

ГАРАНТІЙНІ ОПЕРАЦІЇ ЯК ЗАСІБ ЕФЕКТИВНОЇ СПІВПРАЦІ БАНКУ І КЛІЄНТА

О.П. Павлишин, Львівський банківський інститут

Вітчизняна економіка переживає період глибокої структурної трансформації, зумовленої передовсім ринковим реформуванням економіки. Перехід на ринкові методи господарювання вимагає від суб'єктів господарювання обрання такої стратегії і тактики діяльності, яка б максимально забезпечувала досягнення високих кінцевих результатів їх діяльності.

Аналіз річної фінансової звітності діяльності банківської системи України за останні два роки (2000, 2001) свідчить, що на кінцевий фінансовий результат діяльності банків найбільше впливають процентні доходи від проведення кредитних операцій та процентні витрати за залученими депозитами (табл. 1). І хоча за останні три роки спостерігається позитивна тенденція до зростання процентних доходів та зниження процентних витрат, в структурі доходів та витрат їх співвідношення і надалі становить приблизно 2:1.

Таблиця 1

**Структура доходів та витрат банківської системи України
за 2000 і 2001 роки, %***

Статті доходів та витрат	2000 р.	2001 р.
Доходи:	100	100
Процентні доходи	62,6	66,4
Комісійні доходи	23,4	26,9
Результат від торгівельних операцій	6,8	4,2
Інші доходи	7,2	2,5
Витрати:	100	100
Процентні витрати	38,1	34,4
Комісійні витрати	6,5	4,1
Відрахування в резерви та списання сумнівних активів	16,6	13,2
Інші небанківські операційні витрати	36,1	39,2
Податок на прибуток	2,6	3,1
Інші витрати	0,1	6

*Складено за даними: Вісник Національного банку України // Підсумки діяльності комерційних банків України за 2000 рік. – 2001. – № 3. – С. 6; Вісник Національного банку України // Банківська система України в 2001 році: проблеми, тенденції, перспективи. – 2002. – № 3. – С. 7.

Як бачимо, кредитні ресурси банку дорогі, а тому для підвищення ефективності діяльності банку вкрай необхідна розробка банківських продуктів та впровадження в діяльність банку таких послуг, які не вимагають великих ресурсів. З цих міркувань на увагу заслуговують гарантійні операції банків, проведення яких взагалі не потребує фінансових ресурсів і одночасно надає можливість одержати додаткові доходи.

Проведення банками гарантійних операцій успішно застосовується в роботі іноземних банків вже не один рік і на практиці доводить ефективність

цього виду банківських продуктів. Сьогодні, на нашу думку, вітчизняні банки приділяють недостатню увагу впровадженню цього виду банківських послуг, хоча поодинокі банки уже проводять гарантійні операції в невеликих обсягах. Слід зазначити, що у сучасній вітчизняній економічній літературі також приділяється недостатня увага питанням проведення банками гарантійних операцій та самому визначенню поняття “банківська гарантія”. Проте певні спроби у цьому напрямі уже зроблені і ми наведемо деякі з них:

- **банківська гарантія** – порука банку-гаранта за свого клієнта в тому, що банк бере на себе зобов’язання перед юридичними або фізичними особами здійснити власним коштом платежі, не сплачені клієнтом у належний строк. Звичайно видається під відповідне забезпечення – товарне чи ціними паперами [4, с. 71];
- **банківська гарантія** – доручення банку-гаранта за свого клієнта, виконання ним грошових зобов’язань [2, с. 65];
- під **гарантією** слід розуміти зобов’язання гаранта, що видається на прохання іншої особи (принципала), за яким гарант зобов’язується сплатити кредиторіві принципала відповідно до умов гарантійного зобов’язання певну грошову суму [3, с. 324].

Щодо законодавчого закріплення проведення банками цього виду операцій, то у ст. 47 Закону України “Про банки і банківську діяльність” передбачено “надання гарантій і поручительств та інших зобов’язань від третіх осіб, які передбачають їх виконання у грошовій формі” [1, с. 25]. У цьому ж законі зазначено, що ці операції дозволяється здійснювати тільки юридичним особам, які мають банківську ліцензію.

Слід зазначити, що станом на 1 квітня 2002 р. банківську ліцензію на проведення гарантійних операцій мають 154 комерційних банки [5, с. 14], проте далеко не всі з них проводять ці операції. А даремно, оскільки ця операція вигідна як для самого банку, так і для його клієнта.

Гарантійні операції менш дохідні для банку, ніж кредитні (комісійна винагорода за першими становить в середньому до 10 % річних, а плата за останні – до 30 %), проте у них є одна беззаперечна перевага – відсутність потреби у залученні банком додаткових ресурсів, без яких, в свою чергу, банк не може обійтися при проведенні активних операцій, зокрема кредитних.

Необхідно зазначити, що гарантійна операція вигідна і для клієнта (суб’єкта господарювання) тому, що видача гарантій це послуга, яка не пов’язана з наданням прямої фінансової допомоги, тобто кредиту. Оскільки банківські гарантії є формою забезпечення виконання контрактних зобов’язань, то це дозволяє партнерам, які вступають у договірні відносини, бути впевненими, що укладений між ними контракт (угода) дійсно буде виконаний. Банківська гарантія є також формою забезпечення виконання однією із сторін зобов’язань за основним контрактом з відстрочкою платежу. Це дозволяє заявнику уникнути тимчасового дефіциту оборотних коштів, що періодично виникає у суб’єктів господарювання.

Звичайно, як і будь-яка інша операція комерційного банку, гарантійні операції не можуть бути абсолютно неризикованими. Тому з метою мінімізації

ризик за ними банкам доцільно надавати гарантії надійним та перевіреним клієнтам.

Необхідно зазначити, що в складних умовах переходу до ринку банкам непросто знайти “ідеального” клієнта, за дорученням якого банк надає гарантію. До того ж слід врахувати і непросту криміногенну ситуацію серед суб’єктів господарювання та збільшення кількості економічних злочинів. Все це свідчить про те, що, здійснюючи гарантійну операцію банку, як і при кредитуванні, слід детально проаналізувати фінансовий стан клієнта та забезпечити цю операцію заставою.

У разі невиконання клієнтом своїх контрактних зобов’язань у банку гаранта виникає зобов’язання здійснити платіж власними коштами. Банк може прокредитувати свого клієнта на суму боргу за гарантією, що дасть йому змогу не лише одержати комісійні доходи від проведення гарантійної операції, а також проценти за наданий кредит. У такому випадку банк виграє двічі, отримуючи і комісійні доходи, і процентні доходи. Проте такий хід подій можливий лише у тому випадку, коли у клієнта, на користь якого надана гарантія, виникли лише тимчасові фінансові труднощі і він спроможний подолати їх у найближчий період.

Слід зазначити, що деякі вітчизняні комерційні банки уже почали працювати з таким банківським продуктом як гарантійні операції. Зокрема на Львівщині проведення гарантійних операцій рекламують Львівська філія ВАТ “Державний експортно-імпорتنний банк України”, Львівська філія АКБ “Укрсоцбанк” та ін. У банківській практиці значне місце посідають такі види гарантій:

- **платіжні гарантії**, що забезпечують виконання платежу за контрактом (угодою);
- **гарантії повернення авансового платежу**, що забезпечує покупцю, який отримує таку гарантію, у випадку невиконання контрактних зобов’язань продавцем отримання перерахованого авансу;
- **гарантії виконання зобов’язань за контрактами**, що забезпечують поставку товару, виконання робіт або надання послуг;
- **тендерні гарантії** призначені для забезпечення платіжних вимог сторони-організатора тендеру по відношенню до сторони, що робить пропозицію, у разі, якщо останній: відмовляється від пропозиції; відхиляє замовлення після торгів; відмовляється підписати договір або надати додаткові гарантії його виконання (гарантію платежу або виконання);
- **вексельні гарантії**, внаслідок яких “особа, що вчинила цю гарантію (аваліст), бере на себе відповідальність повністю або в частині суми за зобов’язання якоїсь із зобов’язаних за векселем осіб (векселедавця, акцептанта, індосанта)” [3, с. 191].

Таким чином комерційні банки можуть проводити широкий спектр гарантійних операцій, які економічно вигідні для обох сторін: банку-гаранта і клієнта, за якого надано гарантію. Банк, який проводить гарантійні операції, зміцнює свої позиції на фінансовому ринку, збільшує коло залученої клієнтури, нарощує обсяги доходів, що в кінцевому результаті сприяє підвищенню

ефективності роботи банківської установи. В свою чергу клієнт банку, який користується гарантійними послугами банків, покращує свої стосунки з партнерами, а також налагоджує та отримує можливість укладати нові взаємовигідні контракти. Особливо це стосується підприємств, які займаються зовнішньоекономічною діяльністю, що також сприяє їх ефективній діяльності.

Підсумовуючи вищесказане, слід зазначити, що тільки тісна взаємовигідна і злагоджена співпраця банку і клієнта забезпечить ефективне функціонування банківської системи, сприятиме покращанню фінансового стану суб'єктів господарювання, а отже сприятиме розвитку економіки України.

Список літератури

1. Закон України “Про банки і банківську діяльність” // Законодавчі і нормативні акти з банківської діяльності. Додаток до журналу “Вісник Національного банку України”. – 2002. – Випуск 7.
2. Банківська енциклопедія / За ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Мороза. – Київ: Фірма “Ельтон”, 1993.
3. Банківські операції: Підручник / А.М. Мороз, М.І. Савлук, М.Ф. Пуховкіна та ін. / За ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Мороза. – К.: КНЕУ, 2000.
4. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Фінансовий словник. – Львів: Видавництво державного університету “Львівська політехніка”, 1996.
5. Кротюк В., Кіреєв О., Карчева Г. Фінансовий стан та проблеми розвитку банків України у першому кварталі 2002 року // Вісник Національного банку України. – 2002. – Випуск 6.