

Солодка О. О.

ІНТЕГРАЦІЯ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ У СВІТОВУ ФІНАНСОВУ СИСТЕМУ

Розглянуто умови інтеграції комерційних банків України у світову фінансову систему. Визначено тенденції її розвитку, особливості реалізації програм інституціонального розширення вітчизняної банківської системи. Обґрунтовано значення банківських продуктів і послуг із обслуговування зовнішньоекономічної діяльності в умовах глобалізації світової економіки.

Ключові слова: світова фінансова система, інтеграція, глобалізація, банківська система, продуктовий ряд банків, транснаціоналізація.

Актуальним питанням сьогодення є інтеграція діяльності вітчизняних комерційних банків у світову фінансову систему, яка характеризується процесами глобалізації. Інтеграційним процесам у банківському секторі властиве впровадження у діяльність банків програм інституціонального розвитку, систем модернізації й автоматизації, міжнародної банківської стандартизації, реалізація яких сприяє формуванню загальнонаціональної клірингової системи, отриманню права кредитування за рахунок кредитів Світового банку та інших міжнародних кредитних ліній.

Напрями інтеграційного розвитку банківської системи України вивчаються провідними вітчизняними науковцями, серед яких Р. Ігнатенко, І. Зарицька, М. Кириченко, В. Міщенко, С. Науменкова та ін. Стрімкий розвиток світової фінансової системи за умов глобалізації та загострення міжнародної конкуренції висувають додаткові вимоги до вітчизняних фінансово-кредитних установ, що потребує подальших науково-практичних досліджень ефективності їх інтеграції у світову фінансову систему.

Метою статті є аналіз умов інтеграції комерційних банків України у світову фінансову систему.

Програми інституціонального розвитку передбачають три способи надання технічної допомоги вітчизняним банкам, а саме: встановлення відносин із закордонним банком-“блізнюком”; залучення міжнародної консалтингової фірми; співробітництво з банком-“блізнюком” і міжнародною консалтинговою фірмою.

Необхідні умови повної інтеграції вітчизняних банків у світову фінансову систему: забезпечення політичної й економічної стабільності, відсутність якої є основною вадою інтеграції економіки України у світове господарство; досягнення фінансової стабільності, конвертованості гривні й розвиток міжрегіональних внутрішніх грошово-кредитних, валютних, фондового ринків; адаптація національної банківської системи до умов світових грошово-кредитних ринків.

Інтеграція банку в міжнародну банківську систему охоплює три етапи:

1. Розроблення плану виходу на ринок, що передбачає аналіз внутрішніх потреб і можливостей комерційного банку за такими напрямами:

цілі виходу банку на ринок промислово розвинутих країн; фінансове забезпечення організації та функціонування закордонної структури банку; наявність кваліфікованого персоналу.

2. Дослідження внутрішнього законодавства, що регламентує можливість виходу комерційного банку на ринок промислово розвинутих країн, за такими напрямами: порядок надання центральним банком дозволів уповноваженим банкам на участь у статутному капіталі банків й інших кредитних організацій, а також відкриття філій за кордоном; відповідність внутрішнього законодавства міжнародним стандартам і капіталу банків, що діють у більш ніж одній країні.
3. Аналіз чинних норм і правил промислово розвинутих країн, що регламентують діяльність іноземних банків на їхній території, з погляду найбільшої легкості для входження українського комерційного банку на відповідний ринок¹.

Варіантом інтеграції вітчизняних банків у світову фінансову систему є така послідовність дій: на основі сприятливої кон'юнктури світового ринку нарощувати власні інвестиції за кордоном, кооперуючи зусилля з підприємствами, продукція яких користується попитом на відповідних зовнішніх ринках; лібералізувати зарубіжну діяльність; якісно удосконалювати структуру, географію, форми, характер і види операцій іноземної мережі банку². Кількісним показником оцінки інтеграції банку у світову фінансову систему є чиста інвестиційна позиція, що визначається як різниця між іноземними активами і пасивами.

Вступ України до СОТ сприяє подальшому розвитку інтеграційних процесів на ринку банківських продуктів і послуг, оскільки надає новий імпульс розширенню продуктового ряду банків, допомагає залученню на ринок нових капіталів, упровадженню світових стандартів якості банківського обслуговування, полегшенню виходу вітчизняних банків на світовий ринок фінансових послуг. При цьому доцільно формувати гнучку політику доступу іноземних учасників на фінансовий ринок України, яка передбачає: стимулювання входження іноземних банків на вітчизняний ринок у формі банків-резидентів; надання національного режиму таким банкам-резидентам; поступове зняття в середньостроковій перспективі (два – три роки після приєднання) обмежень на операції з фізичними особами, а в довгостроковій (п'ять – сім років) – збільшення квоти участі іноземного капіталу у вітчизняній банківській системі.

Інтеграція банків у світову фінансову систему ґрунтуються на встановленні кореспондентських відносин з іноземними банками, одержанні міжнародних рейтингів і аудиторських висновків провідних спеціалізованих компаній, виході на міжнародні фінансові ринки, взаємодії з міжнародними фінансовими організаціями.

¹Лютий І. О. Банківський маркетинг : підруч. для студ. вищ. навч. закл. / І. О. Лютий, О. О. Солодка. – К. : ЦУЛ, 2010. – С. 390–400.

²Ігнатенко Р. А. Інтеграційні процеси інвестиційної діяльності на фінансових ринках / Р. А. Ігнатенко, В. Г. Кабанов // Проблеми науки. – 2007. – № 6. – С. 44–50.

В умовах глобалізації світової економіки зростає значення банківських продуктів і послуг з обслуговування зовнішньоекономічної діяльності, збільшується обсяг інвестиційних й інформаційних послуг, посилюється роль послуг у сфері фінансового консультування, управління активами з використанням сучасних інформаційних технологій. Банки здійснюють значні інвестиції в розвиток таких технологій. Світова практика свідчить, що, в середньому, частка витрат на комп'ютеризацію становить 17 % від загального кошторису річних витрат банку³.

Однією з проблем провідних світових банків є реструктуризація мережі філій, оскільки сучасні системи управління багатофіліальними банками мають суттєвий недолік, а саме: збільшення вартості банківських продуктів і послуг та виникнення додаткових витрат. У зв'язку з цим канали збути повинні, з одного боку, забезпечувати оптимальний рівень продажу, з другого – сприяти зниженню витрат. Банки вирішують зазначену проблему за допомогою використання новітніх банківських інформаційних систем, інтернету, IP-телефонії, інтернет-телефонії, мобільного зв'язку тощо.

Виникає необхідність постійного контролю ефективності каналів збути банківських продуктів і послуг, а не тільки ефективності системи філій. Ефективність каналів збути залежить від рівня інформаційних технологій, ступеня стандартизації банківських продуктів і послуг, їхньої якості, темпів посилення інтеграційних процесів у фінансовій сфері. Зазначені фактори зумовлюють виникнення нових форм обслуговування клієнтів і принципів сегентації ринку.

Обслуговування клієнтів у сучасному комерційному банку характеризується суперечністю між стандартизованими банківськими продуктами і послугами й індивідуалізованими продуктами та послугами з інтенсивним консультуванням і мікросегментуванням.

Тому стратегічним завданням оптимізації каналів збути банку є встановлення рівноваги між трьома варіантами реалізації банківських продуктів і послуг: стандартизовані базові продукти і послуги без консультацій; продукти і послуги з активними консультаціями; вирішення фінансових проблем клієнтів з мікросегментуванням й інтенсивними консультаціями.

Диверсифікованість банківської діяльності за рахунок надання позабалансових послуг зумовлена підвищенням ролі консультаційних й інформаційних послуг. Значно розширилися послуги у сфері фінансового консультування, злиття і поглинання, пошуку стратегічного інвестора, міжнародного податкового планування, приватизації й банкрутства.

Збільшення обсягів позабалансових послуг пов'язане зі зростанням кількості інформаційних послуг. В умовах сучасної світової фінансової системи інформаційні ресурси трансформуються в реальні економічні ре-

³ Кузнецова Л. В. Вплив фінансової глобалізації, інтернаціоналізації та інтеграції на розвиток банківської системи України / Л. В. Кузнецова // Вісник Національного університету “Львівська політехніка”. Сер. “Менеджмент та підприємництво України: етапи становлення і проблеми розвитку”. – Л. : Вид-во Нац. ун-ту “Львів. політехніка”, 2008. – С. 297.

сурси, інформаційні послуги перетворюються на об'єкт споживання і виробництва, у результаті чого банк виконує функції інформаційного й консультаційного центру для клієнтів.

Важливе місце в розширенні продуктового ряду банків посідають послуги на ринку позикових капіталів, оскільки забезпечують значну частку процентних доходів і ліквідності⁴.

В умовах глобалізації значно збільшилася частка нових банківських послуг із кредитування транснаціональних корпорацій. Великі банки з розглаженою міжнародною мережею надають клієнтам право обирати країну, валюту і процентну ставку кредиту (так звана мультивалютна кредитна лінія). Велику популярність мають мультиопціонні кредитні лінії – поєднання звичайних кредитних ліній із правом позичальника визначати різні інструменти фінансового ринку, що дає клієнтові можливість вибирати з широкого кола банківських продуктів і послуг найдешевші джерела фінансування.

Чітко позначилася тенденція до збільшення банківських продуктів і послуг на ринку позикових капіталів, де банк є посередником між позичальником і кредитором, причому ці елементи продуктового портфеля належать до позабалансових, а саме: гарантійні кредитні листи та інші фінансові гарантії, сек'юритизація, продаж позик.

Сек'юритизація активів – перерозподіл ризиків шляхом трансформації активів банку – позик та інших активів – у цінні папери для продажу інвесторам. Банк емітує цінні папери від власного імені або через дочірні установи, однак такі папери “прив'язуються” до конкретних активів – сплата доходу й погашення цінних паперів залежать від отримання банком доходу та основної суми кредитів.

Відповідно знижується рівень ризиковості банку, поліпшується якість активів, що дає змогу підвищити, за інших рівних умов, показники адекватності капіталу. У процесі сек'юритизації беруть участь кілька сторін: банк як ініціатор продажу пакета кредитів; компанія, що емітує цінні папери; гарант (страхова компанія); інвестори (фізичні чи юридичні особи), котрі купують цінні папери на ринку. Процедура сек'юритизації починається з того, що банк – ініціатор продажу кредитів – укладає договір з компанією, яка емітує цінні папери на загальну суму сек'юритизованих кредитів. Перед розміщенням пакета цих паперів на ринку компанія-емітент має отримати підтримку гаранта, який виконує функцію страхування емітованих цінних паперів, що часто надається у формі урядових гарантій чи акредитивів великого банку. Відтак цінні папери розміщаються на ринку, а отримані від їх продажу кошти починають надходити до гаранта й компанії-емітента, які передають їх банку-ініціатору.

⁴ Кузнецова Л. В. Вплив фінансової глобалізації, інтернаціоналізації та інтеграції на розвиток банківської системи України / Л. В. Кузнецова // Вісник Національного університету “Львівська політехніка”. Сер. “Менеджмент та підприємництво України: етапи становлення і проблеми розвитку”. – Л. : Вид-во Нац. ун-ту “Львів. політехніка”, 2008. – С. 299.

Таким чином, банк отримує готівкові кошти на загальну суму пулу сек'юритизованих кредитів. Банк і надалі обслуговує ці кредити (які стають його позабалансовими зобов'язаннями), тобто проводить розрахунки з по-зичальниками, отримує кошти від погашення основної суми боргу та процентів. Одержані грошові потоки банк спрямовує емітенту цінних паперів, який передає їх інвесторам, тобто виплачує дохід за цінними паперами. Отже, потік грошових коштів починає надходити до інвестора, коли по-зичальники сплачують основну суму боргу та проценти банку-ініціатору.

Загальне збільшення обсягів посередницьких банківських послуг на ринку позикових капіталів зумовлено тим, що корпорації, з метою економії на банківському проценті, прямо здійснюють запозичення на міжнародних ринках капіталу за допомогою облігаційних позик й інших інструментів фінансового ринку. Цей факт істотно вплинув на перерозподіл елементів продуктового портфеля у бік розширення цих послуг і зменшення кількості класичних кредитних продуктів.

Зазначені тенденції розвитку банківського сектору у поєднанні зі збільшенням обсягів світової торгівлі, активізацією процесів злиття і поглинання в промисловості й фінансовій сфері, лібералізацією капітальних потоків і транснаціоналізацією зумовили зростання кількості міжнародних банківських послуг. До них належать послуги, пов'язані з банківським обслуговуванням зовнішньоекономічної діяльності клієнта⁵.

Міжнародні банківські послуги за міжнародними розрахунками розвиваються в напрямі мінімізації ризиків завдяки використанню сучасних фінансових інструментів і надаються разом із пакетами інших послуг – з кредитування, поручительства, консультування. Базові послуги мають уніфікований характер.

Процеси злиття і поглинання відбуваються за участю банків і сприяють збільшенню обсягів міжнародних консультаційних і інвестиційних банківських послуг. Прикладом є інтернет-проекти з надання консультаційних послуг за принципом “самоконсультування”, коли на базі структурованого алгоритму “питання/відповідь” користувач автоматично одержує рекомендації щодо оптимальної структури інвестицій.

Транснаціоналізація промислового виробництва є основною причиною транснаціоналізації банківської діяльності. Поява іноземних філій і представництв сприяє розширенню спектра міжнародних банківських послуг.

В умовах інтеграції вітчизняних банків у світову фінансову систему першорядне значення має організація міжнародних розрахунків, для якої розроблено різні платіжні системи, починаючи з глобальних, таких як SWIFT, і закінчуючи системами, що ґрунтуються на кореспондентській мережі окремих банків. Кожна платіжна система має свої особливості, які безпосередньо впливають на конкурентоспроможність міжнародних розрахунково-платіжних банківських послуг.

⁵ Крилова В. В. Перспективи консолідації банківського сектора України / В. В. Крилова, А. А. Крилова // Вісник Української академії банківської справи. – 2008. – № 1. – С. 76–81.

Міжнародні розрахунки в ЄС здійснюються за допомогою однієї з таких систем: транс'європейської автоматизованої експрес-системи валових розрахунків у режимі реального часу – ТАРГЕТ; Європейської клірингової системи (ЄКС) при Європейській банківській асоціації (ЄБА); національних платіжних систем; міжбанківських платежів через систему кореспондентських відносин і клірингу великих європейських банків.

Банки країн – членів ЄС також надають традиційні послуги під час здійснення платежів через систему кореспондентських відносин. Цей вид послуг орієнтований на середні й дрібні банки. Транснаціональні банки надають банкам-кореспондентам платіжні послуги, які ґрунтуються на використанні власних локальних мереж – філій, дочірніх банків і кореспондентських рахунків лоро, що забезпечують швидкість проведення розрахунків і мінімальну комісійну винагороду завдяки здійсненню міжбанківських проводок за внутрішньобанківськими кореспондентськими рахунками лоро.

У країнах ЄС перевагами користуються продукти і послуги банків, діяльність яких задовольняє такі вимоги: розмір активів і капіталу забезпечує достатній запас ліквідних засобів для проведення розрахунків; прямий доступ до всіх основних систем проведення розрахунків у ЄС й інших країнах; наявність розвинутих філіальної і кореспондентської мереж; конкурентоспроможні тарифи за водночас високої якості обслуговування. Цим вимогам найбільшою мірою відповідає діяльність UBS AG (Цюрих, Швейцарія), Barclays PLC (Лондон, Великобританія), BNP Paribas SA (Париж, Франція), Deutsche Bank AG (Франкфурт-на-Майні, Німеччина), ABN AMRO Holding NV (Амстердам, Нідерланди), Société Générale (Париж, Франція) і Citibank NA (Нью-Йорк, США).

Стратегія розвитку платіжних послуг цих банків спрямована на залучення нових клієнтів і банків-кореспондентів за допомогою низьких тарифів, високої якості послуг, розвинутої філіальної інфраструктури, адаптації термінів проведення розрахунків до умов виконання платежів у найбільших європейських платіжних системах (ТАРГЕТ, ЄКС). Клієнти обслуговуються протягом 24 годин сім днів на тиждень. Надаються такі послуги, як проведення клірингових транскордонних розрахунків і швидкої конверсії доларових рахунків у євро; відкриття єдиного рахунку в євро в будь-якому регіоні світу; поповнення валютних рахунків залишками на поточних рахунках шляхом негайної конверсії в необхідну валюту; інвестування поточних залишків на рахунках у короткострокові інструменти світових фінансових ринків; здійснення розрахунків за зовнішньоторговельними контрактами клієнтів.

Основними конкурентами транснаціональних банків Західної Європи на ринку розрахунково-платіжних послуг є американські банки. У США функціонують дві великі платіжні системи – FEDWIRE і CHIPS, що здійснюють більш як 80 % усіх переказів від загального обсягу вихідних клієнтських платежів у доларах. Приблизно 40 % платежів у системі FEDWIRE – міжбанківські операції, 10 – угоди з євродоларами, 10 % – комерційні платежі.

Аналогічно європейським банкам банки США велику увагу приділяють мінімізації ризиків. Одним із ефективних інструментів хеджування таких ризиків є одноденний кредит за овердрафтом, що котирується на американському міжбанківському ринку. У результаті наданий американськими банками одноденний кредит за овердрафтом унеможливлює виникнення “ефекту доміно” за фінансової неспроможності одного з учасників платіжної системи.

У процесі інтеграції банку в світову фінансову систему важливе значення має група міжнародних розрахунково-платіжних банківських послуг за зовнішньоторговельними контрактами клієнтів, а саме: здійснення авансових платежів; оплата після відвантаження; торгівля за відкритим рахунком; відкриття і підтвердження акредитивів; інкасо.

Міжнародним розрахункам банків різних країн притаманні певні традиції. Так, торгівля за відкритим рахунком між англійськими банками і банками країн ЄС є нормою, а в торгівлі з Австралією й Новою Зеландією англійські банки прагнуть використовувати документарні акредитиви і документарне інкасо.

Більшість вітчизняних банків тяжіє до однієї з двох домінантних стратегій розвитку – зовнішньо або внутрішньо орієнтованої. Сутність першої полягає в акумулюванні дешевих ресурсів корпоративного сектору, переважно експортерів, і їх розміщенні в низькоризикові іноземні активи, які забезпечують невеликий, але стабільний дохід (депозити, кредити, державні цінні папери тощо). Таку стратегію реалізовують банки, що обслуговують великих експортерів, і банки, контролювані нерезидентами, характерними рисами яких є: переважна більшість клієнтів – підприємства-експортери і фірми-нерезиденти, що виявляється у високій частці валютних засобів у залишках на їх рахунках – від 55 до 100 %; розвинута міжнародна кореспондентська мережа, особливий статус за операціями з нерезидентами та інші умови, що забезпечують конкурентні переваги під час проведення зовнішньоекономічних розрахунків. Ці банки зазвичай володіють брендом, що забезпечує високудовіру збоку клієнтів і вкладників; надають широкий спектр банківських послуг високої якості; мають постійних клієнтів серед підрозділів і дочірніх підприємств міжнародних компаній; у них низькою є частка кредитів і позик реальному сектору, а високою – частка малоприбуткових іноземних активів.

Сутність внутрішньо орієнтованої стратегії розвитку банку полягає в нарощуванні обсягів кредитування вітчизняних позичальників. Діяльність банків, які її реалізують, характеризується такими особливостями: основні клієнти – підприємства внутрішньо орієнтованого сектору, що виявляється в низькій частці валютних засобів у залишках на їх рахунках – від 0 до 45 %; залишаються ресурси населення. Цю стратегію реалізують банки з розвинутою мережею філій, а також середні й дрібні банки. Їхні клієнти мають стійку потребу в банківському кредиті для формування оборотних активів, що забезпечує дохідне розміщення засобів. Банки є чистими кредиторами реального сектору, оскільки кредити і позики нефінансовим підприємствам становлять, у середньому, 42 % їхніх активів, а засоби, залучені від підприємств, – 32 % їхніх пасивів. Чисте кредитування реального сектору

тору здійснюється за рахунок залучення ресурсів на ринку внесків населення, частка яких у пасивах таких банків, у середньому, дорівнює 29 %.

Розвиток мереж філій дає змогу розширити й диверсифікувати коло корпоративних клієнтів і позичальників, наростили обсяги залучених коштів приватних вкладників, підвищили швидкість міжрегіональних розрахунків, що відображається на структурі операцій. Операції банків, які реалізують внутрішньо орієнтовану стратегію розвитку, характеризуються високою кредитною активністю й інтенсивним залученням ресурсів населення⁶.

Таким чином, тенденції розвитку світової фінансової системи, а саме: глобалізація, інтернаціоналізація, інституціоналізація, дезінтермедіація, загострення міжнародної конкуренції, інтеграція, конвергенція, інформатизація і комп'ютеризація, концентрація світових ринків, – сприяють збільшенню обсягів міжнародних банківських послуг і відкривають широкі можливості для зовнішньоекономічної діяльності банків.

⁶Лютий І. О. Банківський маркетинг : підруч. для студ. вищ. навч. закл. / І. О. Лютий, О. О. Солодка. – К. : ЦУЛ, 2010. – С. 390–400.