показники за кількістю платіжних карток, банкоматів та платіжних терміналів [3].

Отже, аналіз стану ринку платіжних карток вказав на зниження його темпів розвитку. Для активізації вказаного сегменту банківської системи варто застосовувати ряд заходів щодо його удосконалення. Серед таких заходів варто виділити: 1) підвищення рівня довіри до банківських установ; 2) зростання рівня захисту від шахрайських дій; 3) підвищення ефективності карткових технологій за допомогою маркетингу фінансових послуг; 4) високий рівень консультацій та супровідних операцій в процесі обслуговування платіжних карток; 5) підвищенні рівня професіоналізму персоналу; 6) удосконалення механізму користування платіжними картками; 7) активне розширення мережі терміналів.

Література:

1. Катюха К. О. Аналіз стану та розвиток ринку платіжних карток / К. О. Катюха, В. І. Успаленко // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2012. – № 2(18)

2. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/

3. Сайт ресурсу Finance. ua – Режим доступу: http://news.finance.ua/ua/news/-/372061/v-ukrayini-skorotylasya-kilkist-platizhnyh-kartok-infografika

Василь ГУЗЬО
студент факультету банківського бізнесу, ТНЕУ

ОСОБЛИВОСТІ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Ефективна реалізація політики банку в сфері кредитування суб'єктів господарювання і населення можлива лише за наявності відповідних ресурсів. Переважна частка банківських фінансових ресурсів в Україні формується за рахунок залучення депозитів, відповідно заходи депозитної політики відіграють провідну роль у процесі формування ресурсної бази банківського сектору. Для більшості банків депозити є головним видом пасивів і важливою передумовою проведення активних кредитних операцій.

Ситуація, що склалася на українському фінансовому ринку в останні роки, вимагає від банків кардинальної зміни підходів до формування та реалізації основної складової акумуляційної політики - депозитної. Методи залучення ресурсів, які використовувалися раніше, стали неефективними з огляду на різке зниження довіри до банків з боку фізичних осіб, за рахунок яких останніми роками формувалася більша частина строкових банківських ресурсів.

Вищевикладене висуває низку вимог до депозитної політики банку на

сучасному етапі, яка, на нашу думку, повинна включати [1]:

- стратегію діяльності банку у сфері залучення депозитних ресурсів, яка має базуватися на ґрунтовному дослідженні ринку, а саме зовнішнього середовища, ринку депозитів, місця і ролі банків на цьому ринку, а також прогнозувати розвиток діяльності банку за умови збереження впливу наявних факторів;
- формування тактики банку щодо розробки і просування нових банківських продуктів для клієнтів. Депозитна політика банку повинна будуватися за маркетинговими складовими, а отже, її можна поділити на чотири підвиди: продуктову політику (формування асортименту депозитів та визначення їх співвідношення); процентну політику банку за депозитами; політику продажу депозитних продуктів; комунікаційну політику;
- реалізацію розробленої стратегії і тактики;
- моніторинг діяльності банку із залучення депозитних ресурсів, який може розглядатися як щодо оцінювання ефективності депозитної політики банку, так і щодо оцінки діяльності банку на ринку депозитів центральним банком. Останнє стосується виконання економічних нормативів, підтримання рівня ліквідності, обліку операцій із залучення депозитів, дотримання вимог законодавства тощо;
- контроль реалізації депозитної політики та оцінку її ефективності.

Моніторинг є важливим інструментом оцінки й управління діяльністю банку на депозитному ринку, за допомогою якого результати депозитної політики може оцінити як сам банк, так і наглядові органи. Останнє важливо в контексті розробки грошово-кредитної політики та застосування її інструментів з метою запобігання кризовим явищам на фінансовому ринку, що можуть бути викликані зниженням довіри до фінансових посередників з боку клієнтів.

До цілей банку у сфері депозитної політики необхідно віднести такі [2]:

- мінімізація депозитного ризику;
- мінімізація процентних витрат;
- оптимізація управління депозитним портфелем;
- підтримання ліквідності банку та підвищення його фінансової стійкості.

Для розв'язання проблем, що виникають при розробленні депозитної політики комерційних банків, потрібно керуватися певними критеріями її оптимізації. При цьому мають бути враховані інтереси економіки країни загалом, комерційного банку як суб'єкта економіки, його власників, топ-менеджменту, клієнтів і персоналу банку. Очевидно, що ці інтереси далеко не завжди збігатимуться, тому оптимальна депозитна політика повинна передбачати їхнє максимально можливе узгодження.

Критеріями оптимізації депозитної політики є наступні [3]:

- диференційований підхід до різних груп клієнтів. Юридичні і фізичні особи - це групи клієнтів, принципово різні за фінансовими можливостями,

мотивацією зберігання коштів і подальшим їх використанням, розмірами вкладів потребами в додаткових послугах тощо. Зазначені специфічні особливості різних груп клієнтів банк повинен ураховувати при розробці своєї депозитної політики;

- конкурентоспроможність банківських депозитних продуктів;
- необхідність ефективної комбінації ресурсів, забезпечення оптимального поєднання поточних і строкових ресурсів за умови зростання частки стабільних ресурсів у депозитному портфелі в разі підвищення ризиків;
- структурування депозитного портфеля за клієнтами, продуктами, ринками;
- диверсифікація джерел залучення фінансових ресурсів банком для мінімізації;
- взаємозв'язок депозитних, кредитних та інших операцій банку шляхом реалізації заходів ресурсної політики для підтримання його стабільності, надійності, фінансової стійкості та прибутковості;
- урахування теорії життєвого циклу при розробленні окремих видів депозитів.

З огляду на запропоновані критерії оптимізації депозитної політики можна запропонувати низку заходів для її удосконалення:

- кожен комерційний банк повинен розробляти власну депозитну політику з урахуванням специфіки своєї діяльності та критеріїв оптимізації цього процесу;
- при залученні ресурсів банкам слід орієнтуватися на різні категорії клієнтів з метою підвищення стабільності ресурсної бази та уникнення різкого відпливу ресурсів за настання несприятливих явищ економічного чи політичного характеру;
- необхідно розробляти прості і зрозумілі споживачу депозитні продукти, які б не потребували значних витрат з боку банку та враховувати інтереси певного сегмента споживачів, на який орієнтується банківська установа;
- підвищення кваліфікації персоналу більшості банків з метою зростання якості обслуговування клієнтів. Проблеми в цій сфері в Україні існували традиційно і особливо яскраво проявилися в період фінансової кризи. У посткризовому періоді переваги щодо залучення клієнтів і додаткових ресурсів зможуть отримати ті банки, які, крім привабливих умов та надійних гарантій повернення грошей, будуть забезпечувати і високий рівень обслуговування.

• забезпечення фінансової стійкості та надійності банку;

• ретельне та постійне вивчення інтересів і запитів вкладників – юридичних та фізичних осіб, надання найзручніших форм депозитного обслуговування;

• запровадження новітніх організаційних форм ведення депозитних рахунків населення; активніше використання можливостей з комплексного обслуговування клієнтури, тобто необхідність надання індивідуальним

вкладникам додаткових послуг, які супроводжують взаємини із банком у процесі традиційного депозитного обслуговування;

• формування банками адекватної процентної політики, спрямованої на залучення та стійке утримання коштів населення на депозитних рахунках;

• поліпшення якості обслуговування клієнтів:

розширення спектра депозитних послуг; комплексне обслуговування; додаткові види послуг за вкладами; розширення філіальної мережі [3].

Література:

1. Рисін В. В. Зміна пріоритетів депозитної політики банків відносно домогосподарств: тенденції 2008-2009 рр. / В. В. Рисін // Регіональна економіка. – 2010. – № 2.– С. 93-100.

2. Дребот Н. П., Білик О. І. Стратегія управління депозитною діяльністю в банківській установі / Н. П. Дребот, О. І. Білик // Вісник університету банківської справи НБУ. - 2012. - No 2 (14). - С. 204–208.

3. Андрушків Т. Депозитна політика комерційного банку та напрями її вдосконалення // Українська наука: минуле сучасне, майбутнє. – 2012. – № 17. – С. 3-13.

Олег ДАРМОГРАЙ

студент факультету банківського бізнесу, ТНЕУ

РЕАЛІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ ІЗ ВИКОРИСТАННЯМ ЛІЗИНГУ

Аналіз застосування лізингових схем для оновлення основних засобів з метою забезпечення випуску нової продукції та структурної перебудови на фоні інвестиційної кризи України свідчить про значні переваги лізингу над іншими формами фінансування. Однак в наш час в Україні склалися такі економічні умови, за яких, з одного боку, зростаюча популярність цієї форми бізнесу сприяє розвитку лізингу, а з іншого – обмеженість підтримки лізингового бізнесу на державному рівні гальмує попит на пропозицію лізингу.

Таким чином перед нами постає коло першочергових для вирішення проблем.

На нашу думку, для того щоб надати по-справжньому вірні рекомендації щодо покращення лізингового клімату в країні, слід вірно з'ясувати основні проблеми. На нашу думку їх можна умовно поділити на ті, що залежать від комерційного банку (проблеми, що пов'язані з фінансуванням лізингового бізнесу) та загальні проблеми, які не залежать від нього (проблеми, пов'язані з оптимальним регулюванням лізингових операцій, зокрема державною податковою політикою).

До проблем нормативно-законодавчого характеру, що виникають у сфері лізингового бізнесу та потребують негайного вирішення слід віднести: