

НОВІ МЕТОДИ ЗАЛУЧЕННЯ КОШТІВ НАСЕЛЕННЯ ДО БАНКІВСЬКОЇ СФЕРИ В УКРАЇНІ

У статті пропонується один із можливих розв'язків проблеми забезпечення банківського сектору України фінансовими ресурсами шляхом запровадження послуги, що являє собою комбінацію відомих на українському ринку інструментів, одна частина якої є банківським депозитом, а друга частина призначається на купівлю паїв в Інститутах спільного інвестування (ІСІ).

Восени 2007 р. почалася «буря» на світовому фінансовому ринку, наслідки якої ще й досі відчують найсильніші економіки світу. Протягом третього кварталу 2007 р. ставка LIBOR [1] різко коливалась, безупинно зростаючи протягом кількох тижнів. Українські ділові ЗМІ порушили питання про кредитування на внутрішньому ринку України з плаваючими процентними ставками [2], що, безумовно, мало б негативний вплив на попит банківських продуктів, зокрема довгострокових. Знову гостро постала проблема ресурсного забезпечення банківського сектору. Один з можливих виходів із ситуації пропонується у цій статті.

Мобілізації коштів населення є одним з найпривабливіших джерел фінансування банківської діяльності через свою стабільну вартість для банку. На цьому етапі залучення коштів населення України до банківської сфери є досить перспективним, оскільки лише близько 19 % громадян України тримають заощадження у банківській системі і більше 70 % – зберігають їх у готівці. Незважаючи на це, обсяг вкладів депозитів як від фізичних, так і від юридичних осіб (рис. 1) з лютого 2000 р. до вересня 2007 р. зріс: юридичних осіб більше ніж в 23 рази, фізичних – в 53 рази [3]. Значне переважання частки строкових депозитів надкладами до запитання в структурі депозитів (рис. 2) свідчить про перспективність залучення коштів через вклади фізичних та юридичних осіб, можливість завдяки цьому впевненіше будувати та втілювати стратегію банків.

Проаналізувавши пропозицію українських банків і вивчивши таку ж західних банків, ми зауважили, що для вітчизняної банківської системи характерна певна консервативність, котра частково спричинена якістю законодавчої бази. Стало також очевидно, що українські банки не використовують увесь потенціал. Так, додаткову можливість досягти вищезазначених цілей можна за допомогою нової для українського ринку послуги, яку ми назвали «Інвестиційна пара».

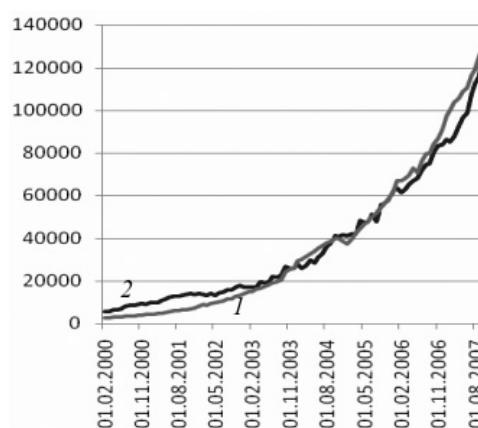


Рис. 1. Динаміка обсягів вкладів депозитів від фізичних (1) та юридичних (2) осіб протягом 2000–2007 рр.

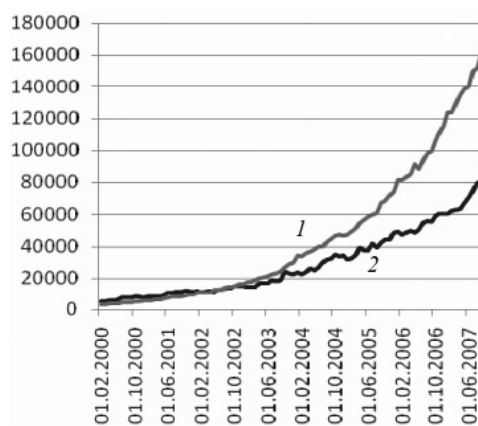


Рис. 2. Динаміка частки строкових депозитів (1) від вкладів (2) до запитання в структурі депозитів протягом 2000–2007 рр.

Сьогодні в Україні активно діють 155 банків [4], які надають практично однаковий спектр послуг і відрізняються один від одного лише незначними модифікаціями ціни та якості послуг. Це привело банки до рівня нецінової конкуренції, одним з найефективніших інструментів якої є впровадження новинок. Окрім цього, на фінансовому ринку України з'явилися нові інструмен-

ти для управління персональними фінансами, зокрема нові форми інвестицій, які у нинішній ситуації зростання інфляції [5], що вже у 2007 р. перевищила річну депозитну ставку, отримали новий поштовх для розвитку¹.

За таких умов ринку (великої конкуренції та зменшення привабливості депозитів як засобу персональних інвестицій) варто звернути увагу на впровадження новинок, які дають змогу запропонувати справедливую ціну за капітал його власникам. Послуга «Інвестиційна пара» саме надає такої можливості.

Розглянемо детальніше, як саме діє ця послуга (рис. 3). Коли клієнт прагне розмістити власні заощадження у банку, у нього є можливість на частину суми, яку він для цього призначив, придбати пай у інституті спільного інвестування. Таким чином частина вкладених коштів залишається на депозиті у банку, а частина надходить інвестиційній компанії, котра також частину коштів вкладників зберігає у вигляді банківських депозитів.

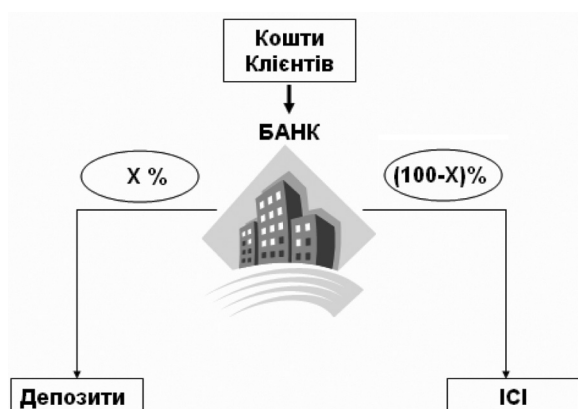


Рис. 3. Структура послуги «Інвестиційна пара»

Послуга краще відповідатиме вимогам клієнтів, якщо запропонувати кілька варіантів розподілу вкладу між депозитом та частиною, призначеною для ІСІ, аби клієнти змогли вибрати саме таку, яка би не суперечила їх схильності до ризику. Ми пропонуємо розглянути три такі комбінації, які ми умовно назвали «Стабільність», «Рівновага» та «Гравець», кожна з яких передбачає відповідно 10 %, 40 % та 50 % внеску для ІСІ (рис. 4).

Таким чином банк з добре розвинуеною мережею філій може без додаткових витрат, окрім витрат маркетингу, завдяки новій послугі залучити нових клієнтів.

Для багатьох ця послуга може видатися не достатньо інноваційною, проте, на нашу думку,

таку пропозицію варто оцінювати насамперед з точки зору клієнта, який шукає більш прибуткові способи інвестування, проте мало знає про нові інструменти на ринку і не ризикує багато в них вкладати. Так, на сьогодні лише 1 % населення користується послугами інвестиційних компаній.

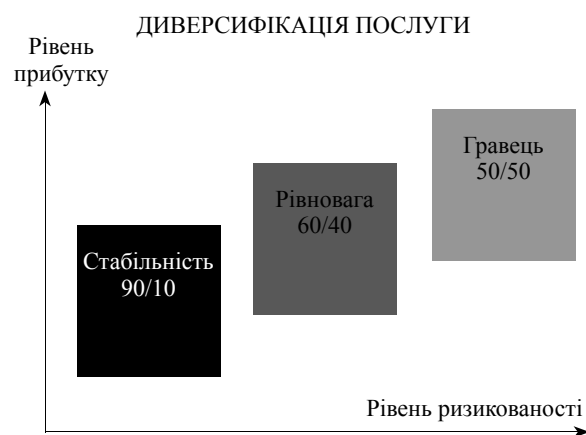


Рис. 4. Характер запропонованої диверсифікації послуги «Інвестиційна пара»

Критерієм успішності впровадження цієї послуги є, безперечно, кількість нових споживачів, які нею скористалися. Проте вразливість пропозиції в тому, що послуга сама по собі буде привабливою для тієї частини населення, котра вже тримає свої заощадження в банку, тобто згадана нами вище кількість користувачів (19 %) не збільшиться, тому банк повинен вдумливо будувати стратегію нової пропозиції, аби подолати недовіру частини населення до банків.

Також варто звернути увагу на досвід інших країн, де таку послугу надають вже протягом кількох років. Зокрема, це банк Millennium SA [6] у Польщі, котрий надає послугу, подібну до описаної нами, і введена вона була саме у період ребрендингу банку, що свідчить про позитивний імідж, який є великим потенціалом цієї послуги.

Таким чином нами запропонована нова послуга, що допоможе банкам отримати додаткові фінансові ресурси за стабільну платню та завойовувати довіру клієнтів. Ця пропозиція допоможе банкам розв'язати ще один проблемний аспект їхньої діяльності. Йдеться про те, що у структурі балансу українських банків² 83 % з боку активів становлять кредити, а з боку пасивів вони лише на 40 % забезпечені депозитними вкладками. Подолання такого дисбалансу зробить діяльність банку значно ефективнішою. Звісно, ми не пропонуємо відмовитися від диверсифікації джерел фінансових ресурсів, однак банки

¹ Коли подібна ситуація виникла у Російській Федерації у 2001 р., активно почав розвиватися ринок корпоративних цінних паперів.

² Мова йде про консолідований баланс для 120 найбільших банків України, підготовлений Асоціацією українських банків.

можуть ефективніше використовувати потенціал, який становлять заощадження домогосподарств та вільні кошти юридичних осіб.

Послуга «Інвестиційна пара» – це приклад винайдення чогось нового завдяки комбінації відомих елементів. Це може здатися занадто простим, проте досвід зарубіжних країн показує, що така послуга є ефективною з точки зору задоволення побажань клієнтів та залучення коштів для банків. Основна її перевага – це відносна незатратність впровадження і готова законодавча

база, яка вже сьогодні дозволяє включити цю послугу до переліку послуг банків. Невикористаний потенціал заощаджень домогосподарств, безперервне зростання депозитів юридичних та фізичних осіб у банках та інтерес до нових, проте ще не популярних фінансових інструментів, а також позитивний досвід впровадження цієї послуги у країнах Європи дозволяє зробити обнадійливий прогноз можливостей впровадження подібної послуги в Україні.

1. Лисенко О. Жертви глобалізації. Українським позичальникам доведеться платити за подорожчання валютних кредитів на світових ринках / О. Лисенко // ПУМБ – 17.09.2007.
2. Банківський сектор України в 2007 році. – Режим доступу: http://www.fc.kiev.ua/uk/about/anreport2007/bsector_ukr7_ar/
3. Дані Асоціації Українських Банків. – Режим доступу: <http://aub.com.ua>
4. www.bank.gov.ua
5. www.ukrstat.gov.ua
6. <http://www.millenet.pl/>

A. V. Rozhnyatovska, S. S. Malitska, G. M. Verzhbytska

NEW METHODS OF BRINGING IN OF FACILITIES OF POPULATION TO BANK SPHERE AT UKRAINE

The presented paper offers one of possible solutions of the problem concerning provision of financial resources to banking sector in Ukraine. We ground possibility of introduction new service, which is the combination of the instruments known at the Ukrainian market. This service includes client's deposit, significant part of which is to be placed on a bank account and another part of it will be spent on buying a share in CII.

УДК 338.242

Сологуб І. А.

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙ

У статті розглянуто механізм прийняття рішень щодо запровадження ресурсоощадних технологій підприємствами або домогосподарствами та роль держави у заохоченні економічних суб'єктів до переходу на новіші технології. Крім комплексу макроекономічних заходів із покращення інвестиційного клімату, необхідно запровадити державну програму підтримки інновацій із чіткими критеріями щодо участі у ній підприємств. Перевагу слід надавати більш успішним підприємствам та експортерам. Усі пільги мають бути скасовані паралельно з покращенням податкового законодавства.

Вступ

У наш час дедалі більше актуалізується проблема раціонального використання природних ресурсів. За останніми дослідженнями, за нинішніх темпів економічного розвитку через 20–30

років на Землі може настати дефіцит не тільки вуглеводнів, а й таких життєво важливих ресурсів, як вода та земля (як для ведення сільськогосподарства, так і для будівництва), у зв'язку з чим на людство чекають енергетична та продовольча кризи.