Дзяблюк, Н. М. Дубовик, О. Д. Заруба, М. М. Коваль, Т. Т. Ковальчук, А. М. Мороз, М. І. Савлук, В. Т. Сусіденко та ін. У їхніх роботах досить глибоко проаналізовано проблеми банківської системи, досліджено сучасні методи управління ресурсною базою комерційного банку. Проте наявні наукові праці не дають новаторських ідей та рішень для практичного використання в царині таких ідей щодо залучення заощаджень населення у банківські установи України.

Серед напрямків дослідження – оптимізація коштів населення у структурі пасивів банків України за критерієм строковості та вартості, вивчення можливості ширшого практичного застосування невикористовуваних наразі засобів залучення коштів та пропозиція якісно нових для України методів щодо розв'язання проблеми формування ресурсної бази.

Нині, коли банки України найбільшою мірою потребують вільних коштів для можливості їх використання в активних операціях, заощадження населення є об'єктом посиленої уваги з боку усіх банківських установ. Критерій строковості у більшості комерційних банків України на цей час визначається переважно потребою виконання нормативів ліквідності, а про стратегічно необхідний баланс термінів залучених коштів та наданих кре-

дитів мало хто замислюється. Сьогодні ситуація має такий вигляд. Більшість депозитів залучається на короткий термін – до 1 року (62 %)¹. Кредити, навпаки, вирізняються довгостроковістю надання – 58 %. У найбільших банках вони здебільшого фінансуються за рахунок власних ресурсів та коштів, залучених на міжнародних ринках запозичень. У короткостроковій перспективі такий механізм сприяє збалансованості пасивів і активів, але довго тривати без появи ризиків не може. Тому варто звернути увагу на формування довгострокових пасивів за рахунок заощаджень населення.

Аналізуючи діяльність банківської системи України за останні роки, можна помітити щорічне зростання зобов'язань банків. Причому у структурі зобов'язань значне місце посідають вклади фізичних осіб – 39,0 %. В Україні вклади фізичних осіб – це переважно накопичені заощадження громадян, які вони готові розмістити на депозит для одержання прибутку у майбутньому. Після знецінення грошей в установах колишнього Ощадного банку СРСР всі вільні кошти населення зберігало або у вигляді готівки, або придбавало валюту (переважно долари США та євро). Ці кошти не лише не приносили прибуток їх власникам, а й завдавали шкоди внаслідок інфляційних процесів. Незважаючи на таку тенденцію, населення все-таки не розміщувало кошти в банках на депозити, побоюючись втратити все через банкрутство або з інших причин фінансової неспроможності банку. За останні декілька років за умови надійної роботи комерційних банків та стабілізації національної грошової одиниці значна частина громадян почала вкладати заощадження на депозитні рахунки. Саме завдяки таким позитивним зрушенням вклади фізичних осіб зараз мають значну питому вагу у структурі зобов'язань комерційних банків².

Для роботи зі збільшення коштів фізичних осіб необхідно розуміти основні мотиви формування їх джерела – заощаджень.

Такими мотивами є:

- придбання товарів і послуг, оплата яких потребує коштів більших, ніж сума, що залишається після задоволення поточних потреб;
- прагнення підготуватися до непередбачуваних обставин (очікування змін у соціально-економічному і політичному житті країни, які можуть призвести до ускладнень в особистому житті – тимчасового безробіття, переїзду на інше місце проживання тощо);
- бажання уникнути втрат капіталу, який зберігається у формі цінних паперів унаслідок підвищення норми позичкового процента і т. ін.;
- одержання доходів.

Головними мотивами, що сприяють утворенню заощаджень, є відкладання коштів на непередбачені витрати, на навчання дітей, дітям на придане чи спадщину, на святкування урочистих подій, на забезпечення себе у старості, на придбання одягу, меблів, товарів культурно-побутового призначення, на купівлю квартири, будинку чи автомобіля, на організацію відпо-

¹ Бюлетень НБУ. – 2005. – № 12. – С. 76.

² *Гладких Д.* Структура банківських кредитів і залучених коштів як дзеркало економічного здоров'я держави // Вісник НБУ. – 2005. – № 11. – С. 26.

чинку і туристичні подорожі, на організацію чи розширення власної справи, на отримання додаткового прибутку від інвестування коштів тощо.

Останнім часом спостерігається тенденція до зростання заощаджень на оплату навчання студентів, для забезпечення себе у старості, для отримання послуг, а також для організації і розширення власної справи. Заощадження живлять економіку країни, вони використовуються як інвестиційні ресурси. Якби всі кошти населення, а це за даними дослідження компанії American Express у 2004 р. становило близько 18 млрд дол. США, вдалося залучити у господарський обіг, Україна могла б настільки збільшити валютні резерви, що це дало б їй змогу не залежати від іноземних інвестицій³. Масштабне залучення вкладів – це розв'язання інвестиційної проблеми в країні. В усіх розвинених економіках значне та надійне зростання заощаджень задовольняє потреби у фінансових ресурсах реального сектора та бюджетної сфери. У сучасній Україні, яка гостро потребує фінансових ресурсів для економічного зростання, заощадження населення не відіграють цієї ролі, оскільки їх обсяги надто малі. Для того, щоб грошові заощадження населення стали фактором економічного зростання в Україні, необхідно на державному рівні створити умови для залучення у вітчизняну банківську систему на тривалі терміни значних обсягів грошових коштів громадян. Зростання заощаджень, необхідних для фінансування інвестицій, може стимулювати зростання економіки і подальше збільшення заощаджень.

Вагоме місце серед чинників, що визначають сутність заощаджень, посідають доходи населення, тобто заощадження формуються безпосередньо з доходів населення після сплати податків. Із збільшенням доходів, як правило, зростає і споживання, і заощадження. Сам розмір заощаджень залежить не лише від рівня поточного доходу. Люди, які мають високі доходи, але очікують у майбутньому їх скорочення, збільшуватимуть заощадження, економлячи на поточному споживанні. Може бути і навпаки: коли люди очікують значного підвищення доходів у майбутньому, то можуть підвищити рівень поточного споживання⁴.

Спробуємо умовно схематизувати мотиви заощадження залежно від часового інтервалу (рис. 1).

На процес формування заощаджень впливають різноманітні фактори. Їх можна систематизувати, поділивши на п'ять груп:

1. Основним фактором першої групи є державна політика, спрямована на забезпечення політичної стабільності і сталого розвитку національної економіки, запобігання кризових ситуацій, сприяння розвитку підприємництва. Сприятлива економічна ситуація в державі стимулює зростання доходів та збільшення заощаджень, і, навпаки, інфляція, безробіття є причиною їх знецінення та скорочення. За нестабільної ситуації люди вкладають гроші в стабільні валюти або цінності, намагаються вивезти заоща-

³ *Смовженко Т.* Основні мотиви та чинники формування заощаджень домогосподарствами // Вісник НБУ. – 2002. – № 5. – С. 33.

⁴ *Марцин В.С.* Роль заощаджень населення у трансформації економіки // Фінанси України. – 2002. – № 4. – С. 85.

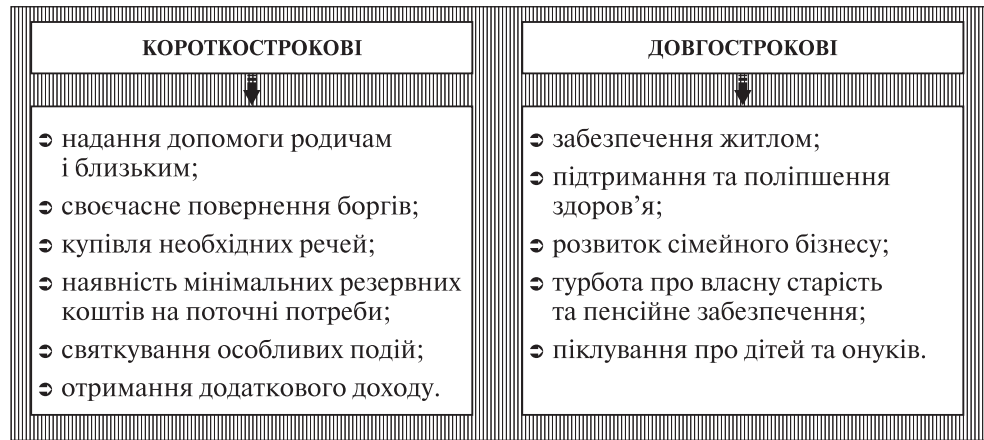


Рис. 1. Класифікація мотивів заощаджень

дження нелегально в інші країни, побоюючись не лише їх знецінення, а й конфіскації. В умовах політичної стабільності населення завжди активніше вкладає заощадження у кредитно-фінансові установи у національній валюті.

2. Фактори другої групи пов'язані з динамікою основних економічних показників – рівнем інфляції, процентних ставок, безробіття тощо, а також з економічним розвитком регіонів, їх інфраструктури. В умовах безробіття населення не має змоги заощаджувати кошти, оскільки щоденне виживання для нього важливіше. У період економічного занепаду багато людей витрачають власні заощадження, накопичені під час стабільного заробітку. Зниження купівельної спроможності грошей, спричинене інфляцією, призводить до знецінення грошових заощаджень населення.

На формування заощаджень впливає також економічний розвиток регіонів і звички населення. У місцевості, де переважає промислове виробництво, працівники отримують регулярні доходи, а у місцевостях, де переважає сільськогосподарське виробництво, доходи мають сезонний характер. Ці особливості зумовлюють різну потребу населення у позичках, різні можливості накопичення й розміри заощаджень протягом року.

Різний рівень економічного розвитку регіонів і оплати праці спонукають людей до пошуків доходів, сприяючи тим самим міграції з місцевостей, де заробітки низькі, у райони з істотно вищим рівнем оплати праці. У зв'язку з цим виїзди на заробітки в межах країни або за кордон із подальшим поверненням на постійне місце проживання теж впливають на доходи сім'ї й формування заощаджень.

Грошово-кредитна політика, яку проводить Національний банк України, впливає на рівень процентних ставок, а через них – на економічну активність кредитно-фінансових установ, підприємств, населення. Зростання процентних ставок спонукає громадян вкладати вільні кошти на рахунки в банках, а зниження – до збільшення попиту на банківські кредити.

3. Третя група чинників стосується розвитку банківської системи та системи кредитно-фінансових інститутів. У розвинених країнах склалася розгалужена система акумуляції особистих заощаджень, в якій особливо важливу роль відіграють банки. У цьому розумінні розвиток кредитно-фінансових установ і створення ринку ощадних послуг, які сприятимуть зменшенню грошей на руках у громадян, надзвичайно актуальні в період становлення ринкових відносин в Україні.

4. Четверта група чинників стосується довіри до комерційних банків та інших кредитно-фінансових інститутів, ступеня поінформованості населення про їхню діяльність. Загалом питання про повернення довіри до банківської системи є досить болючим. На сьогодні маємо Закон України “Про державні гарантії відновлення заощаджень громадян України” від 21.11.1996 р. № 537/96-ВР, який офіційно визнає номінальний обсяг заборгованості держави у сумі 131,96 млрд грн⁵.

Потенційні можливості для підвищення ролі заощаджень населення у банківських операціях існують, але їхня реалізація залежить від подолання такого негативного явища, як недовіра певного прошарку громадян України до банків у зв’язку з відсутністю належного механізму гарантування вкладів і депозитів.

Варто звернути увагу на необхідність активізації банків України у напрямку якісного покращання роботи з населенням, оскільки конкурентна боротьба за кошти останнього у подальшому розгортатиметься за участю страхових, інвестиційних компаній, пенсійних фондів тощо⁶.

Вдосконалення шляхів залучення коштів населення можна розглядати в аспекті проведення активної роботи щодо непродуктового та продуктового напрямків.

До непродуктового напрямку належать:

- 1) агресивна політика банківського менеджменту щодо залучення на обслуговування нових клієнтів (пошук клієнтів-фізичних осіб через влаштування презентацій на великих (середньоспискова чисельність працівників – більше 100 осіб) підприємствах, державних установах, участь у проведенні конференцій, семінарів з великою кількістю учасників);
- 2) цільова рекламна компанія (розміщення інформації привабливого змісту у засобах масової інформації, на носіях зовнішньої реклами);
- 3) широке впровадження кросс-сейлінгу (продаж депозитних продуктів існуючим клієнтам – фізичним особам, а також працівникам клієнтів – юридичних осіб);
- 4) зручність, швидкість та якість обслуговування. Оперативне інформування про стан рахунку, надходження коштів, проходження платежів,

⁵ Закон України “Про державні гарантії відновлення заощаджень громадян України” від 21.11.1996 р. № 537/96-ВР зі змінами та доповненнями. – Ст. 3.

⁶ Кириленко В. Депозитна політика комерційного банку // Банківська справа. – 2005. – № 2. – С. 31.

оформлення документів, умови проведення банківських операцій, курси валют, ставки депозитів, кредитів тощо;

5) оптимальні умови обслуговування та консалтинг. Надання консультацій з широкого спектра питань – економічних, фінансових, юридичних, із залученням у разі необхідності фахівців відповідних підрозділів банку. За побажанням клієнта – пропозиції щодо оптимізації розрахунків та вигідного розміщення коштів;

б) створення позитивного іміджу. Питання відновлення довіри до банківської системи належить однаковою мірою як до держави, так і до, власне, комерційних банків. Вони мають вже сьогодні працювати над створенням позитивного банківського іміджу. Під банківським іміджем, звісно, мають на увазі сукупність свідомих і несвідомих образів, що існують у клієнтів і громадськості про той чи інший банк (рис 2).

Адже відомо, що стабільному комерційному успіху банку сприяє його позитивний імідж, який підвищує конкурентоспроможність фінансових установ на кредитному ринку за рахунок залучення споживачів і полегшення доступу до ресурсів (фінансових, інформаційних, людських, матеріальних). Саме формування позитивного іміджу банківської установи і є одним із важливих напрямків програми збільшення довіри та, відповідно, розміщення вільних коштів.

Для того, щоб мати певну кількість клієнтів, новоствореному банку необхідно сформувати позитивний імідж, до якого входять як ефективна реклама, так і фірмовий стиль, конкурентоспроможна ціна продуктів, заявлена місія тощо. Банк, який не перший рік працює на ринку, має постійно підтримувати власний імідж та створювати умови для його підвищення.

До продуктового напрямку вдосконалення роботи з населенням варто залучити:

- розробку нових та вдосконалення існуючих депозитних продуктів, які б надали хоча б тимчасову перевагу над конкурентами та можливість залучення коштів потенційних та діючих клієнтів;
- продаж боргових цінних паперів банку, у тому числі корпоративних облігацій для населення;
- аналіз ринку депозитних продуктів фізичних осіб України та відстеження тенденцій у цьому напрямку.

У роботі із згаданим напрямком особливу увагу слід звернути на строкові депозити, які найбільшою мірою забезпечують підтримку ліквідності балансу банку⁷.

Таким чином, можна зробити висновок, що для фінансування потреб української економіки українським банкам потрібно уважніше здійснювати формування пасивів за рахунок коштів населення, дослідити мотиви формування заощаджень діючих та потенційних вкладників. Власне кажучи, інформація про причини накопичення фізичними особами коштів дає

⁷ Банковское дело: Учеб. / Под ред. О. И. Лаврушина. – М.: Финансы и статистика, 1998. – С. 125.

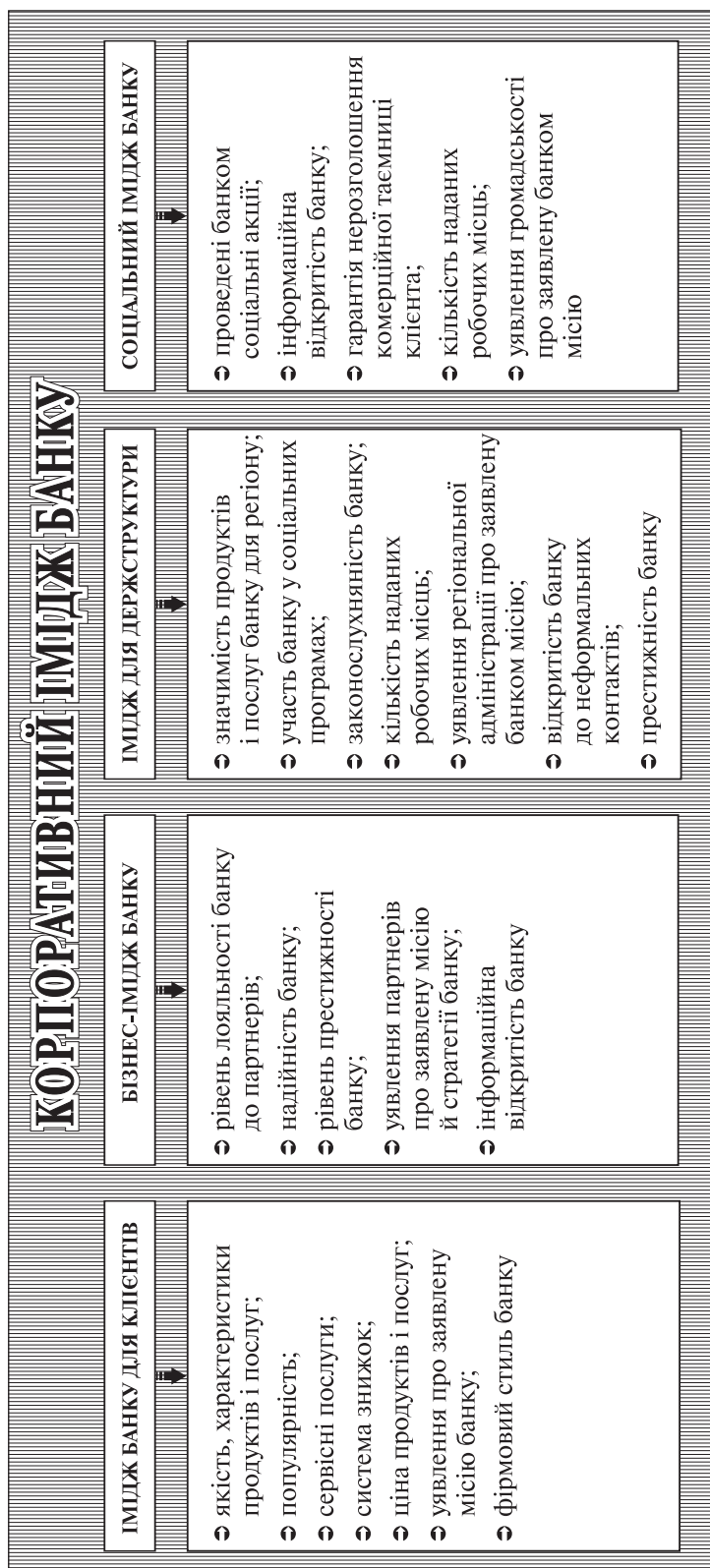


Рис. 2. Класифікація параметрів, що характеризують корпоративний імідж банку
 Джерело: Банковское дело: Учеб. / Под ред. О. И. Лаврушина. — М.: Финансы и статистика, 1998. — С. 94.

змогу аналізувати нові можливі форми заощаджень та виходити на ринок з передовими рішеннями. До категорій, осмислення яких життєво необхідне сучасним банкірам, належать й фактори, що формують процес заощаджень і є зовнішніми об'єктивними його причинами. Найголовніший з них, на нашу думку, є фактор довіри до комерційних банків та інших фінансово-кредитних установ, оскільки рівень життя населення України є невисоким і незначні заощадження у макроекономічному аспекті відіграють значну роль у сімейному бюджеті кожного домогосподарства. Крім того, сумний досвід неповернення коштів Ощадбанком СРСР до цих пір залишається у свідомості багатьох вкладників. Під час дослідження висвітлено також значення непродуктового напрямку вдосконалення процесу залучення коштів населення, особливо створення позитивного іміджу банку як одного із найперспективніших напрямків у збільшенні на ринку депозитів частки фізичних осіб. Крім роботи у напрямку вдосконалення діючих та розробки нових продуктів також необхідно докласти зусиль до підтримки стабільно високого рівня обслуговування як запоруки збереження існуючих клієнтів та відновлення довіри до банківської системи.