

Горбачова О. М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту
Національного авіаційного університету*

Сухопер Я. І.

*студентка
Національного авіаційного університету*

Horbachova O. M.

*PhD, Associate Professor
Associate Professor, Department of Finance, register and audit
National Aviation University*

Suhooper Y. I.

*student, Department of Finance, register and audit
National Aviation University*

ШЛЯХИ РОЗШИРЕННЯ ФІНАНСУВАННЯ БАНКІВ

THE WAYS OF EXTENSION FOR FUNDING BANKS

Анотація. Запропоновано низку заходів державного регулювання, спрямованих на підвищення ефективності діяльності комерційних банків у сфері фінансових інвестицій. Є багато місць для пошуку фінансування банків. Це й отримання депозитів, і розроблення захищених фінансових інструментів, і розвиток сегментних інвестиційних продуктів. Банки повинні мислити як тактично, так і стратегічно та йти в ногу з часом. Вплив регуляторного режиму на управління ліквідністю ставить серйозні проблеми для банків. Незважаючи на тривалий перехідний період, на банківські установи зростає тиск ринку на відповідність новим правилам. Перехід буде непростим для більшості банків, але конкурентна перевага буде значною для тих, хто досягне правильного балансу і прийматиме раніше відповідні заходи.

Ключові слова: банк, депозит, фінансові інструменти, фінансування банків.

Постановка проблеми. Економіка України останніми роками функціонує на межі дефолту. Відірваність української економіки від світової з кожним роком зростає. Постійна та затяжна криза, нестабільність політичної та соціально-економічної ситуації, воєнні дії в країні негативно впливають на стан та розвиток підприємств усіх галузей економіки. Для збереження та розширення своїх позицій на ринку банки повинні мобільно й адекватно реагувати на всі зміни зовнішнього середовища. Розвиток сучасної української банківської системи супроводжується нарощуванням не лише традиційних депозитно-кредитних операцій, а й розширенням інвестиційної діяльності. Водночас бурхливий розвиток фондового ринку країни останніми роками створює передумови для активізації діяльності комерційних банків у сфері фінансових інвестицій, що є необхідним чинником для підвищення потенціалу вітчизняної банківської системи. Знаходження та запровадження новітніх методів управління дали б змогу забезпечити сталий розвиток усіх сфер. Саме тому необхідно звернути увагу на проблеми фінансування банків для поліпшення їх функціонування, підтримки стабільності фінансового стану, рівня ефективності використання ресурсів (капіталу) і стабільності економічного зростання та підвищення ефективності роботи банків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Під час зустрічі в Сеулі у листопаді 2010 р., щоб зміцнити стійкість світової фінансової індустрії, країни Великої двадцятки схвалили нові правила банківського регулювання, відомі як Базель III. Із тих пір лідери галузі гостро обговорювали аспекти управління капіталом та ризиками нових правил, а банки у багатьох юрисдикціях ужили заходів для збільшення своїх основних капіталів та вдосконалення структур управління ризиками. Обговорювалися не менш важливі положення, що регулюють банківське фінансу-

вання та управління ліквідністю. Ці правила будуть мати більш фундаментальний вплив на бізнес-моделі банків, аніж очікують багато керівників.

По-перше, існують тактичні та оперативні заходи, які необхідно розглянути в казначейських структурах банків. Вони включають управління коефіцієнтом покриття ліквідності (LCR) та чистим стабільним коефіцієнтом фінансування (NSFR), встановленим Базель III.

По-друге, питання стратегічного фінансування. До кризи ліквідність була настільки дешевою та доступною, що банки могли легко фінансувати новий бізнес. Це вже не так. У багатьох банках фінансування стало значним гальмом для нового покоління бізнесу. Банкам потрібно проаналізувати вплив нового середовища ліквідності на їх здатність здійснювати свої бізнес-моделі. Не тільки регулятори змушують банки переосмислити свої стратегії фінансування; ключові зацікавлені сторони, такі як інвестори, рейтингові агенції та ділові партнери, все частіше очікують, що банки демонструють достатнє та доступне фінансування.

Ті банки, які не можуть розробити альтернативні джерела фінансування, повинні значно пристосувати свої бізнес-моделі. У докризову епоху банки мали розкіш до переходу лише на бізнес-моделі, керовані активами, але ми очікуємо, що це буде широкомасштабний перехід до відповідальних бізнес-моделей. На обох тактичних та стратегічних фронтах стратегія пропонує кілька варіантів для розгляду банками.

Мета статті полягає у розкритті теоретичних положень, пошуку шляхів розширення та вдосконалення процесу фінансування банків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Є три основних підходи до підвищення та розширення фінансування банків:

1. Отримати депозити для підвищення незалежності від оптового фінансування.

До фінансової кризи багато хто вважав, що депозитний бізнес приносить повільне зростання й є досить непривабливою моделлю бізнесу. Але ця картина різко змінилася, частково через те, як працюють стійкі фінансові установи на базі депозитного бізнесу. Нині багато установ, які практично не мають доступу до роздрібного ринку, вивчають, як потрапити на цей ринок. Існує, як правило, три варіанти: купити роздрібного гравця, побудувати бізнес або розширити невелику наявну операцію. Придбання може бути особливо привабливим сьогодні, з огляду на низьку оцінку в галузі. Наприклад, Deutsche Bank нещодавно купив Deutsche Postbank.

Дана стратегія банку полягає у тому, щоб створити прямий банк для надання рахунків, а також строкових депозитів.

Комерційні кредитори ІКВ та Royal Bank Шотландії нещодавно пройшли цей маршрут, а інші працюють над подібними ініціативами. Даний підхід може бути дуже успішним. Принаймні одна нова франшиза прямих банківських операцій отримала 3 млрд. євро за свій перший рік роботи на німецькому ринку. Ця стратегія є подвійно привабливою, оскільки її відносно просто налаштувати. Основними можливостями є управління продуктами та реклама, все інше може бути передано на замовлення спеціалізованим постачальникам (провайдерам).

Серед мінусів даного підходу є те, що прямі банки більш дорогі та ризиковані, ніж традиційний галузевий роздрібний бізнес. Нові прямі банки зазвичай пропонують порівняно високі процентні ставки для залучення депозитів. Ці депозити є не досить привабливими, й Інтернет-клієнти швидко переходять до установ із кращими умовами угоди. Але запуск прямих банків – це не єдиний органічний варіант росту.

Банки, які вже мають роздрібну торгівлю, можуть збільшити депозитний набір, упродовжуючи конкурентні ціни. Наприклад, вони могли б заплатити новим клієнтам більш високі процентні ставки або платити більш високі ставки в останньому місяці строкового депозиту, щоб збільшити приплив фондів. Диференціація продукту та креативний маркетинг – це інші способи придбання депозитів фізичних осіб. Деякі банки пропонують нефінансові пільги замість простого підвищення ставок. Інші – об'єднують депозитні продукти з більш широкими пакетами продуктів, що включають різні фінансові та нефінансові послуги, а також карткові продукти.

2. Розроблення захищених фінансових інструментів.

Забезпечені облігації, особливо німецький Pfandbrief, виявилися стійкими під час кризи, оскільки інвестори довіряли правовій базі та якості забезпечення і, можливо, це було спричинено неявною гарантією уряду. У розпал кризи розповсюдженість забезпечених облігацій зросла до 70–80 базисних пунктів вище за підрахунки обмінного курсу, проте вони швидко посилилися приблизно до 30–40 базисних пунктів. Уважається, що покриті інструменти як мінімум як фінансування комерційної нерухомості залишатимуться важливим інструментом рефінансування для банків. Розподіл між забезпеченими та

незабезпеченими інструментами залишається високим, що робить забезпечені облігації відносно привабливим варіантом фінансування.

Фактично більшість банків останнім часом подала заявку на видачу ліцензій на випуск облігацій. Це стійке розповсюдження створило можливість для створення нового гібридного інструменту для заповнення прогалини між забезпеченими та незабезпеченими інструментами.

Цей новий інструмент може бути забезпечений привабливими активами банку на своєму балансі, такими як портфель фінансування комерційної нерухомості. Ідея полягає у тому, щоб створити інструмент, який забезпечується менш суворо, ніж типові забезпечені облігації. Замість того щоб випускати забезпечені облігації, регульовані спеціальним законом, банки можуть випускати цінні папери з активами, щоб забезпечити краще поширення без жорсткого регулювання.

З точки зору інвестора цей гібрид є менш ризикованим, ніж незабезпечені інструменти, та пропонує привабливішу дохідність, ніж типові забезпечені облігації.

Залежно від наявності відповідних активів для застави такий вид забезпеченого фінансування може допомогти банкам вирішувати їхні потреби у фінансуванні та перезапустити ринок життєво важливої сек'юритизації в багатьох юрисдикціях. Наприклад, у Франції вже існує два види емітентів забезпечених облігацій: емітенти «зобов'язань foncières» (згідно із законом про захищені облігації), такі як CFF або Dexia, й ті, що не входять до закону про захищені облігації («французькі облігації»), такі як BNP Paribas.

3. Розвиток сегментних інвестиційних продуктів, а не інструментів фінансування.

Регулятивний тиск на розроблення альтернативних джерел фінансування може мати й позитивний бік. Це може змусити банки більше концентруватися на потребах інвесторів. Банки, які аналізують переваги інвесторів та розроблюють цільові рішення для вирішення цих потреб, можуть відрізнити себе на ринку фінансування. Якщо такі товари впливатимуть на дохідну частину балансу банку, цей банк може ще більше поліпшити свою здатність самостійно фінансувати свій кредитний бізнес.

Висновки. Вплив регуляторного режиму на управління ліквідністю ставить серйозні проблеми для банків. Незважаючи на тривалий перехідний період до того, як нові стандарти Базель III будуть повністю виконані, у банках зростає тиск ринку на відповідність новим правилам. У відповідь банки повинні мислити як тактично, так і стратегічно. На тактичному рівні казначейські департаменти повинні пристосовувати свої операції до нових, більш жорстких коефіцієнтів ліквідності. На стратегічному рівні керівництво повинно ретельно оцінювати довгострокові наслідки переходу від керованих активами до бізнес-моделі, керованої відповідальністю, та креативно продумати, як розробляти альтернативні джерела фінансування. Перехід буде непростий для більшості банків, але конкурентна перевага буде значною для тих, хто досягне правильного балансу і прийматиме раніше відповідні заходи.

Список використаних джерел:

1. Гайдис Н.М. Фінансовий аналіз: навч.-метод. посіб. Львів: ЛБІ НБУ, 2006. С. 414.
2. Гринькевич О.А., Кіндрацька Г.І. Інформаційно-аналітичне забезпечення управління діловою активністю підприємств. Економічний аналіз. 2010. Вип. 6. С. 215.
3. Глущенко О.О. Вдосконалення менеджменту ліквідності (платоспроможності) за умов платіжно-розрахункової кризи в Україні. URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/8483/1/04.pdf>.
4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 07.08.2011 № 996-14.

5. Ісаєва Т.М. Оцінка ефективності діяльності підприємства на основі застосування збалансованої системи показників. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2012. № 2(18). С. 79–84.
6. Макарчук І.М. Теоретичні основи оцінки фінансового стану підприємств. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2011_17_2/Makarchuk.pdf.
7. Мешкова Н.Л., Фесенко І.А. Розвиток теоретичних аспектів управління діловою активністю підприємства. Бізнес Інформ. 2013. № 3.
8. Нейф Н.М., Дозорова Н.А. Методологические подходы к оценке деловой активности предприятия. Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. 2011. № 3. С. 135–140.
9. Адаптація аналізу ліквідності та платоспроможності до сучасних умов господарювання / С. Несторова, М. Стегней, В. Сідун. Економічний аналіз. 2011 № 8. Ч. 2. С. 279–282.
10. Організація податкового планування на підприємстві. URL: <http://taxoffshore.org.ua/stat01.html>.
11. Снитко Л.Т., Клименко Л.Е. Управление деловой активностью организаций потребительской кооперации: теоретические основы и методическое обеспечение: монография. Белгород: Кооперативное образование, 2010. 322 с.
12. Трансфертні ціни. URL: http://pidruchniki.com/1325031353872/ekonomika/transfertni_tsini_sutnist_funktsiyi_printsipi.
13. Управління ліквідністю підприємства. URL: <http://svitohlyad.com.ua/biznes/upravlinnya-likvidnistyu-pidpryjemstva>.
14. Факторинг. URL: <http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D0%B0%D0%BA%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B3>.

Аннотация. Предложен ряд мер государственного регулирования, направленных на повышение эффективности деятельности коммерческих банков в сфере финансовых инвестиций. Есть много мест для поиска финансирования банков. Это и получение депозитов, и разработка защищенных финансовых инструментов и развитие сегментных инвестиционных продуктов. Банки должны мыслить как тактически, так и стратегически и идти в ногу со временем. Влияние регуляторного режима на управление ликвидностью ставит серьезные проблемы для банков. Несмотря на длительный переходный период, на банковские учреждения растет давление рынка на соответствие новым правилам. Переход будет непростой для большинства банков, но конкурентное преимущество будет значительным для тех, кто достигнет правильного баланса и примет ранее соответствующие меры.

Ключевые слова: банк, депозит, финансовые инструменты, финансирование банков.

Summary. A series of state regulation measures aimed at increasing the efficiency of commercial banks in the field of financial investments are proposed. There are a lot of sources to find funds for banks. Among of them: deposits, development of safe financial tool and improvement of segment investment goods. The banks to have both tactical and strategic thinking and be up to date. Constant influence of governance on controlling liquidity of banks causes serious problems to them. Regardless long transitional period, banks experience increasing of market pressure in purpose to comply with new rules. The transaction will be complicated for the most banks. But those banks, who will reach a balance and carry out proper steps, will gain an upper hand and will be more competitive.

Key words: bank, deposits financial investments, financial tool.