

15. Daniel C. Hardy «Informational Efficiency, Interest rate variability, and central bank.

16. Daniel Thornton, «The information content of discount rate announcements: what's behind the announcement effect» // Federal reserve working paper series, 01/98.

17. James A. Clouse, «Recent developments in discount window policy» // Federal reserve bulletin, 11/94operations // IMF Working paper, 1997.

К. Р. Горчаков

Київський національний економічний університет

БРОКЕРСЬКІ ПОСЛУГИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ ДЛЯ НАСЕЛЕННЯ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ ЯК АЛЬТЕРНАТИВА ДЕПОЗИТНОМУ ВКЛАДУ

У населення завжди є заощадження і для країни в цілому корисно, щоб ці заощадження були у обігу. Саме тому комерційні банки ведуть агітаційну політику для залучення вільних коштів населення. У більшості українських банків, які приймають від населення кошти у вигляді вкладів, існує тільки три види валюти, в якій можна зберігати заощадження: українська гривня, американський долар та євро. Однак, відсоткові ставки, які комерційні банки пропонують клієнтам, такі, що можливо лише в кращому випадку зберегти гроші від інфляції, а ніяк не збагатити.

Але, окрім депозитів, в переліку послуг банків існує ще один інструмент, з яким більшість населення, навіть, і не знайомі. Мова йде про так зване довірче управління коштами. Так як банки ведуть прогресивну агітацію класти грошові збереження громадян на депозит, в тіні залишається послуга в брокерському обслуговуванні операцій з цінними паперами для фізичних осіб.

Так як і у випадку з інвестиційними фондами, комерційні банкикладають довірені їм кошти в певні активи — як правило, в державні облігації, бо вони вважаються безризиковими. За дорученням клієнта банк може купити чи продати цінні папери на біржовому та позабіржовому ринках. Найпоширеніші з яких:

- акції;
- державні облігації;
- корпоративні облігації;
- інвестиційні сертифікати;
- депозитні сертифікати.

При усьому переліку пропонованих до продажу чи придбання цінних паперів існує і широка градація в умовах на таку послугу. Деякі банки пропонують клієнту самостійно обирати, в які папери комерційний банк повинен вкладати його кошти, навіть до вказівки конкретної компанії. Інші банки йдуть шляхом керуючих компаній. Клієнт повинен тільки вирішити, якої стратегії необхідно дотримуватися банку при керуванні отриманими коштами — консервативної, збалансованої чи ризикованої. При цьому клієнт може вибрати як певні цінні папери, так і співвідношення між цінними паперами різних видів та емітентів. Безперечно, чим ризикованіша стратегія, яку обрав клієнт, тим дохідніша вона буде. Так як і керуючі компанії, комерційні банки не можуть надати жодних гарантій, що по закінченню договору клієнт отримує прибуток, — все залежить від вартості тих цінних паперів, в які будуть вкладені кошти.

Однак, на відміну від придбання паїв пайових інвестиційних фондів, така банківська послуга не користується достатнім попитом у населення. І справа тут не лише в необізнані громадян. Ще однією суттєвою відмінною банківського довірчого керування коштами від управління тими же коштами керуючими компаніями є термін дії договору. Якщо паї більшості інвестиційних фондів клієнт може продати в будь-який час чи хоча б в окремо обумовлений термін, то договори на керування коштами підписуються з комерційними банками на певний строк. Термін дії договору зазвичай встановлюється самим банком. Звісно, комерційні банки зацікавлені, щоб кошти знаходились в їхньому розпорядженні як умовно довше. Тому рідко коли договір підписується на кілька місяців — зазвичай мінімальний термін складає 1 рік. А деякі банки передбачають навіть п'ятирічні договори. Звісно, що ризикнути своїми грошми, віддавши їх у комерційний банк на цілий рік (не говорячи вже про п'ять років) і при цьому не отримати ніяких гарантій прибутку, наважаться не всі.

Звідси і виходить, що така послуга не потрібна в рекламі, оскільки банкіри прекрасно розуміють, що така послуга не може користуватися суттєвим попитом у населення, а тому і не жнуть за кількістю клієнтів по даній послугі.

Щоб залучити населення до такого роду участі на фондовому ринку через комерційні банки необхідно:

— перш за все, подолати недовіру, яка склалася у населення до комерційних банків, бо довірче управління коштами неможливе без довірчих відносин громадян до банку;

— по-друге, проблема з іншого боку: Український фондовий ринок не такий розвинутий, щоб на ньому опосередковано працювали фізичні особи. Необхідно розвивати вітчизняний ринок цінних паперів;

— по-третє, людина, яка бажає таким чином примножити свої заощадження, повинна хоч трохи орієнтуватися на фондовому ринку і мати певну інформаційну базу про того чи іншого емітента, на відміну від депозитного вкладу де професійні знання не обов'язкові;

— і, нарешті, людина повинна зрозуміти, що відкриття депозитного рахунку — це останній можливий варіант розміщення своїх заощаджень, який дає мінімальний прибуток, що здатний застерегти лише від інфляції.

Я. В. Грудзевич

Львівський банківський інститут НБУ

ДЕЯКІ АСПЕКТИ КАПІТАЛІЗАЦІЇ БАНКІВ УКРАЇНИ

Протягом усіх років формування і розвитку національної банківської системи однією із найважливіших проблем є підвищення рівня її капіталізації. Великий вклад в аналіз цієї проблеми вносять такі українські науковці, як В. Геєц, А. Гриценко, А. Мороз, М. Савлук, О. Яременко та ряд інших. В той же час ставлення до цієї проблеми вчених і практиків-банкiрів дещо розходиться.

Якщо перші, в переважній більшості, публікації, які стосуються діяльності і перспектив розвитку банківської системи України, в тій чи іншій мірі ставлять це питання як проблемне і вносять різні пропозиції по його вирішенню, то другі практично ним не дуже то й переймаються. І, як не дивно, в доказах як перших, так і других є раціональне зерно.

Аналіз показує, що при середньому рівні достатності капіталу усіх банків другого рівня 27,9 % (при нормативному значенні не менше 10 %) банківська система ще не підійшла надто близько до верхньої границі більшості регулятивних нормативів при покращенні своїх активів і в цьому у неї є ще великий резерв. Так, зокрема, по кредитних нормативах банки можуть кредитувати значно більше, ніж вони практично це роблять. І тут не можна не згадати таку проблему, як відсутність у національній економіці достатньої кількості кредитоспроможних позичальників. Екс-