

УДК 336.71:336.77:330.567.22](477)

*К.С. Вархоляк, Львівський банківський інститут НБУ*

## **ФУНКЦІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ НА ОСНОВІ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ**

**Постановка проблеми.** Сучасний етап розвитку банківської системи України характеризується значною кількістю банків та різноманітним спектром надання банківських послуг, зокрема зростанням активності споживчого кредитування. Тому розвиток різноманітних схем співпраці банків з клієнтами у реальному секторі економіки через купівлю споживчих товарів є актуальним на сучасному ринку кредитування, оскільки це дозволяє підвищити конкурентоспроможність та покращити структуру і якість активів.

**Аналіз останніх досліджень і результатів.** Питанням споживчого кредитування займалися такі науковці, як Б.С. Івасів, О. Дзюблюк, В.М. Шедулько, Г.М. Поченчук, В.Д. Лагутін, однак ця тематика потребує висвітлення функціональних аспектів розвитку банківської діяльності при взаємодії з реальним сектором економіки через кредитування споживчих товарів.

**Постановка цілей.** Дана стаття є прагненням висвітлити функціональні аспекти банківського споживчого кредитування та завдання, які воно виконує при реалізації товарів тривалого користування, автомобілів та нерухомості.

**Виклад основного матеріалу.** Основне завдання сучасних банків характеризується активним залученням клієнтів, заради чого ними здійснюється розробка різноманітного спектра послуг, використання найновіших програмних технологій та поширення у всі сфери життя потенційних клієнтів. Одним з найважливіших аспектів є розвиток взаємодії банків з реальним сектором економіки, який відбувається шляхом кредитування товарів тривалого користування.

Зростання рівня розвитку кредитних операцій банків з реальною економікою визначається різними факторами, такими як: темп і характер структурних видозмін в галузях реальної економіки, заходи щодо підвищення рівня правового захисту прав кредиторів, також відкритість інформації про фінансовий стан і про структуру власності організацій, які працюють в реальному секторі, в тому числі на основі співставлення і розкриття звітності на консолідованій основі. Важливе значення також має ситуація у фінансовій сфері, включаючи політику державних позик на внутрішньому фінансовому ринку.

Для переходу до викладу суті даної теми спершу необхідно виокремити певні особливості розвитку ринку банківських послуг у нашій країні з огляду на класифікацію сегментів ринку на роздрібний та оптовий (корпоративний).

По-перше, з початку формування ринкових відносин в Україні банківські установи недостатню увагу приділяли всебічному розвитку напряму своєї діяльності, пов'язаному з обслуговуванням фізичних осіб, тобто роздрібному сегменту банківських послуг. Цей напрям спочатку розглядався як неприбутковий й більшою мірою лише як спосіб формування порівняно дешевих ресурсів для їх подальшого використання на фінансування корпоративних клієнтів.

По-друге, історично формування банківської системи України почалося зі створення ще колишніх галузевих банків, зорієнтованих на обслуговування певних груп підприємств (за винятком Ощадбанку), взагалі не передбачало активної взаємодії з фізичними особами, а новостворені банки, що засновувались у подальшому різними підприємствами чи групами підприємств, навіть попри декларування у статутах своєї універсальності, не приділяли роздрібним послугам належної уваги, зосереджуючись на корпоративному секторі.

По-третє, сукупність об'єктивних обставин визначала труднощі розвитку роздрібного сектора ринку банківських послуг. Зокрема, що стосується кредитних послуг, то такі фактори, як недостатня кількість платоспроможних позичальників, нерозробленість відповідної нормативної бази із захисту прав кредиторів, нестабільність політичної й економічної ситуації у країні загалом, не могли сприяти активному розвитку споживчого кредитування в загальному асортименті банківських послуг [2].

Отже, важливим напрямом розвитку банківського сектора економіки є кредитне обслуговування роздрібних клієнтів, тобто кредитування малого та середнього бізнесу, іпотечне кредитування та, особливо, споживчий кредит.

Тому другим моментом, який вимагає висвітлення, є характеристика даного виду кредиту та з'ясування важливості кредитування для реального сектора економіки України.

Споживчий кредит – це кредит, який надається фізичним особам на придбання споживчих товарів та послуг з поступовим погашенням. Споживчий кредит характеризує відносини, що виникають з приводу фінансування потреб кінцевого споживання. Суб'єктами споживчого кредитування – позичальниками є населення, тоді як банки, кредитні спілки, підприємства-виробники, торговельні посередники є кредиторами. Споживчий кредит за формою надання поділяється на прямий (надається безпосередньо банківськими установами) та непрямий (надається через посередників, тобто через торговельні організації тощо).

Споживчі кредити надаються, як правило, на строк до десяти років, але конкретні параметри кредиту залежать від багатьох факторів: об'єкта кредитування, доходів позичальника, вартості товару тощо [3].

Даний вид кредитування є найбільш розповсюдженим та численним за кількістю кредитів, а відтак – становить значний сегмент кредитного ринку. А оскільки воно має широкі перспективи розвитку та вдосконалення в Україні, то ще одним спектром функціонального підходу до розвитку банківської діяльності на основі споживчого кредитування є те, що надання

позик повинно супроводжуватись адекватним контролем за банківськими ризиками. Банки повинні слідкувати за фінансовим станом позичальників, об'єктивно оцінювати ризик невиконання ними зобов'язань і вартість внесеної застави, формувати в необхідних обсягах резерви на можливі втрати. З метою підвищення якості управління ризиками банки повинні:

- активно використовувати рекомендації Базельського комітету з банківського нагляду, а також методи управління ризиками з міжнародної банківської практики, включаючи можливі економіко-статистичні оцінки вірогідності несприятливих для банку подій;
- забезпечити постійний моніторинг ризиків, досягати ефективності функціонування систем управління і внутрішнього контролю, виключити прийняття неконтрольованих рішень, пов'язаних з проведенням банківських операцій.

З метою розвитку механізму страхування виконання зобов'язань за виданими кредитами необхідно створити належні правові умови для розширення відповідних послуг, включаючи залучення на український ринок іноземних страхових компаній, які займаються страхуванням кредитних ризиків.

Ще одним з інструментів виявлення ризиків операцій банків з підприємствами та організаціями є створення системи розкриття інформації про добросовісність виконання позичальниками зобов'язань перед банками ("кредитні бюро"). Кредитні бюро можуть формуватися як незалежні структури, що працюють в інтересах кредитних інституцій та їх клієнтів. На нашу думку, безпечність кредитування дозволить активніше співпрацювати з приватними клієнтами та фірмами, що, в свою чергу, підтримуватиме вигідні позиції реального сектора економіки України.

Особливою вимогою часу, яка ставиться при інтенсифікації кредитування, є поліпшене забезпечення інформаційними технологіями. Воно підвищує продуктивність праці персоналу, відповідно скорочує розрив у часі при наданні кредиту, а також допомагає здійснити його якісніший моніторинг. Автоматизація бек-офісів, оптимізація бізнес-процесів, розповсюдження нових каналів реалізації банківських послуг (банкомати, call-центри та інтернет-банкінг) сприяють підвищенню продуктивності роботи банків [6]. На сучасному етапі розвиток ринку банківських послуг пов'язується з дистанційним обслуговуванням клієнтів, його опосередкованість сучасними засобами комунікації (від телефону і персонального комп'ютера до Інтернету і мобільного зв'язку) дає змогу реалізувати вже не лише традиційні, а й нетрадиційні банківські послуги.

Саме на прикладі споживчих кредитів на банківському ринку почався розвиток агентської діяльності. Цей варіант посередництва починає розповсюджуватись на території України, і, на нашу думку, є перспективним і прибутковим, оскільки кредитна установа має можливість залучити більшу кількість клієнтів і слугує ефективним засобом задоволення зростаючих потреб цих клієнтів з оперативного надання банківських послуг.

Значним кроком вдосконалення в Україні схеми дистанційного кредитування було б програмне інноваційне забезпечення, яке б дозволяло організувати швидке одержання відповіді з банку про рішення по кредиту через скорингову систему таким чином: кредитний агент в територіально віддаленій торговельній фірмі заповнює анкету позичальника, після чого ним візується вся інформація і скеровується в банк. На етапі заповнення анкети підтримується механізм поетапного введення інформації.

Далі співробітник служби економічної безпеки банку аналізує інформацію про позичальника і ухвалює рішення про можливість видачі кредиту.

На наступному етапі дані про позичальника експортуються в скорингову систему. Співробітнику кредитного відділу надається інформація про максимальну суму кредиту.

На підставі отриманих із скорингової системи даних і анкети позичальника співробітник кредитного відділу ухвалює остаточне рішення про видачу і умови кредиту.

При отриманні позитивного рішення кредитний агент в торговельному закладі формує повний пакет документів для підписання кредитного договору з позичальником.

Після підписання позичальником всіх документів кредитний агент спрямовує в банк підтвердження про укладення кредитного договору.

Співробітники служби економічної безпеки і кредитного відділу банку мають можливість формувати звіти з відображенням суми кредиту, дати видачі і терміну погашення кредиту.

З 2005 року така система проходить практичну експлуатацію в декількох російських банках [7]. За такою схемою кредитування працюють російські банки: “Русский стандарт”, АКБ “Авангард”, ВАТ “Петровский НБ”, “Дельта-Кредит”, Іпотечний банк та інші.

Тепер зосередимо свою увагу на характеристиці умов та вимог до кредитних операцій. Згідно з нормативними актами НБУ за строками використання кредити поділяються на коротко-, середньо- та довгострокові.

Відповідно, при споживчому кредитуванні попит на *короткострокові кредити* складається з купівлі товарів широкого та довгого користування. Умовно ці послуги можна розділити на загальні – у випадках малопередбачуваних поточних потреб, і кредити, які надаються у межах конкретних цільових програм.

Залучення клієнтів до співпраці є оптимальним через найбільш привабливі для нього обслуговуючі заклади і через допомогу в одержанні бажаного у найкоротший термін. Такими закладами на сьогодні є мережа підприємств торгівлі товарами тривалого користування, купівля яких, незважаючи на великий попит, часто обмежена доходами клієнтів. Тому наш ринок кредитування перебрав досвід зарубіжних країн і посилено розширюється, вдосконалюючись в наданні коштів для фінансування великих покупок цих клієнтів.

Основним принципом при цьому є максимальне сприяння клієнтам в придбанні споживчих товарів тривалого користування через торговельну мережу шляхом отримання кредитів в банку з гарантійними зобов'язаннями, згідно з умовами кредитного договору та договору застави (поруки).

Зараз практично кожен магазин може запропонувати своїм клієнтам товар в кредит і декілька банків як кредиторів. Конкуренція величезна і боротьба йде на якісно вигідному для споживачів рівні. По-перше, знижуються відсоткові ставки і як альтернатива – знижуються початкові внески (деколи вони просто відсутні) [1].

Звичайно, існують різні “підводні” течії, які не завжди відомі споживачеві і банки цим впевнено користуються. Наприклад, стосовно “безвідсоткового” кредиту, то в ціну багатьох товарів закладається так звана комісія, дисконт тощо (далі – комісія). І коли магазин пропонує знижку на той чи інший товар, то сума цієї знижки переважно дорівнює сумі комісії на зазначений товар. Згадана комісія також є компенсатором у випадках з “безвідсотковими” кредитами [4].

Тому споживачі повинні бути уважними при виборі схеми кредитування, а банки мають знаходити інші схеми та можливості переведення конкуренції із сфери безпосередньої прибутковості у сферу резервів та кредитних ризиків, які забезпечуються, наприклад, страхуванням цих ризиків.

Отже, на зацікавленість банків та інших кредитних організацій такими операціями впливає рівень ризику, витрати, пов'язані з необхідністю розгляду більшої кількості кредитних заявок та інвестиційних проектів роздрібних клієнтів, а також вартість ресурсів, залучених кредитною організацією.

*Середньострокове кредитування* – в основному, кредити на затрати капітального характеру. Ліміти кредитування і ризики тут вищі і вимоги до умов надання кредитних ресурсів, відповідно, вищі. Найхарактернішим представником середньострокового кредитування на нашому ринку є кредитування купівлі автомобілів, яке можна поділити на два напрями – купівля авто на первинному та вторинному ринках [1].

Таке кредитування має також різноманітні умови та процедури кредитування через мікрвідділення банку під поруку підприємства або під страхування фінансових ризиків, однак на сучасному етапі в Україні набула поширення схема кредитування через здійснення агентської діяльності. Спілкування клієнта з банком відбувається через агента, а рішення про видачу кредиту передається агентом клієнту (протягом 3 днів). Кредит видається на термін до 3-5 років, підлягає обов'язковому страхуванню, обов'язковим є початковий внесок.

В даному випадку отримуємо поєднання інтересів трьох сторін, які залучені до кредитування і є суб'єктами кредитних відносин – це клієнт магазину (потенційний позичальник банку), банк (кредитна установа) і магазин як місце, де відбувається акт купівлі-продажу в кредит.

Перевагами кредитування через комерційного посередника (кредитного агента) для банку є:

- кращий доступ до клієнтури і потенційних позичальників через кредитного агента;
- рекламна кампанія і можливість активної співпраці як з клієнтами, так і з підприємствами торгівлі;
- підвищення рівня безпеки кредиту – так звані пов'язані кредити дуже привабливі для банків, оскільки клієнт проходить подвійну ідентифікацію;
- підвищення рівня забезпеченості кредиту – заставою найчастіше є сам товар, який є більш безпечним для банку, оскільки за нього поручається ще й магазин (гарантійний термін);
- розширення клієнтської бази – при успішному кредитуванні і успішному продажі товарів ця практика набуває постійної і гарантованої співпраці банку з мережею магазинів, а, відповідно, з їх клієнтами. Як правило, позичальник, який вже познайомився з одним банком і мав з цього вигоду, може стати надійним клієнтом на майбутнє;
- доступність кредитування для різних сегментів клієнтів, а відтак – підвищення прибутковості на відносно недорогих і невеликих сумах кредитів.

Перевагами фірми-магазину, де відбувається купівля-продаж в кредит, є:

- продаж дорожчого товару, оскільки клієнту пропонується кращий варіант вибору за кредитні кошти, ніж він міг би оплатити самостійно;
- швидкість і безпечність оплати товару – гарантією купівлі і оплати товару є банк, який у 2 дні надає кредит;
- збільшення кількості клієнтів за рахунок зростання потенційної номенклатури товарів для певного сегменту клієнтів.

Третя сторона – клієнт як потенційний позичальник, матиме наступні вигоди:

- купівля дорожчого товару – вартість бажаного товару не завжди відповідна до власних фінансових можливостей клієнта;
- можливість купівлі ширшого асортименту – при можливості одержання кредиту клієнт може розраховувати на ширший асортимент товару, ніж при розпорядженні тільки власними заощадженнями;
- зміна суми боргу залежно від оплати – в основному банки надають можливість сплачувати заборгованість більшими сумами і у вигідний для клієнта час, за рахунок чого проценти на кредит відповідно зменшуються;
- оформлення документів у зручному для нього місці – схема дистанційного кредитування може бути розрахована на оформлення документів в магазині за наявності всіх необхідних умов, з іншого боку – це оформлення може бути організоване в іншому місці (наприклад, якщо передбачена банком та магазином схема кредитного агента є мобільною, а сам агент забезпечений усіма підручними засобами для оформлення документів).

Щодо довгострокового споживчого кредитування, то тут попит зосереджується на купівлі житла. Відкритим залишається питання ресурсної бази, оскільки надання кредитів передбачає наявність достатнього обсягу довгострокових ресурсів [1]. Найбільш вигідним для клієнтів та банку способом такого кредитування є кредитування з попередньо накопичувальним депозитом. Особа, яка планує купити в майбутньому квартиру, регулярно вкладає кошти в ощадну установу (наприклад, у Великобританії це будівельні асоціації) на цільовий накопичувальний рахунок, і коли сума досягає приблизно половини вартості житла, другу половину вкладник одержує у вигляді довгострокового кредиту – під невисокі відсотки, які регулюються державою. І держава ж слідкує, щоб накопити стартовий капітал можна було за розумний термін: за регулярні внески власних коштів особа одержує реальні грошові “премії”. Цей спосіб, на відміну від іпотечного кредитування, не вимагає застави нерухомості. А добропорядність та стійкість будівельних ощадних кас прискіпливо відслідковує держава. Даний спосіб використовувався Німеччиною та іншими країнами Європи, за чим йшло якісне забезпечення населення житлом, банків та кредитних асоціацій – довгостроковими ресурсами, а держави та економіки – підвищенням соціального забезпечення та рівня життя в країні [5].

**Висновки.** Дана стаття мала на меті висвітлити функціональні аспекти розвитку банківської діяльності України, адже всім відомо, що однією з функцій банківської системи є забезпечення грошово-кредитного обігу, розвитку та покращення фінансового сектора економіки на основі взаємодії суб’єктів з тимчасово вільними коштами із суб’єктами, які цих коштів потребують.

На макроекономічному рівні з міжнародного і українського досвіду відомо, що сприяння зростанню попиту на кредити банків зі сторони реального сектора економіки засобами грошово-кредитної політики полягає в реалізації заходів, спрямованих на зниження інфляції і процентних ставок на фінансовому ринку, забезпечення плавної динаміки курсу національної грошової одиниці, передбачуваності макроекономічних параметрів економіки, розвиток системи рефінансування банків шляхом надання кредитів, забезпечених державними цінними паперами, а також заставою векселів, прав вимог за кредитними договорами фінансово стійких підприємств і організацій та інше.

Якщо ж розглядати це питання на рівні окремих суб’єктів економіки, то одним з напрямів ринку кредитування є кредити, що надаються приватним клієнтам – фізичним особам. Це споживчі кредити на купівлю товарів довготривалого користування, автомобілів та житлових приміщень. Збалансований приріст активів та покращення їх структури і якості, а також спрощення способу надання кредитів (через агентську діяльність), є необхідною умовою стабільного функціонування і розвитку банківського сектора економіки України.

Активний розвиток споживчого кредитування дозволяє підтримати національного виробника (наприклад, кредити на більш вигідних умовах),

зменшити витрати часу банку та клієнта на оформлення кредиту (через поширення агентської діяльності), а заодно – дати поштовх у розвитку комерційного посередництва, особливо це буде корисним для впровадження світових тенденцій кредитування – дистанційного обслуговування клієнтів.

Як відповідь, розвиток відповідних можливостей сприятиме перспективному розширенню роздрібного ринку банківських послуг і слугуватиме ефективним методом конкурентоспроможності на банківському ринку України.

### *Список літератури*

1. Гороя О. Кредитование физических лиц // Банкирь. – 2003. – № 2. – С. 42-43.
2. Дзюблюк О. Ринок банківських послуг: теоретичні аспекти організації і стратегія розвитку в Україні // Банківська справа. – 2005. – № 3. – С. 40-52.
3. Івасів Б.С. Гроші та кредит: Підручник – Вид. 2-ге, змін. і доп. – Тернопіль: Карт-бланш, 2005. – С. 288-293.
4. Мірошник Т. Кредитні фокуси. Кредитні установи ніяк не можуть відвикнути від звички хитрувати // <http://context-ua.com/money/2005/02/07/13546.html>
5. Невинная И. Ахтунг! Сберкасса. В Германии решили проблему доступного жилья послевоенным способом, без дорогой американской ипотеки // Российская газета. – 2006. – № 59(4025). – С. 28.
6. Штефан Кризель. Петер Лейкерт и Тиджан Тиам (Stephan Kriesel, Peter Leukert and Tidjane Thiam). Информационные технологии обеспечивают рост производительности труда во французских и германских банках // The McKinsey Quarterly. – 2003. – № 11.
7. <http://www.bifit.com/ru/decisions/services/crediting.html>.

Отримано 23.05.2006