МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ
КАФЕДРА БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ

ТИПУСЯК Марія Іванівна

ФОРМУВАННЯ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ

Спеціальність 8. 03050802 – Банківська справа
магістерська программа – Монетарне управління економікою і банківські технології

Дипломна робота за освітньо-кваліфікаційним рівнем “магістр”

Студентка групи БСзм – 51
М.І. Типусяк

_____

Науковий керівник
к.е.н., доцент Г.Р. Балянт

_____

Дипломну роботу допущено
до захисту:

«____»_____2015 р.
Зав. кафедри банківської справи,

д. е. н., професор

Дзюблюк О. В. _____

Тернопіль – 2015

ЗМІСТ

ВСТУП …….. 3

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ

1.1. Сутність та види депозитів як основа формування депозитної політики банку ……..... 6

1.2. Формування депозитної політики та напрями її реалізації ……..… 11

1.3. Роль депозитної політики у фінансовій діяльності банківської установи …….…. 26

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1 …….. 34

РОЗДІЛ 2. ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ

2.1. Аналіз динаміки депозитних операцій банку в умовах дисбалансу на ринку банківських послуг …….. 50

2.2. Методи управління ефективністю депозитного портфеля комерційного банку …….. 66

2.3. Правове регулювання депозитної політики комерційного банку … 74

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2 …….. 87

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ

3.1. Депозитна політика та забезпечення ліквідності і прибутковості банківської установи ……...…… 89

3.2. Напрями удосконалення управління депозитними ресурсами банку 97

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3 …….. 110

ВИСНОВКИ …….. 112

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ……..... 117

ДОДАТКИ ……. 121

РОЗДІЛ 1
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ

1.1. Сутність та види депозитів як основа формування депозитної політики банку

Суспільне відтворення в умовах товарно-грошових відносин складний і багатогранний процес. Поступальний розвиток продуктивних сил суспільства є основою для переходу від простого до розширеного відтворення, коли суспільний продукт використовується не тільки для споживання, а й для накопичення та подальшого розвитку. В той же час, розширене відтворення висуває особливі вимоги до системи організації суспільного відтворення в цілому, основний зміст яких полягає в створенні механізмів для концентрації та оптимального перерозподілу додаткового суспільного продукту з метою забезпечення стабільного та ефективного функціонування всієї економічної системи. Але якщо економічна система суспільства в умовах простих товарних відносин ще здатна виконувати дані вимоги без створення особливих механізмів, то перехід до товарно-грошових відносин без виникнення нових суб'єктів процесу суспільного відтворення неможливий. Необхідність цих змін продиктована появою грошей - особливого товару, який опосередковує весь процес руху вироблених в суспільстві товарів і послуг від виробника до кінцевого споживача. З розвитком товарно-грошових відносин однією з основних умов ефективного суспільного відтворення є створення та успішне функціонування кредитної системи, заснованої на суб'єктах економіки, головним призначенням яких є обслуговування обігу грошей і капіталів.

У широкому сенсі слова під кредитною системою розуміють сукупність кредитних відносин, форм і методів кредиту, що існують у рамках тієї чи іншої соціально-економічної формації. У більш вузькому сенсі кредитна система є сукупність банків і інших кредитно-фінансових установ, що здійснюють мобілізацію грошових капіталів і доходів і надання їх в позику. Кредитна система

країн з ринковою економікою складається з 3-х ланок: центрального банку, банківської системи та системи спеціалізованих кредитно-фінансових інститутів. Банківська система - ключова ланка кредитної системи. Воно концентрує безліч кредитних і фінансових операцій.

Банки сприяють розширеному відтворенню шляхом:

 надання позикових капіталів у розпорядження підприємців, які використовують їх для розширення підприємств;

 скорочення непродуктивних витрат обігу завдяки концентрації касових операцій, розвитку безготівкових розрахунків та заміни металевих грошей кредитними знаряддями звернення;

 мобілізації грошових заощаджень і частини особисто споживаних доходів і перетворення їх в додатковий капітал.

Розвиток банківської системи суспільства обумовлено зростанням потреби в капіталізації вільних грошових коштів. Процес розширеного суспільного відтворення призводить до концентрації надлишкових грошових ресурсів у одних суб'єктів ринку і виникнення потреби в додаткових інвестиціях у вигляді вільних грошових капіталів у інших суб'єктів ринку. Різні класи і верстви суспільства отримують грошові доходи, частина яких короткочасно або довгостроково акумулюється для майбутніх витрат. Ці грошові доходи і заощадження самі по собі не є капіталом і за відсутності банків та інших кредитних установ виступали лише як засобу накопичення, що не приносить його власнику поточного доходу. Банки мобілізують ці грошові доходи і заощадження у вигляді вкладів, в результаті чого вони перетворюються в позичковий капітал. Даний позичковий капітал банки надають промисловим і торговельним компаніям, які використовують отримані від банків кошти для вкладень в свої підприємства. Тим самим різноманітні грошові доходи і заощадження за допомогою банків в кінцевому рахунку перетворюються на капітал.

Безпосереднє надання вільних грошових капіталів їх власниками в позичку промисловим і торговим підприємцям наштовхується на ряд істотних перешкод. Зокрема, розміри грошового капіталу, пропонованого в позичку, можуть не

відповідати розмірам попиту на позичковий капітал, терміни вивільнення грошових капіталів у їх власників часто не збігаються зі строками, на які ці капітали потрібні позичальникам. Перешкодою до прямого надання підприємцям в позику грошових капіталів їх власниками може також бути і непоінформованість про кредитоспроможність позичальників.

Посередництво банків у кредиті усуває всі ці перепони, що стоять на шляху до прямого кредитування. Банки мобілізують вклади різних розмірів і різної терміновості, тому можуть надавати функціонуючим суб'єктам господарювання кредити на необхідні для них суми і на потрібний термін. Разом з тим, спеціалізуючись на веденні кредитних операцій, банки мають можливість добре визначати кредитоспроможність своїх позичальників.

У той же час процес вивільнення та накопичення власних і чужих грошових коштів та їх надання в тимчасове користування характерний для всякої форми кредиту, у тому числі й особистого кредиту, що виник, мабуть, поряд зі становленням функції грошей як засобу платежу, тобто задовго до перетворення однієї зі сторін кредитних відносин - кредитора в банк. Наявність кредитора і позичальника, отже, це далеко ще не зародження банку - особливого виду підприємницької діяльності, пов'язаної з рухом, мобілізацією і розподілом позичкових капіталів, а тільки його передумова. Адже лихварство функціонувало і до створення банківської системи. Але, якщо лихвар надає в позику власний капітал, то банк оперує в основному чужими капіталами. Лихварський капітал у своєму розвитку обмежений, в основному, вузькими рамками споживчого кредитування в порівнянні з кредитуванням суспільного відтворення в цілому. Лихвар переростає свої рамки, як тільки кредитні операції, виконувані ним, перетворюються в систему і кредит, виходячи зі свого функціонального призначення, перестає задовольняти суто споживчі нахили позичальника, і видається на проведення господарських операцій. Банк, отже, це така ступінь розвитку кредитної справи, при якій кредитні, грошові і розрахункові операції стали в їх сукупності концентруватися в єдиному центрі.

Історично і логічно першим найпростішим типом кредитних відносин є безпосередні відносини між кредитором і позичальником, коли володар тимчасово вільних коштів і носій тимчасової потреби в додаткових коштах вступають в контакт один з одним без участі яких би то не було третіх осіб.

Конкретне кредитне ставлення може виникнути лише за умови збігу терміну та розміру вивільнення коштів з тривалістю і розміром потреби в позикових коштах, тобто при збігу інтересів кредитора і позичальника. Кредитор віддасть кошти в позику, лише будучи впевнений в їх поверненні: він прагне до виключення моменту випадковості в поверненні коштів. При цьому виникає парадокс: із зменшенням однією випадковості (випадковості повернення коштів) зростає інша випадковість (випадковість звуження коштів).

Утворюється перешкода функціонуванню кредитних відносин і тим самим виникає нове протиріччя: між необхідністю здійснення кредитних відносин у суспільстві в цілому і випадковістю укладення кожної конкретної угоди.

Результатом даного протиріччя є розвиток кредитних відносин і виникнення їх другого, більш складного типу - кредитних відносин за участю посередника.

Отже, в результаті розвитку та вирішення внутрішніх протиріч кредиту виникають кредитні відносини за участю посередника. Найважливішою формою кредитних відносин цього типу є банківський кредит, при якому в ролі посередника виступає банк. Утворюється банківська система, але протиріччя між кредитором і позичальником набуває нових форм прояву і виступає тепер як: розбіжність у часі актів надходження тимчасово вільних коштів у банківську систему і їх вкладення в народне господарство; невідповідність структури кредитних ресурсів (довгострокових і короткострокових) і структури потреб в додаткових коштах; невідповідність обсягів кредитних ресурсів і кредитних вкладень. Якщо вкладення менше ресурсів, сповільнюється оборотність коштів у господарстві, знижується ефективність суспільного виробництва. Перевищення ж обсягу вкладень над обсягом ресурсів (що стає можливим в умовах розвиненої банківської системи в результаті виконання банками емісійної функції)

призводить до "перекредитування" народного господарства, порушення товарно-грошових відносин.

Розвиток і ускладнення банківської системи, поява нових кредитно-банківських інститутів не знімає зазначених протиріч. Скоріше, навпаки, вони посилюються, особливо протиріччя між обсягами кредитних ресурсів і кредитних вкладень.

Формою руху даного протиріччя може бути лише виділення з самої банківської системи такого органу, який бере на себе функції координуючого центру всієї системи, - центрального банку (як показує світова практика, такий банк повинен бути державним).

Такий дозвіл протиріччя означає не знищення системи посередників у кредиті як такої, а заперечення її стихійно-анархічного варіанту і посилення регулюючого, планомірного початку в кредитних відносинах.

Суть фінансового посередництва банків - у процесі створення нових зобов'язань і обміну їх на зобов'язання інших контрагентів і в акумуляції грошових коштів з різних джерел, виключаючи прямий контакт вкладників і позичальників, регулюючи збіг інтересів тих і інших. Але фінансове посередництво банку суттєво відрізняється від посередництва в торгівлі: при торгівлі товар змінює свого власника, іде від продавця до покупця, при кредитуванні - власник позичає вартості залишається тим самим. При торгівлі товарами має місце зустрічний рух вартості: від продавця до покупця йде товар, від покупця до продавця - гроші. При торгівлі банком залученими ресурсами в момент надання кредиту відбувається односторонній рух вартості: позичає вартість переміщується від кредитора до позичальника, сплата її еквівалента відкладається; вона повертається до своєї вихідної юридичної точки лише при настанні певного терміну. Різниця в тому, що в торговій угоді продавець одержує еквівалент свого товару - гроші, кредитору повертається не тільки спочатку надану вартість, але і надбавка до неї у вигляді позичкового відсотка.

Особливість банківських послуг полягає в тому, що вони носять не стільки грошовий відтінок, скільки мають властивість самовозрастающей вартості.

Ресурси, отримані від вкладників, не безкоштовні для кредитної установи, тому вони повинні бути використані так, щоб не тільки повернути їх власникам, але й отримати приріст, достатню для сплати відсотків за вкладами, компенсації витрат і отримання хоча б мінімального прибутку. Банк зобов'язаний використовувати акумульовані ресурси, направити їх позичальникам у вигляді кредитів таким чином, щоб його послуга так чи інакше сприяла множенню благ, а значить, самозростання вартості, пущеної в оборот за допомогою банківської діяльності.

Формування ресурсної бази банківської системи здійснюється шляхом замикання грошових потоків різних секторів економіки на банках.

Економічну систему суспільства можна умовно розділити на ряд секторів: домашні господарства, ділові фірми, державні установи, фінансові інститути, закордонний сектор. Якщо порівнювати пропозицію і використання грошового капіталу агентами кожного сектора протягом певного періоду, можна визначити позицію сектора в цілому як чистого позичальника або чистого кредитора. У країнах з розвиненою ринковою економікою сектор домашніх господарств, як правило, має надлишок грошових заощаджень і служить "постачальником" капіталу для інших секторів. Сектор ділових фірм в умовах нормальної економічної кон'юнктури має дефіцит грошових коштів, так як здійснювані ним капіталовкладення зазвичай перевищують приплив поточних надходжень від операційної діяльності. Державний сектор також звичайно дефіцитний: видаткова частина бюджету перевищує доходи. Тому держава, так само як і діловий сектор виступають чистими позичальниками на ринку позикових капіталів. Зарубіжний сектор може мати як дефіцит, так і збиток коштів в залежності від стану платіжного балансу країни по поточним операціям і сальдо міжнародного руху капіталу.

Однак слід звернути увагу, що роль різних секторів економіки в процесі формування та застосування банківських ресурсів неоднозначна і залежить від рівня і стадії розвитку соціально-економічної системи суспільства, фінансової політики держави, рівня розвитку банківської системи та ступеня довіри суспільства до неї

Враховуючи специфіку банківської діяльності, необхідно відзначити, що найважливішим джерелом формування банківських ресурсів є кошти, які банки залучають на платній та строковій основі від різних суб'єктів ринку. Мова йде про другу частину банківських пасивів - зобов'язаннях банку. Але в той же час, як показує світовий досвід практики банківської справи, це джерело має і низкою принципових недоліків і насамперед у плані цілеспрямованого впливу на регулювання ліквідності банку: залучення платних ресурсів пов'язане зі значними маркетинговими зусиллями комерційних банків; основним суб'єктом даних банківських операцій є не сам банк, а вкладник вільних грошових коштів. Тому при необхідності додаткового залучення грошових ресурсів при їх фізичній відсутності на грошовому ринку банк опиняється в досить складному становищі; для окремого регіону, в якому функціонує конкретний комерційний банк, загальний обсяг вільних грошових коштів, які можна було б залучити у вклади, - величина вельми нестійка і в ряді випадків обмежена; залучаючи кошти в вклади, банки зобов'язані тримати відповідні резерви і оплачувати їх страхування.

Саме тому банк, з одного боку, за своїм визначенням має бути практично безризиковим підприємством, а з іншого боку в силу своєї особливості структури своїх пасивів підданий ризикам. Виходячи з цього, проблеми формування банківських ресурсів на Україні викликають особливий інтерес. Але особливості процесу становлення банківської системи України вносять свої корективи, які необхідно враховувати при аналізі ресурсної бази українських банків. Справа в тому, що на Україні фінансова стабілізація розтягнулася на більш тривалий термін, ніж у більшості східноєвропейських країн. Це посилило спад у реальному секторі економіки, але сприяло діяльності комерційних банків. Феномен бурхливого зростання банківського сектора на Україні багато в чому пов'язаний з тим, що банки змогли безперешкодно привласнювати значну частину інфляційного податку, який виплачувала українська економіка в умовах високої інфляції першої половини 90-х років. Механізм присвоєння інфляційного доходу українськими банками базувався на відсутності індексації залишків коштів на розрахункових рахунках та інших видів низькопроцентних (безкоштовних)

зобов'язань комерційних банків у національній валюті. Відсутність індексації безкоштовних зобов'язань комерційних банків майже автоматично забезпечувало банкам надзвичайно високу прибутковість при використанні ресурсів, залучених за цими позиціями, для надання кредитів під високий ринковий відсоток.

А.М. Бєлоглазова стверджує, що «депозит - це форма вираження кредитних відносин». Але ж окрім кредитних відносин, депозит припускає відносини і всередині підрозділів банку, і не тільки у сфері кредиту. Так, це можуть бути відносини з приводу трансфертного ціноутворення або встановлення певних нормативів. Жоден з перелічених авторів не надає депозиту категоріального статусу, заснованого на природі економічних відносин між банком і клієнтом, включаючи державу. Російське законодавство трактує депозит з практичної точки зору, що виходить за рамки економічної теорії і категоріального підходу. Узагальнення наукових публікацій дозволило подати своє визначення депозиту, в якому за можливістю виключені вищеобумовлені неточності.

До основних депозитів відносяться вклади фізичних та юридичних осіб. Чековий депозит визначається як рахунок, що надає право власнику чека на його обов’язкове погашення. Серед чекових депозитів виділяють також Нау-рахунки, тобто рахунки за якими виплачуються відсотки. Ощадні вклади поділяються на депозити за ощадними книжками та депозитні рахунки грошового ринку. Останні є новим типом ощадних вкладів, які вперше почали використовуватися в США у 1982 році. Відсоток по ним корегується щотижня, виходячи із змін ринкової норми процента на грошово-кредитному ринку. До категорії депозитів в США відносяться вклади Державного Казначейства та інших органів місцевого самоврядування, при цьому норма відсотка, що сплачується по векселям до запитання, які випускаються для Казначейства США змінюється разом із ставкою відсотка по цінним паперам уряду США.[58, с.122-129]. Таким чином, ми бачимо, що намагання комерційних банків урізноманітнити умови залучення коштів на депозитні рахунки дозволяє збільшити обсяги останніх.

1.2. Формування депозитної політики та напрями її реалізації

Угода між власником депозитного рахунку і банком є угодою по передачі грошових коштів через посередництво банку функціонуючому підприємцю на принципах кредитування. Саме подальше використання грошових коштів функціонуючим підприємцем дає змогу комерційному банку отримати прибуток, частина якого йде на сплату відсотка по депозиту. Разом з розвитком та удосконаленням депозитної діяльності банків, ускладнюються і теоретичні концепції співвідношення інвестицій, заощаджень, споживання. Саме від рівня заощаджень і споживання залежить депозитна політика, від якої, у свою чергу, залежить кредитна політика, що впливає на обсяги виробництва, рівень національного продукту і національного доходу, на добробут нації.

Автори визначають пряму залежність між заощадженнями, споживанням і депозитною політикою, що дотепер є класикою фінансової науки. Згідно до «основного психологічного закону» Дж.М.Кейнса люди схильні, як правило, збільшувати своє споживання з ростом доходу, але не тією ж мірою, у якій росте доход. Таким чином, в теорії Дж.М.Кейнса психологічна схильність людини зберігати певну частину доходу стримує зростання доходу через скорочення обсягів капіталовкладень, в тому числі і на депозити, від яких залежить перманентне отримання доходу. Гранична схильність людини до споживання постійна і може обумовлювати стійке співвідношення між збільшенням інвестицій і рівнем доходу. Основними чинниками у вченні Дж.М.Кейнса, які можна враховувати при формуванні державної депозитно-кредитної політики в даний час, можуть бути: збільшення при необхідності маси грошей у країні (як засіб їх здешевлення і, відповідно. зниження ставок позичкового відсотку та заохочення інвестицій у виробництво); визнання зростання цін як способу, що стимулює розширення торгівлі і виробництва; визнання, що нестача грошей служить причиною безробіття; розуміння національного характеру економічної політики [87, с.265]. В моделі Дж.М.Кейнса отримання бажаного економічного ефекта призводить до зростання грошових доходів населення і, як наслідок, їх розміщення на депозитному ринку. Таким чином, зростання грошей через

посередництво банківських інститутів стимулює інвестиційні процеси і економіку в цілому. На відміну від кейнсіанства сучасний монетаризм досліджує багатство у всіх його видах як джерело різноманітних (грошових і негрошових) доходів - з одного боку, і як причина витрат по його збереженню і відтворенню" з-іншого. До п'яти основних форм багатства М.Фрідмен відносить гроші, облігації, акції, фізичні блага, людський капітал. Кожна з цих форм багатства здатна приносити доход як у грошовій, так і в негрошовій формі. Наприклад, гроші можуть приносити доход не тільки у виді відсотків по безстрокових депозитах, але й у виді зручності, надійності, гарантій і т.д. Ця позиція монетаризму є визначальною для розвитку і використання різноманітних фінансових активів в структурі попиту на гроші, а відповідно, для розвитку грошово-кредитного ринку. Розглядаючи систему відносин між суб’єктами депозитного ринку України необхідно зазначити існування суперечності інтересів окремих суб’єктів. Об’єктивно така суперечність інтересів визначається необхідністю перерозподілу доходу від використання грошового капіталу. На нашу думку, відносини, які зумовлюють відкриття депозитного рахунку є відносини по кредитуванню власником грошових коштів банк, в якому відкривається рахунок. Заключення такої угоди визначає ймовірність використання грошових коштів вкладника як кредитних ресурсів, які в перспективі принесуть прибуток, що стане об’єктом перерозподілу між власником грошових коштів, банком та функціонуючим підприємцем. Суб’єктом депозитного ринку також виступає центральний банк, який визначає правила та умови здійснення депозитних операцій, а також виступає гарантом для власників депозитних вкладів. Розглядаючи інтереси центрального банку на депозитному ринку, можна констатувати, що вони не повністю співпадають з інтересами банків, оскільки намагаються забезпечувати норму обов’язкового резервування, що в значній мірі впливає на прибутки банку. Таким чином, ми можемо виділити депозитну політику центрального банку, яка реалізується на макрорівні та депозитну політику окремого комерційного банку, що реалізується на мікрорівні. Кожен із суб’єктів намагається реалізувати власні економічні інтереси, що зумовлює суперечливість інтересів суб’єктів депозитного, а

відповідно грошово-кредитного ринку. Так, якщо інтереси центрального банку зумовлюються прагненням до стабілізації депозитного ринку та захистом інтересів власників депозитних рахунків, то інтереси банку полягають в забезпеченні власного депозитного портфелю, ліквідності та прибутковості в своїй діяльності. В цих умовах виникає необхідність практичної реалізації механізму, який би через систему організаційно-правових, адміністративних та економічних інструментів розв'язав існуючі суперечності та поєднав окремі інтереси суб'єктів грошово-кредитного ринку. Можна погодитись із твердженням професора Лютого І.О про те, що сучасний стан депозитного ринку України характеризується зміною політики комерційних банків щодо формування власних пасивів за рахунок залучення коштів на депозитні рахунки. Комерційні банки перейшли від політики збільшення загальних обсягів залучення коштів на депозитні рахунки до політики "ефективного" зростання залишків на депозитних рахунках. Це проявляється в оптимізації структури депозитних вкладів за наступними критеріями: 1) пропорції між вкладами в іноземній та національній валюті; 2) пропорції між видами вкладів за строками погашення; 3) оптимізації ціни за видами залучених коштів. Ми бачимо, що на сьогодні кожен комерційний банк в залежності від положення, яке він займає на кредитному ринку, і видів активних операцій, які він проводить, намагається сформувати оптимальну структуру власних пасивів. Зменшення різниці між відсотковими ставками на депозитному і кредитному ринку визначають необхідність оптимізації і відповідно ефективності використання залучених коштів.

На думку професора І.О.Лютого, загальні тенденції, які визначали розвиток грошово-кредитного ринку в Україні в 1999-2003 рр. зумовлювали політику банків на депозитному ринку. Саме стан грошово-кредитного ринку визначав поведінку комерційних банків в процесі формування власних фінансових ресурсів. Стабілізація національної грошової одиниці і, відповідно, грошово-кредитного ринку зумовили загострення конкуренції між банками за депозитні ресурси.

В сучасних кризових умовах джерела коштів, що розміщуються на депозитах, досить різноманітні: кошти на рахунках підприємств державного й недержавного сектора економіки, рахунках державних закладів і організацій, громадських і релігійних організацій, кошти орендарів, фермерів, тих, хто здійснює індивідуальну трудову діяльність.

Ця особливість є одним з мікроекономічних чинників які впливають на роботу конкретного банку, та на його депозитну політику. Клієнтура банку це фактор впливу на депозитну політику комерційного банку який необхідно розглядати як корисну інформацію для процесу прийняття управлінських рішень та приділити йому особливу увагу.

Здійснення платіжних операцій у банках потребує істотних витрат праці, які знижуються через застосування комп'ютерної техніки, але мають значну питому вагу в банківських витратах. Ці витрати можна компенсуються тим, що клієнти, які відкрили рахунки до запитання, не в повному обсязі використовують свої кошти на цих рахунках. Тому на цих рахунках залишається так званий твердий залишок, який може використовуватися банком для своїх комерційних цілей. Тобто цей залишок можна надавати у позику.

У середньому залишок на рахунках «до запитання» є певною очікуваною величиною і утворюється внаслідок того, що клієнти банку знімають кошти зі своїх поточних рахунків і поповнюють їх через певний час. Однак, більшість клієнтів для оплати своїх зобов'язань не використовують всю суму вкладу. Навіть тоді, коли підприємство щоденно здійснює платежі, на рахунках залишаються певні грошові залишки. Якщо протягом тривалого періоду потоки надходжень і витрат на рахунках залишаються збалансованими, динаміка величини твердого залишку на рахунках зумовлюється, в основному, циклічним характером підприємницького процесу. Такий залишок коштів на рахунках до запитання доцільно використовувати банкам для розширення своїх активних операцій, а саме, для підвищення прибутковості роботи банку, без особливого ризику.

Вклади до запитання можна оформляти на поточні рахунки або на контокорентні рахунки, між якими є відмінність. Власник поточного рахунка

може зняти з нього лише суму фактичного залишку коштів, тобто має змогу використати лише обсяг власних грошей. Коли банк відкриває своєму клієнтові контокорентний рахунок, то на ньому можливий як плюсовий, так і мінусовий залишок. Іншими словами, клієнт у будь-який час може не лише повністю використати власні кошти на рахунку, а й одержати від банку певний кредит у межах встановленого банком ліміту за дебетовим сальдо цього рахунка.

Розробка стратегії розвитку банку має важливе значення для гарантування його успішної діяльності у майбутньому. Одним зі стратегічних завдань розвитку банку є визначення умов швидкого зростання. При цьому під швидким зростанням розумітимемо таке нарощування пасивів, темпи якого значно перевищують темпи зростання капіталу. Природно, що швидке зростання банку можливе лише за умов високої адекватності капіталу, тобто відношення капіталу до ризику зважених активів.

Високу адекватність капіталу можуть мати як великі, так і малі банки. Для великих банків такий стан характеризує суттєве нарощення капіталу. Для середніх та малих банків висока адекватність капіталу часто є наслідком нерозвиненості їх ресурсної бази.

За умов посилення конкуренції банки змушені вступати у перегони за темпи зростання. Високі темпи зростання є умовою конкурентного розвитку банку. При цьому для малих і середніх банків стратегія швидкого зростання є засобом захисту від поглинання і злиття.

При формуванні ресурсної бази необхідно виробити довгострокові цілі, визначити способи їх досягнення, тобто розробити стратегію і тактику забезпечення банку новими ресурсами. Нові цілі ставлять завдання вироблення нової стратегії, а тактика визначає методи і прийоми для вирішення найкращим чином конкретної ситуації. Основною стратегічною метою діяльності банку в області забезпечення ресурсами є нарощування ресурсів за умови підтримки ліквідності банку і забезпечення його рентабельності.

Ресурсна база, ліквідність, рентабельність комерційного банку - це ті основи, на яких будується весь механізм банківської діяльності. Будь-який абсолютний або

відносний показник роботи банку, будь-яка сфера його комерційних зусиль, будь-який сегмент ринку, на якому він присутній, так або інакше, мають вихід на ці три категорії. Або вони забезпечують їх оптимальний розмір, або самі знаходяться під їх дією.

Але у взаємозв'язку даних категорій існують певні суперечності. Ресурси банку відображають рівень ринкової позиції банку, можливості, які він має в своєму розпорядженні для проведення комерційної діяльності. Це кількісний показник, він визначає об'єм коштів, яким розташовує банк в конкретний проміжок часу.

Ліквідність і рентабельність - якісні характеристики, що показують надійність банку для клієнтів і партнерів по бізнесу, а також ефективність (прибутковість) діяльності банку як комерційного підприємства, тобто доцільність роботи банку з позиції його акціонерів.

Стратегічні завдання забезпечення банку ресурсами реалізуються шляхом наступних тактичних рішень:

1. Розрахунок і дотримання розміру власних засобів, необхідного і достатнього для забезпечення надійності банку (досягнення стратегічної мети ліквідності), а так само для розширення активних операцій банку (досягнення стратегічної мети прибутковості або рентабельності);

2. Вилучення ресурсів для виконання банком своїх зобов'язань перед клієнтами (досягнення стратегічної мети ліквідності) і для розвитку активних операцій (досягнення стратегічної мети прибутковості);

3. Залучення термінових депозитів для забезпечення ліквідності балансу і депозитів до запитання для отримання банком прибутку за рахунок використання «дешевих» ресурсів.

Таким чином, при моделюванні банківської діяльності необхідно зазначити її характерні риси:

1. Усі явища і процеси варто вивчати в динаміці, тобто в неперервному русі, змінах і розвитку.

2. Кожний процес чи явище варто розглядати як єдність і боротьбу протилежностей, що визначають перехід діяльності банку з одного стану в інший.

3. Кожен процес, кожне явище, необхідно розглядати системно - як сукупність багатьох утворюючих елементів, тобто вивчення повинне проводитися з урахуванням усіх зв'язків і залежностей, оскільки жодне явище не може бути до кінця зрозумілим, якщо його взяти ізольовано. Ніж детальніше досліджуються взаємозв'язки, тим більше точні результати аналізу. Причому особливу вагу мають причинні зв'язки, тобто наявність одних явищ, що неминуче породжують інші явища.

4. Важлива методологічна особливість банківського аналізу - не тільки встановлення причинних зв'язків і залежностей, але і вимір ступеня їхнього впливу, що робить аналіз більш точним, а його висновки - обґрунтованими.

Незважаючи на багатогранність банківської діяльності, головним напрямком є реалізація депозитно-кредитних стратегій, що забезпечують найкращий кінцевий результат. Реалізація банком депозитно-кредитних операцій пов'язана з процесом ухвалення рішення, обумовленого безліччю параметрів, що впливають на кінцевий результат. До таких параметрів можна віднести обсяги приваблюваних і розташовуваних ресурсів, розміри процентних платежів, тривалість термінів депозитів, кредитів, рівнів їх процентних ставок, обсягів пропозицій ресурсів і попиту на кредити та інше. Усі ці параметри функціонально зв'язані між собою в рамках депозитно-кредитної операції, мають протилежні тенденції зміни і варіація кожного з них може привести до зниження ефективності. Таким чином, результативність прийнятих рішень знаходиться в прямій залежності від кон'юнктури, що складається на депозитно-кредитному ринку, формованої на цій основі структури ресурсів банку.

Основним джерелом формування банківських ресурсів є власні кошти банку, кошти, залучені у юридичних осіб у вигляді залишків на поточних та депозитних рахунках, а також вклади населення. При моделюванні процесу формування ресурсів банку важливого значення набуває базування моделі на основі, головним принципом якої є оптимізація структури депозитного портфелю банку. Процес моделювання носить циклічний характер, і в кожному циклі

виділяється декілька етапів. Для проведення якісних досліджень необхідно дотримуватися певної послідовності економіко-математичного моделювання .

Згідно запропонованої блок - схеми поетапно формулюється економічне завдання, приймаються передумови і допущення, виділяються властивості модельованого об'єкту, його структура, формулюються гіпотези, пояснююча поведінка і розвиток об'єкту. На етапі побудови математичної моделі відбувається вираз досліджуваного завдання у вигляді конкретних математичних залежностей. Побудова моделей підрозділяється, у свою чергу, на декілька стадій. Спочатку визначається тип економіко-математичної моделі, вивчаються можливості її застосування в даному завданні, уточнюються конкретний перелік змінних, параметрів і форми зв'язків (рис. 1.1).

Рис. 1.1. Блок - схема процесу моделювання для банківських установ

Для деяких складних об'єктів доцільно будувати декілька різноаспектних моделей, при цьому кожна модель виділяє лише деякі властивості об'єкту, а інші властивості враховуються приблизно. Виправдано прагнення побудувати модель, що відноситься до добре вивченого класу математичних завдань, що може зажадати деякого спрощення початкових передумов моделі, що не спотворює основних рис модельованого об'єкту. Проте можлива і така ситуація, коли формалізація проблеми приводить до невідомої раніше математичної структури.

На етапі здійснення математичного аналізу моделі математичними прийомами дослідження виявляються загальні властивості моделі і її рішення. Важливим моментом є доказ існування рішення сформульованої задачі. При аналітичному дослідженні з'ясовується, чи єдине рішення, які змінні можуть входити в рішення, в яких межах вони змінюються, які тенденції їх зміни і так далі Проте моделі складних економічних об'єктів насилу піддаються аналітичному дослідженню, в таких випадках переходять до чисельних методів дослідження.

У економічних завданнях процес підготовки початкової інформації - найбільш трудомісткий етап моделювання, оскільки справа не зводиться до пасивного збору даних. Математичне моделювання пред'являє жорсткі вимоги до системи інформації, при цьому треба брати до уваги не тільки принципову можливість підготовки інформації необхідної якості, але і витрати на підготовку інформаційних масивів. В процесі підготовки інформації використовуються методи теорії вірогідності, теоретичної і математичної статистики для організації вибіркових спостережень, оцінки достовірності даних і так далі При системному економіко-математичному моделюванні результати функціонування одних моделей служать початковою інформацією для інших.

На етапі виконання чисельних рішень задачі проводиться розробка алгоритмів, підготовка програм на ЕОМ і безпосереднє проведення розрахунків, при цьому значні труднощі виникають із-за великої розмірності економічних даних. Зазвичай розрахунки на основі економіко-математичної моделі носять багатоваріантний характер. Численні модельні експерименти, вивчення поведінки

моделі за різних умов проводяться завдяки високій швидкодії сучасних комп'ютерних технологій. Чисельне рішення істотно доповнює результати аналітичного дослідження, а для багатьох моделей воно є єдино можливим.

На завершальному етапі відбувається аналіз чисельних результатів і їх застосування. Вирішується питання про правильність і облиште результатів моделювання і застосовності їх як в практичній діяльності, так і в цілях удосконалення моделі. Тому насамперед проводиться перевірка адекватності моделі по тих властивостях, які вибрані як істотні.

Перераховані етапи економіко-математичного моделювання знаходяться в тісному взаємозв'язку, зокрема, можуть мати місце поворотні зв'язки етапів. Так, на етапі побудови моделі може з'ясуватися, що постановка завдання або суперечлива, або приводить до дуже складної математичної моделі; в цьому випадку початкова постановка завдання має бути скорегована. Найчастіше необхідність повернення до попередніх етапів моделювання виникає на етапі підготовки початкової інформації.

Реалізація побудови моделей на практиці дуже різноманітна, але універсального інструменту для моделювання фінансово – економічних показників не існує, кожен вибирає свій шлях до розв’язання поставленої мети.

Моделюванню, а тим більше - прогнозуванню банківських ресурсів та їх основних змін на макро- та на мікроекономічному рівнях нині приділяється недостатньо уваги. Вітчизняний менеджмент концентрується в основному на вивченні окремих показників, які характеризують рівень можливих проблем, пов'язаних з формуванням і розподілом ресурсів (показники оцінки та моделювання ризиків, у тому числі коефіцієнти адекватності капіталу, ліквідності, тощо). Проте дані показники фіксують уже сформований фінансовий стан банку, не даючи можливості прогнозувати динаміку руху його ресурсів у майбутньому, особливо на тривалу перспективу. Складність банківського прогнозування в цілому та ресурсів зокрема полягає в існуванні великої кількості різних зовнішніх і внутрішніх факторів впливу. Це розуміють фахівці міжнародних регулюючих органів, які розробляють і постійно вдосконалюють спеціальні макропруденційні

індикатори, що відображають вплив множини факторів на діяльність банку, в тому числі на його ринкові позиції (Базель I, II, III). Але список даних індикаторів не остаточний, він може розширюватися й змінюватися з ускладненням і розширенням банківської діяльності у зв'язку з кризовими процесами у світовій економіці, а також із поглибленням розуміння банківських процесів і механізму їх регулювання [49].

Розробка складних систем аналізу банківської діяльності, побудованих на факторній оцінці, є досить ефективним інструментом тестування банків та банківських систем на стійкість, однак вони недостатньо ефективні з позиції прогностичної функції. Постійна зміна факторів, які впливають на банки, призводить до необхідності коригування індикаторів та їх граничних значень. Це спричиняє побудову складних багатофакторних моделей, які з позиції планування та прогнозування є неефективним інструментом. Тому доцільно використовувати інші математичні методи.

Серед різних підходів до моделювання поведінки банків традиційно виділяють часткові та повні моделі [37, 50, 51, 52]. Часткові моделі відображають окремо взяті сторони роботи банку, зорієнтовані на певні об'єкти (активи, зобов'язання та їх окремі елементи) і ґрунтуються на методах теорії оптимального портфеля, методах управління ризиками та моделях, які реалізують виробничо-організаційний підхід. Повні моделі враховують усі об'єкти управління в банку (активи, зобов'язання, капітал) і базуються на побудові моделі банківської фірми. Звичайно, говорити про комплексне моделювання роботи банку можна умовно, оскільки досить складно об'єднати в рамках однієї моделі всі аспекти управління банком, у тому числі формування та вибір портфеля пасивів і активів, ліквідність, ціноутворення тощо.

У рамках часткових і повних моделей поведінки банків дослідники застосовують різні економіко-математичні методи, які на основі існуючої їх класифікації [53] можна розділити на такі групи: методи математичної та економічної статистики (в тому числі статистичний аналіз часових рядів); методи економічної кібернетики; методи прийняття оптимальних рішень – оптимізаційні

моделі; методи експериментального вивчення економічних процесів; «сучасні» математичні методи - побудова нейросіток, аналіз хаотичних коливань тощо.

Використання економіко-математичних методів є одним з етапів та основою теорії прийняття рішень у банку [54] і полягає в наданні якісної математично обробленої інформації щодо досліджуваного об'єкта (об'єктів). На підставі цієї інформації визначається найраціональніший варіант рішення у банківському менеджменті. Прогнозування банківських ресурсів за допомогою сучасних адекватних економіко-математичних методів дасть змогу реалізувати наукове управління ресурсами комерційних банків.

Структура процесу залучення депозитів за попередні періоди показує, з одного боку, можливості банку, а з іншого - тенденції, що склалися на ринку банківських услуг. Отже, використовуючи статистичні методи аналізу і прогнозування зміни структури статистичної сукупності, можна побудувати майбутню структуру за умови збереження на ринку основних факторів і тенденцій, які склалися раніше. Такий підхід не вимагає одержання й аналізу зовнішньої інформації, оскільки вихідною базою для такого розрахунку є тільки внутрішня інформація банку, тому істотно скорочуються витрати на дослідження.

Таким чином, залишки банківських ресурсів (особливо на депозитних рахунках та рахунках до запитання) представляють собою в чистому вигляді часові ряди, оскільки, на відміну від випадкової вибірки, окремі значення якої є незалежними, однаково розподіленими випадковими величинами, обсяги депозитів залежать від часу: окремі періоди характеризуються поповненням рахунків, інші - зняттям коштів із цих рахунків, що впливає на сукупні залишки.

Для більшої обґрунтованості прийняття управлінських рішень з залучення та розміщення грошових коштів пропонується розглянути загальну методику розрахунку основних показників діяльності банку і їх прогнозування. Основні показники випливають з основного призначення банку - залучення та розміщення грошових коштів. Для залучених коштів - середня процентна ставка за

залученими коштами, для розміщених - дохідність активних операцій (розраховується у відсотках).

Природно, що для розрахунку показників необхідна наявність інформації, накопичуваної за період. У банківській справі на сьогодні це є можливим, тому що всі банки мають автоматизовані системи із забезпечення операційного дня банку і накопичують інформацію з моменту створення банку (системи). Таким чином з наявністю даних для обробки ускладнень не існує.

Прогнозування витрат на залучені кошти розраховується по показникам, що характеризують прибуток та рентабельність комерційного банку, депозитний та кредитний портфелі (рис. 1.2).

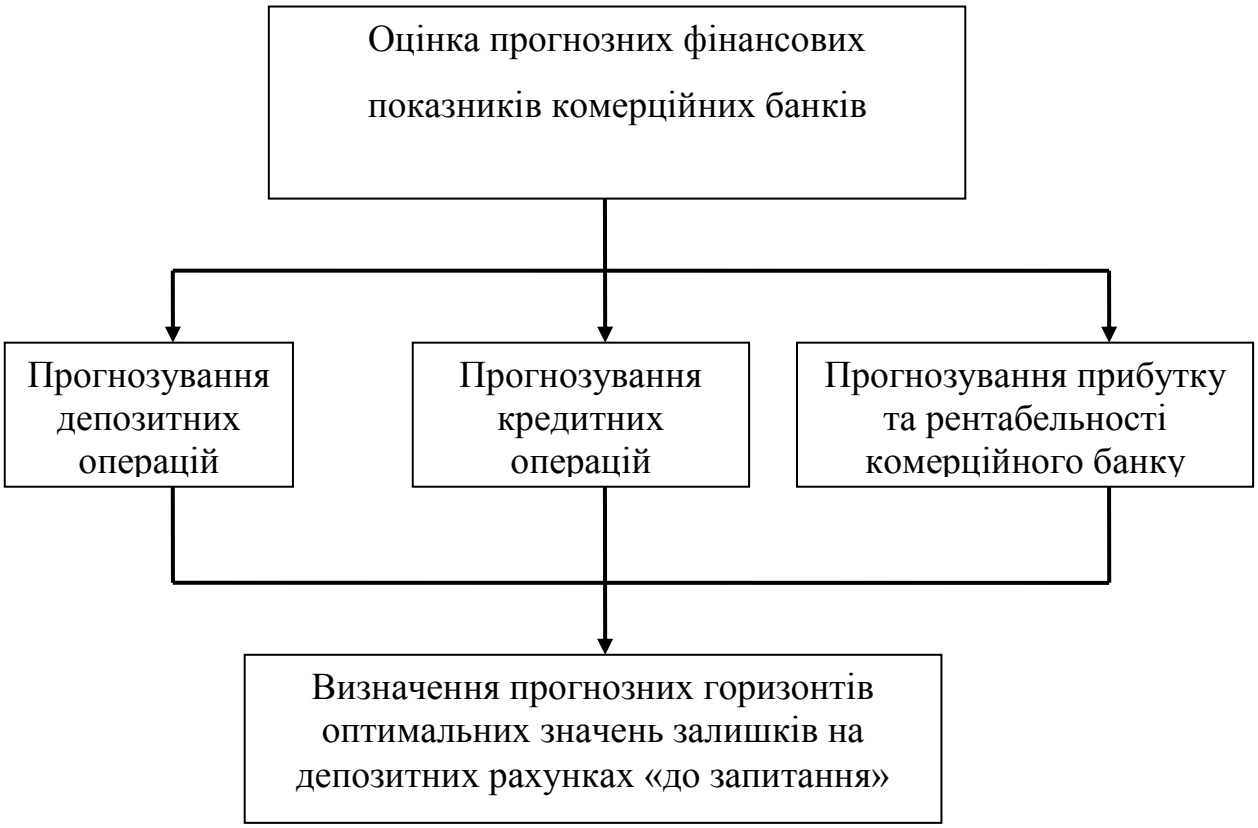


Рис. 1.2. Етапи планування росту ресурсів комерційного банку за рахунок залучених коштів

Кожний з етапів, наведених на рис. 1.2, формує власні показники, що характеризують ефективність реалізації програми по оптимізації ресурсів комерційних банків.

Інформаційне забезпечення аналізу прибутку та рентабельності комерційного банку формується відповідно до завдань, які підлягають вирішенню. За своїм складом інформаційна база банку складається з правової, планової та фактографічної (облікової і необлікової) інформації. До аналізу прибутку та ліквідності обов'язково залучається інформація, отримана внаслідок дослідження доходів та витрат банку (табл. 13.1).

Таблиця 1.1

Інформаційне забезпечення механізму аналізу
прибутку комерційного банку

Види інформації	Інформаційні джерела
Планова і нормативно – довідкова інформація	- фактичні дані за попередні періоди; - тарифи, ставки, розцінки; - інша інформація
Облікова інформація	- дані бухгалтерського обліку; - дані статистичних звітів банку; - дані оперативного обліку
Фінансова звітність	- річний звіт; - звіт про фінансові результати; - інша інформація
Необлікова інформація	- державні закони, укази президента, постанови НБУ, КМУ, постанови місцевих органів влади; - акти ревізій та перевірок; - результати внутрішніх перевірок; - матеріали вивчення передового досвіду; - інша інформація

Оптимальні економіко-статистичні моделі, що адекватно відображають характер варіації основних компонентів рядів динаміки були відібрані за допомогою відносної помилки апроксимації, коефіцієнта детермінації, критеріїв Дарбіна – Уотсона та Фішера (додаток А).

Достатньо високий рівень статистичної точності та ймовірності отриманих моделей засвідчує те, що вони адекватні та у повному обсязі відобразили тенденцію структури та об'ємів депозитного портфеля, що склалася за останні 7 років по кожному банку окремо.

Як показало дослідження розглядаючи для прогнозування лінійні та найбільш розповсюджені нелінійні моделі у більшості показників виступають оптимальними моделями тенденції параболічні трендові рівняння. Оскільки розрахункові значення критерію Фішера для всіх трендових рівнянь значно перевищує його табличне значення з ймовірністю 0,95, що свідчить про статистичну значущість отриманих рівнянь. При чому всі фактичні значення критерію Дарбіна – Уотсона вказують на відсутність автокореляції залишків, тому що попадають в критичний проміжок критерію.

Таким чином, результати дослідження свідчать про те, що протягом семи років значна частина коштів на депозитних рахунках була стабільною. Це дало змогу автору підтвердити висновок про те, що банк може дозволити собі інвестувати певну частину залишків на рахунках в середньо- та довгострокові активи без загрози для своєї ліквідності. Але незважаючи на адекватність побудованих моделей, значення відносної помилки апроксимації для трендових рівнянь депозитів «до запитання» (як для фізичних, так і для юридичних осіб) набагато більше інших, що підтверджує складність процесу моделювання цього показника. Адже ці кошти не мають конкретно встановленого строку вилучення, і банк фактично не має змоги заздалегідь спрогнозувати настання цього строку. При цьому, вся сутність ризику банківської ліквідності полягає саме в неочікуваних змінах в активах та пасивах банку. Адже за тієї умови, що банку були б наперед достовірно відомі строки та обсяги змін у структурі його балансу, ризику ліквідності не існувало б взагалі. З іншого боку, залишки на депозитах «до запитання» є найбільш дешевим джерелом ресурсів комерційного банку, тобто наявність таких депозитів у структурі зобов'язань банку мінімізує його витрати, і, відповідно, сприяє максимізації чистого процентного доходу. Для зменшення значення відносної помилки апроксимації та визначення більш точної тенденції

автор пропонує при моделюванні депозитів «до запитання» за інформаційну базу дослідження брати не щорічні показники, а фіксувати динаміку залишків кожен день протягом одного календарного року.

1.3. Роль депозитної політики у фінансовій діяльності банківської установи

Основу ефективного функціонування комерційного банку в умовах стабілізації грошово-кредитного ринку складає розробка стратегії та фінансове планування його діяльності. Сучасний грошово-кредитний ринок - це місце, де зустрічаються і підлягають адаптації не стільки самі запропоновані банківські продукти, скільки системи планування, здатності банківських інститутів робити правильні висновки із всього потоку інформації, що надходить, і згідно з якою приймають конкретні рішення. Депозитна політика є складовою банківської стратегії, яка реалізується через механізм фінансового менеджменту банку. Можна погодитись з З.М.Васильченко, що класичною аксіомою стало те, що обов’язковою умовою життєдіяльності комерційних банків є високий рівень менеджменту і наявність системи підтримки з боку наглядових органів, тобто центрального банку. Така система підтримки існує практично в усіх країнах з розвинутою економікою [30,с. 7]. Банківський менеджмент в загальному вигляді представляє собою управління відносинами, пов'язаними із стратегічним та тактичним плануванням, аналізом, регулюванням та контролем банківської діяльності, управлінням фінансами, маркетинговою діяльністю та персоналом, що здійснює банківські операції. Іншими словами - це управління відносинами, що стосуються формування та використання грошових ресурсів, тобто взаємопов'язана сукупність фінансового менеджменту та управління персоналом, що зайнятий у банківській сфері. Розподіл банківського менеджменту на фінансовий менеджмент та управління персоналом в комерційному банку обумовлений структурою об'єкта, на який спрямований управлінський вплив банківського менеджменту. Постійна зміна зовнішніх умов, в яких здійснює

діяльність кредитна установа, вимагає відповідної реакції з боку банку - глибокого аналізу фінансової та макроекономічної політики, вишукування нових способів створення додаткового продукту. Комерційні банки повинні постійно відповідати мінливим вимогам ринку, своєї клієнтури, небанківських фінансових установ, загостренню нецінової конкуренції. Постійне формування нових напрямів банківської діяльності по розробці та реалізації банківських продуктів та послуг неминуче наштовхується на труднощі, пов'язані з відсутністю належної взаємодії функціональних підрозділів банку, обміну інформацією між ними та координації їх зусиль. Саме через відсутність взаємодії підрозділів банку погіршуються його якісні параметри та показники, ускладнюються процеси прийняття стратегічних рішень і оцінка переваг та недоліків вибраних рішень. Тому головне завдання банківського менеджменту - це побудова системи відносин, пов'язаних з оптимальною організацією взаємодії численних елементів складної динамічної системи, якою є сьогодні сучасний комерційний банк, а також визначення оптимальних режимів його функціонування. В зв'язку з цим банківський менеджмент як система відносин представляє собою взаємозв'язок фінансово-економічних, структурно-функціональних та функціонально-технологічних параметрів. Іншими словами, банківський менеджмент представляє собою взаємопов'язані та взаємозалежні системні параметри: фінансово-економічних показників (ФЕ); організаційної побудови, що відповідає вирішенню поставлених перед банком завдань (ОП); функціонально-технологічного управління продуктовим рядом банку (ФТ).

№ 566 «Про організацію бухгалтерського обліку та звітності у банківських установах України» від 30 грудня 1998 р., комерційний банк до початку нового року встановлює облікову політику, у якій визначає порядок вартісної оцінки активів і пасивів, а також визначає і тарифну політику банку [48]. Відповідно до статті 4 Закону «Про банки і банківську діяльність», банк організовує тарифний комітет, який щомісяця аналізує співвідношення вартості послуг і ринкової конкурентноздатності діючих тарифів і відповідає за політику банку з питань операційних доходів [67]. Залучаючи кошти, банк повинен орієнтуватися на

основні показники грошово-кредитного ринку: облікову ставку, ставку рефінансування, ставки міжбанківського ринку. Визначаючи ставки по залученню коштів, банк зіставляє їх з можливими ставками розміщення засобів, оскільки від розміру отриманих банком доходів залежить виплата відсотків вкладникам і кредиторам, а також розмір прибутку самого банку. У кінцевому рахунку, суть формування депозитної політики банку зводиться до двох основних вимог: мінімізація процентних витрат; встановлення тривалих і різнопланових взаємовідносин з клієнтами. Можна погодитись з позицією українських науковців А.Т.Головко, В.І.Грушка, які стверджують, що для клієнта банка при ухваленні рішення ціна має вирішальне значення, при цьому банк повинен робити вибір між ціновим лідерством і лідерством у якості. Лідерству ціни відповідає вибір орієнтації “усі клієнти плюс частина потреб”, а лідеру якості – “усі потреби плюс частина клієнтів” [44, с. 155]. Ефективним інструментом успішного формування депозитної політики служить депозитний відсоток, його диференціація в залежності від терміну і суми внеску. Сучасні, спрямовані, перш за все, на мінімізацію витрат по залученню та обслуговуванню методи ціноутворення депозитів, що використовуються у світовій банківській практиці депозитних джерел коштів, та формування такого портфеля активів, доходи від якого перекривали б операційні видатки по депозитах та приносили прибуток. Відповідно до вітчизняної практики ведення банківської справи, виділяють наступні методи ціноутворення: утворення цін за методом "витрати плюс прибуток"; встановлення процентів по депозитах для забезпечення проникнення на ринок; багатофакторний спосіб ціноутворення. В умовах зростаючої конкуренції та витрат на отримання залучених депозитних коштів, комерційні банки змушені запропонувати клієнтам оплату всіх витрат по обслуговуванню депозитів відповідно до методу ціноутворення "витрати плюс прибуток". Це означає, що процентні ставки по депозитах, як правило, встановлюються незалежно від процентних ставок на кредити та цін на інші банківські послуги. І кожна послуга по веденню депозиту оцінюється досить високо, щоб покрити всі чи більшу частину витрат, пов'язаних із наданням даної послуги. Таким чином,

ціна послуги можу бути розділена на складові частини згідно з наступною схемою ціноутворення за методом "витрати плюс прибуток": Питома ціна послуг Операційні витрати Очікувані накладні витрати Запланований прибуток для клієнта по = на одиницю послуг + по всіх видах операцій + по кожному виду кожному виду депозитів по депозитах з депозитами послуг по депозитах Зв'язок між ціною депозитів та витратами комерційного банку, як показано в наведеній вище схемі, дозволяє банкам більш точно співставити ціни та витрати і обмежувати кількість багатьох раніше безоплатно надаваних послуг. Так, введення комісійних зборів за зняття коштів із ощадних рахунків, що перевищують деякий ліміт, обмеження надання клієнтами довідок про залишки на їх рахунках, плата за переказ грошей через автоматичні системи розрахунків та інші подібні нововведення можуть дати позитивний результат, збільшивши доходи за рахунок комісії за послуги, які перекривають втрати банку від закриття клієнтами своїх рахунків. Ціноутворення за методом "витрати плюс прибуток" вимагає точного розрахунку вартості кожного виду послуг по депозитах. Один із широко застосовуваних методів такої оцінки полягає в калькулюванні ціни депозиту на основі оцінок витрат банку.

Важливу роль у формуванні процентних ставок на депозити має ступінь ризику, прийнятого на себе банком, а також стратегія маркетингу і політика банку на грошово-кредитному ринку. Ставки відсотка по позикових засобах дуже рухливі. Вони виплачуються по депозитних внесках або в залежності від попиту та пропозиції, або складаються в ході прямих переговорів між банком і потенційним вкладником, або встановлюються на рівні, що може влаштовувати чи не влаштовувати вкладника. Ставка також у значній мірі залежить від доходу, який банк може одержати при інвестуванні депозиту. Важливою в процесі формування депозитної політики є і процентна еластичність попиту клієнта на кожне джерело фінансування. Чим чутливіші певні групи депозитів до зміни процентних ставок, тим важче мінімізувати процентні витрата по депозитах. Визначення попиту на депозити по ступеню чутливості до ставки відсотку допомагає передбачати, наскільки можуть змінитися ринкові процентні ставки до

того, як банк почне випробувати на собі відтік депозитів, яку кількість нових внесків банк зможе залучити у випадку підвищення їм процентних ставок. В ідеальному випадку банк намагається понизити чутливість депозитів до процентних ставок. Цього можна досягти об'єднанням депозитних продуктів у «пакет» з іншими послугами і привілеями. Наприклад, при знятті депозитів клієнт позбавляється інших послуг, подібними методами керівництво банку може визначити рівень базового фінансування, нижче якого баланси до оплати не повинні опускатися. Важливим чинником ефективності управління депозитним портфелем є якість обслуговування клієнтів. Банкіри укладають формальні і неформальні угоди з кращими клієнтами, щоб збільшити їх попит не тільки на кредити, але і на інші банківські послуги, що дозволяє їм одержувати додатковий дохід. В економічно розвинутих країнах, де в останні 20 років склався цивілізований ринок капіталів, на якому головну роль грають інтереси споживача, важливим елементом банківського менеджменту стала концепція, що визначає характер відносин між банком і клієнтом. Дана концепція складає основу стратегії керування депозитами. Як правило, людям подобається співпрацювати з фірмою, що має зручні, красиві приміщення і професійних, уважних службовців. Банки, що надають кращі і більш різноманітні послуги, що користуються автоматизованою чи іншою удосконаленою системою оформлення депозитів, звичайно мають важливі переваги перед банками з обмеженим набором послуг. Мірилом оцінки компетентності і якості банківського менеджменту є також ефективність кредитної й інвестиційної політики. Нарешті, неабияку роль грає і місцезнаходження банку. Як показує практика, фірми готові покрити великі відстані, щоб помістити кошти на депозит у надійному банку, тоді як індивідуальні споживачі віддають перевагу близькості банку до його місця проживання. Банківська практика останніх десятиліть довела, що ціни на депозити можна використовувати для формування своєрідного портфеля клієнтів під кожний вид банківських послуг. Зміна цін на депозити не тільки збільшує різницю між кредитними та депозитними ставками, але і впливає на склад

клієнтів та структуру вкладів, котрі, в свою чергу, визначають стратегію розвитку та прибуток банківської установи.

При рішенні питання стосовно цін на послуги по утриманню депозитів керівництво банку зіштовхується із традиційною дилемою: банки повинні забезпечити досить високі процентні доходи клієнтам для залучення та утримання їх вкладів, але також повинні уникати надмірно високих процентних ставок, котрі можуть поглинути будь-які прибутки, що отримуються від використання коштів їх депозитних рахунків. Жорстка конкурентна боротьба за депозити ускладнює вирішення цієї проблеми, оскільки конкуренція веде до зростання процентних витрат по депозитах та одночасно знижує очікувані прибутки від обороту залучених коштів. Загострення конкуренції між банками й іншими фінансовими структурами за внески юридичних і фізичних осіб привело до появи різноманітних видів депозитів, цін на них і методів обслуговування. На сьогодні у розвитих країнах існує більш ніж 30 видів банківських вкладів. При цьому кожний з них має свої особливості, що дозволяє клієнтам вибирати найбільш адекватні його інтересам і можливостям форми заощаджень коштів і оплату за товари і послуги. Для розширення активних операцій і одержання банком прибутку найкращим способом, з погляду управління пасивами, є ріст і диверсифікованість основних видів депозитів, до яких відносяться депозити до запитання і строкові депозити. За допомогою залучення строкових депозитів вирішується завдання забезпечення ліквідності балансу банків, а за допомогою вкладів до запитання - одержання прибутку, тому що вони є найдешевшим ресурсом, оскільки витрати по обслуговуванню розрахункових і поточних рахунків клієнтів мінімальні. Збільшення частки депозитів до запитання у фінансових ресурсах банку зменшує процентні витрати банку і дозволяє одержувати більш високий прибуток від використання цих засобів у банківських активах. Але разом з тим розрахункові рахунки - це непередбаченіший елемент пасивів.

Таким чином, банки завжди повинні бути готові задовольнити невідкладно попит на кошти, що може бути дуже значним в окремі моменти часу. Готовність

банку виконати свої зобов'язання визначає його ліквідність. Також на проблему ліквідності банків впливає чутливість банків до зміни процентних ставок. Зміна процентних ставок відбивається як на попиті клієнтів на депозити, так і на кредити, що сильно впливає на рівень ліквідності банку. Забезпечення необхідного рівня ліквідності є одним з найбільш важливих завдань управління будь-яким банком. Банк вважається ліквідним, якщо він має доступ до засобів, що можуть бути притягнуті за розумною ціною і саме в той момент, коли вони необхідні. Це означає, що банк або має у своєму розпорядженні необхідну суму ліквідних засобів, або може швидко одержати їх за допомогою позик чи продажу активів.

Дуже важливо, що банки можуть встановлювати партнерські стосунки з великими депозиторами, повідомляти їм свої умови й одержувати дані про їхні інтереси з метою вивчення можливості реінвестування коштів депозиторів. Більшість банків намагаються вмонтувати у свою депозитну базу «буфер ліквідності». Малі банки з обмеженим доступом до національних фінансових ринків розвивають сервісне обслуговування клієнтів для підвищення рівня базового фінансування і зменшують еластичність відсотків по пасивах. Багато великих банків періодично завищують обсяги депозитного портфеля з метою отримання постійного доступу до джерел депозитів. Якщо запозичені засоби виявляються надлишковими, банки вкладають їх у короткострокові позички. Розмір ліквідності у великих банків через покупні засоби орієнтовно оцінюється шляхом порівняння поточних запозичень з максимальним розміром боргу до оплати протягом попереднього року. В українській банківській практиці досить часто засоби, що за своєю природою є короткостроковими, наприклад, внески населення, направляються банками на довгострокові операції. При нестачі чи невеликому обсязі власних засобів це веде до зниження рівня ліквідності комерційного банку. В дійсності на грошово-кредитного ринку окремі комерційні банки здійснюють незначний вплив на ціни на депозити в довготерміновій перспективі. Вирішальний вплив на обсяг і структуру депозитів у банківській системі чинять грошово-кредитна політика НБУ та податкова політика уряду.

Тобто ринок, а не окремий банк в кінцевому підсумку встановлює рівень цін. Враховуючи стан грошово-кредитного ринку керівництво банку повинно вирішувати, бажає воно залучити більше депозитів і тримати їх в теперішньому часі, пропонуючи вкладникам, хоча б визначену ринком ціну, чи воно хоче позбавитися від депозитів, пропонуючи клієнтам депозити на умовах, гірших за ринкові. Ціни на депозити найкраще використовувати для збереження та збільшення прибутковості банку, аніж просто для залучення клієнтів та боротьби з конкурентами. Дійсно, коли пропонуються нові види вкладів, більший попит на них та більший шанс на успіх пов'язані з тими клієнтами, котрі вже мають вклади в банку. Однак, вони не будуть автоматично платити більш високі тарифи за обслуговування депозитів та розлучати з банком, якщо величина їх прибутку впаде нижче цін на депозити.

РОЗДІЛ 2
ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ

2.1. Аналіз динаміки депозитних операцій банку в умовах дисбалансу на ринку банківських послуг

Реалізація комерційними банками іманентних завдань та функцій можлива лише за умови стабільної та безперебійної їх діяльності. Однак, комерційні банки функціонують у постійно змінюваних ринкових умовах, що обумовлюються розмаїттям відносин, які складаються між банківськими установами та різними економічними суб'єктами. Сукупний вплив цих умов, особливо в економіках перехідного періоду, може негативно відобразитися на стабільності функціонування банківської системи. В широкому значенні основна проблема стабільності діяльності кредитних установ лежить в площині загальної не стабільної ситуації в економіці України, що робить перші кроки у напрямі відкритого суспільства з метою знайти своє місце в світових господарських відносинах. Як ринкова категорія, стабільність комерційного банку відображає стан кредитного інституту в існуючому ринковому середовищі, котрий забезпечує цілеспрямованість його руху в теперішньому часі та прогнозованій перспективі. Стабільність діяльності комерційних банків в економіці визначається та, в подальшому, коригується екзогенними та ендогенними факторами оточуючого економічного середовища. У загальносистемних банківських кризах вирішальна роль відводиться зовнішнім (екзогенним) факторам, що обумовлені впливом зовнішнього середовища на банківську установу, тобто факторами, що визначають стан фінансового ринку, національної та світової економіки, політичний клімат в країні, а також форс мажорні обставини. Зовнішні фактори носять загальноекономічний характер, а тому комерційні банки спроможні лише зменшити, у разі необхідності, їх негативний вплив завдяки аналізу поточних тенденцій у економіці та наступному прийняттю адекватних рішень. Взаємозв'язок впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на загальноекономічну

стабільність комерційного банку. Важливим макроекономічним фактором загальноекономічної стійкості комерційного банку є загальна соціально-політична стабільність в країні, де банківська установа здійснює свою діяльність. Вона визначається ідеологією партії (або партій), що знаходиться при владі, та вищого керівництва країни. Аналітичний відділ банку повинен відслідковувати соціально-політичну ситуацію в країні, зважаючи на опозицію з боку інших партій, для того, щоб прогнозувати можливі варіанти розвитку подій. При цьому банки з агресивною політикою витрачають значні зусилля для формування необхідної їм (або усунення небажаної) економічної політики. Основою для успішного проведення такої політики є визнання того, що "держава – це люди, котрі взаємодіють, враховуючи очікувані витрати та вигоди, пов'язані з усвідомлюваними альтернативними можливостями". Тому фактично влада завжди є у тих, у кого є гроші, і навпаки. Це дозволяє банкам здійснювати безпосередній вплив на формування державної політики у всіх аспектах соціально-економічного життя. Банки ж з консервативною політикою відслідковують та прогнозують можливий розвиток соціально-економічної ситуації з тим, щоби виробити різноманітні варіанти стратегії банку, пристосовані до різних соціально-політичних та економічних умов. Значення соціально-політичного фактору особливо велике для банківської діяльності в Україні. Це проявляється, перш за все, у прийнятті державними органами нормативних актів, що регулюють діяльність на фінансовому ринку, та контроль зі сторони держави за їх дотриманням. На жаль, спостерігаємо ігнорування інтересів банківської системи зі сторони держави. Відсутність повної та чіткої правової бази функціонування комерційних банків не дає змогу банківським інститутам правильно орієнтуватися на ринку, вибирати напрями інвестування, вишукувати можливості максимізації ефективності діяльності в межах поточного законодавства. Банкам нав'язується кредитування більшої частини витрат державного бюджету та його дефіциту, надання пільгових кредитів та санація збиткових підприємств та секторів економіки, що в кінцевому підсумку призводить до значних втрат. Постійне посилення податкового пресу,

спрямованого на скорочення обсягів прибутків банків, в кінцевому підсумку відбивається на стабільності функціонування банківської системи в цілому. Вплив змін у податковому законодавстві щодо депозитної діяльності банків, наочно можна продемонструвати у контексті ймовірних наслідків впровадження оподатковування доходів фізичних осіб від депозитних внесків. 1) Введення оподаткування доходів власників депозитних рахунків призведе з одного боку до скорочення обсягів депозитів, а іншого – витрати на адміністрування податку можуть перевищувати доходи від самого податку. 2) Кількість внесків населення після введення податку зменшиться, оскільки податкова адміністрація зможе перевірити кожен внесок фізичної особи. 3) Збільшаться ставки по кредитах, оскільки позичальники повинні платити за використання ресурсів у повному обсязі, а сума оподатковування збільшить вартість кредитних ресурсів. 4) Сьогодні 87 % внесків фізичних осіб — це невеликі внески до 1500 гривень, велика питома вага в загальному обсязі яких припадає на внески пенсіонерів. Упроваджуючи податок на депозити, практично вводиться оподаткування найбідніших. Тобто, на сьогоднішній день немає економічного та соціального сенсу впроваджувати податок на відсотки по депозитах. Особливого значення для стабільності комерційного банку набуває фаза економічного циклу, в якій перебуває економіка країни. Незадовільна загальноекономічна ситуація в країні позбавляє комерційні банки можливості провадити відносно незалежну політику самостійної участі у відтворювальних процесах на правах представників відокремленого та інституційно оформленого позичкового капіталу. Вирішальним для банків у проведенні операцій на фінансовому ринку стає підпорядкованість державним програмам макроекономічної стабілізації (грошово-кредитній політиці Національного банку, економічним програмам уряду, тощо), котрі нерідко нехтують інтересами банків та негативно впливають на стабільність їх діяльності. Невідворотний у економіці перехідного періоду спад промислового виробництва призводить до кількісного та якісного погіршення кредитних портфелів банків. Спостерігається зниження попиту на банківські кредити, що стає наслідком зниження якісного рівня позичальників. У період кризи, в цілому, зменшуються

доходи суб'єктів економічної діяльності, скорочуються відносні та абсолютні масштаби прибутку підприємств через погіршення структури їх активних операцій. Погіршення платоспроможності підприємств, відповідно, призводить до зростання простроченої заборгованості за банківськими позиками. Що створює серйозну загрозу для ліквідності не тільки окремих банків, але й усієї банківської системи. Звуження кредитної діяльності банків з одночасним зростанням неплатежів за простроченими позиками та підвищенням резервів ліквідних коштів знижують прибутковість комерційних банків, як основу їхньої діяльності. Не володіючи іншими джерелами для існування та подальшого розвитку, комерційні банки в умовах економічної кризи свідомо вдаються до проведення занадто ризикової кредитної політики. Де ними недостатньо приділяється увага вивченню реального ризику, як-то при видачі пільгових кредитів власним акціонерам та крупним клієнтам, що суттєво збільшує ймовірність банкрутства окремих банківських установ. Спад ділової активності вимагає значних зусиль від комерційних банків по вдосконаленню, урізноманітненню та продажу традиційних банківських продуктів. Подібний пошук нетрадиційних джерел отримання прибутку в умовах кризи на фінансовому ринку вимагає значних, часто невиправданих, затрат. Що, в свою чергу, негативно позначається на стабільності комерційного банку та мінімізує можливості для подальшого його зростання. Загальноекономічна ситуація в країні знаходить своє відображення у стані фінансового ринку, активними учасниками якого є комерційні банки. Основні фактори, що визначають ситуацію на фінансовому ринку, будуть визначальними при оцінці можливих ризиків втрати стабільності банківськими установами. Найбільш ілюстративним є взаємозв’язок між вітчизняним кредитним і фондовим ринками, зокрема державним сегментом останнього. У розвинутих країнах інвестування коштів у державні цінні папери розглядається як безризикове вкладення капіталу. Тому, формування банком портфелю державних цінних паперів спрямоване на забезпечення захисту внесків населення у випадку погіршення фінансового стану, і є одним зі способів активізації залучення коштів від фізичних осіб. Створення резерву у виді цінних паперів вигідне для

комерційного банку тому, що він має гарантований прибуток від придбання цінних паперів. В даний час вкладати кошти в українські державні цінні папери небезпечно, тому що після «обвалу» ринку державних облігацій у 1997-1998 роках ринок державних цінних паперів України дотепер не функціонує ефективно, незважаючи на існуючу законодавчу базу. Фінансова криза, що розпочалася в Україні з вересня 1997 року, мала бюджетний характер і зумовлена рішеннями в сфері політики та економіки, прийнятими у попередній період. Безпосередній початок кризи був ініційований проведенням кредитного аукціону 12.11.1997 р. НБУ розмістив значні кошти з умовою інвестування їх у ОВДП (дохідність яких перевищувала ставки кредитування на 10%), які були на 80% вкладені у більш перспективний, на думку банкірів, валютний ринок. Спробою стримати падіння гривні стала заборона купівлі-продажу валюти за рахунок валютної позиції, крім операцій з валютою для каси банку і обмінних пунктів, на обслуговування контрактів заключених до 01.11.97 р., операцій обсягом до біржового лоту (10 тис. дол. США). Спекулятивні можливості банків були обмежені одним банківським днем. Тобто була зроблена спроба припинити арбітражні угоди “УМВБ – міжбанк”. Національний банк України в цій ситуації пішов на підвищення базових ставок, норм обов’язкового резервування, проведення депозитних аукціонів по залученню засобів комерційних банків у центральний банк, заборонив кредитувати українським банкам лоро-рахунки банків-нерезидентів. У результаті заходів по звуженню ринку валютний ринок безготівкової гривні розпався фактично на три сегмента. Перший контролювався НБУ, який повністю задовольняв весь попит на долар. Котирування міжбанківського ринку знаходилися у районі верхньої межі валютного коридору. Котирування української валюти на нерезидентському міжбанківському ринку (торгівля з лоро-рахунків) були на 3-5 коп. нижчі, але після знаходження схем розблокування заморожених НБУ лоро-рахунків поступово наближувалися до курсу УМВБ. У зв’язку з необхідністю бюджетних виплат і виконання вимог обов’язкового резервування, ставки за “нічні” гривневі МБК зросли до 40-60% річних, у той час, як вартість коротких доларових ресурсів була нижче 15%.

Найбільш гостро вона позначилася на стані корпоративного фондового ринку: невелика частка вітчизняних інвесторів (у 1997 р. 72% потреб державного і корпоративного ринку цінних паперів задовольнялося за рахунок зовнішніх джерел в тому числі, 38% - зарубіжні кредити, в основному МВФ і Світового банку, 3% за рахунок портфельних інвестицій) стала причиною значного відпливу коштів, зростання факторів невизначеності внаслідок очікуваних парламентських виборів (частка нерезидента в сумарному обсязі позик – біля 1,4 млрд. грн. - склала всього у перші 2 місяці 1998 року всього 20 млн. грн.; якщо у цей же період 1997 року фондовий ринок давав валютну складову 310 млн. грн. як пропозицію, то в 1998 р. дав негатив 270 млн. грн.) [93] . Найбільш скрутним був червень 1998 року, коли обслуговування боргу вимагало сплати 1 млрд. грн. і виконання попередніх вимог у рамках залучення кредиту EFF, зокрема забезпечення максимального рівня реінвестування в ОВДП. Це вдалося завдяки підтриманню НБУ курсу гривні і заходам Мінфіну (пропонувалися найпопулярніші короткострокові облігації з доходністю 70-75% річних). Таким чином, проблема реструктуризації боргу постала ще нагальніше. Можливість розраховувати на 1 млрд. дол. дозволяла виштовхнути нерезидентів з дорогого внутрішнього ринку. Таким чином, девальвація гривні і зниження валютної доходності держоблігацій, зниження частки ринку нерезидентів з 50% до 30%, пропонування короткострокових облігацій дозволяло зберегти валютні резерви (що знизилися з початку року на 400 млн. дол.) але різке підвищення дохідності російських державних зобов’язань не дозволило надалі триматися такій лінії: втративши можливість вигідно розмістити позику Мінфін змушений був підтримувати попередній рівень дохідності. Запобігти різкому обвалу українського фінансового ринку вдалося на деякий час лише завдяки сильній контрольованості : нерезиденти не можуть швидко вилучити з нього кошти, а банкам-резидентам це не дозволять. Але зависока дохідність російського ринку все одно призвела до вилучення нерезидентами коштів. Таким чином, Україна опинилася у становищі, коли у найближчі 4 місяці потрібно було виплатити по боргах 5,2 млрд. грн., з яких 3,2 – доходи нерезидентів, які вони, звичайно,

намагатимуться репатріювати, але навіть за підтримки дохідності ОВДП на рівні 60-70% обслуговування такого боргу стало надто обтяжливе за умови, що інфляція декларувалася на рівні 12% річних , а зростання валютного курсу до кінця року – 9,2%. Спробою розширити спектр державних цінних паперів був випуск 2-річних облігацій внутрішньої державної ощадної позики для населення. Передбачалися такі параметри інструменту: доходи звільняються від податків, обіг у документарній формі, номінал – 50 грн., складатиметься з трьох купонів, перший - з оплатою через рік після випуску, два наступні – через півроку після попередньої виплати. Щоправда, умови такої позики не можна було назвати вдалими: дохідність на ринку ОВДП значно вища, тому ці інструменти не мали поширення. Отже, можна визначити такі основні особливості розвитку ринку державної позики і його наслідки для економіки України: значні темпи зростання обсягів ринку ОВДП у 1995-1997 роках, високий рівень його організації та інфраструктурного обслуговування зробили цей сегмент сильним конкурентом ринків приватних фондів („ефект витіснення”); параметри ОВДП – короткостроковість та висока дохідність – зробили їх ідеальним об’єктом для спекуляції, що дестабілізує інші сегменти фінансового ринку. Отже, в українській економіці розвиток ринку державних цінних паперів має вирішальний характер як для нормального функціонування держави, так і для банківського сектора, включаючи розвиток нових і перспективних видів депозитів. В період кризи в економіці, та на фінансовому ринку зокрема, основним дестабілізуючим фактором залишається інфляція. Погіршення в ціновій структурі виробництва співвідношення між затратами на випуск продукції та ціною останньої не дозволяє підприємствам сформувати грошові ресурси в обсязі потрібному для погашення заборгованості по взятих перед банками зобов'язань. Відповідне зростання неплатоспроможності підприємств супроводжується скороченням попиту на кредити та інші послуги банків. Однак, можливі при цьому втрати комерційних банків компенсуються здатністю останніх суттєво збільшувати вартість власних посередницьких послуг через інфляцію. Кожне підвищення процентної ставки чи комісійної винагороди автоматично призводить до

отримання більших доходів. Крім того, інфляція тимчасово підвищує кредитоспроможність банків через зниження реальної величини як зобов'язань так і проблемних активів. Однак, при цьому зменшується і реальна вартість здорових номінальних активів, в результаті чого скорочується виграш від інфляції. На справді, основна загроза для стабільності діяльності комерційних банків криється у невідворотних раптових змінах темпів інфляції. Як тільки інфляція буде знижуватися, спостерігатиметься падіння відносних цін на товари та послуги, що завдаватиме збитків як позичальникам так і кредиторам. Окрім того, зміна відносного рівня цін відобразиться на балансах та реальних доходах комерційних банків. Як свідчить аналіз тенденцій на фінансовому ринку в період кризи, інфляція, у кращому випадку, на деякий час камуфлює фінансові проблеми банків та підприємств, але не підвищує ефективності та життєздатності реальної економіки. Доповнюють коло проблем відсутність стимулів заощаджувати та розміщувати депозитні вклади. Проблема збережень та джерел інвестицій - одна з найбільш актуальних для економіки перехідного періоду. Динаміка, механізм трансформації збережень в інвестиції є тими ендогенними чинниками, що визначають темпи розвитку економіки, можливості її структурної перебудови. Формування грошових заощаджень стають можливими за високої продуктивності праці, збереження стабільності економічною системою, і, одночасно. самі створюють основу для прискорення економічного зростання. Вплив заощаджень на інвестиційну діяльність господарюючих суб’єктів забезпечується трансформацією їх через механізми фінансового ринку в додаткові джерела фінансового забезпечення реального сектору економіки. Так, в розвинутих країнах заощадження населення покривають потреби реального сектору, державного бюджету, і навіть покриття торгівельного балансу. Наприклад, домогосподарства США поставляють на фінансовий ринок до 200 млрд. дол. [57], 30% з яких були направлені на кредитування населення. Заощадження населення України незрівнянно менші. За даним національних рахунків у 1999 році чисті заощадження населення складали лише 1,1 млрд. грн., чого було недостатньо навіть для покриття дефіциту державного бюджету (1,5 млрд. грн.), не кажучи про

потреби в реальних інвестиціях. Останні роки спостерігається тенденція до зростання обсягу валових збережень населення (додаток В), проте, це не означає, що проблема формування заощаджень населення втрачає актуальність в умовах України. Для вітчизняної економіки це більш актуальне завдання, ніж для розвинутих країн, оскільки коло альтернативних внутрішніх джерел обмежене, а зовнішні інвестиції надходять повільно і в недостатньому обсязі. Значна частина заощаджень була не тільки втрачена населенням, а й вилучена з фінансового обороту (понад 127 млрд. руб.) при виході з СРСР, а гіпервисока і тривала інфляція в 1992 - 1995 рр. зробила неможливим формування заощаджень для більшості населення (за винятком заощаджень в іноземній валюті). Унаслідок цих двох чинників населення України почало формувати реальні заощадження з "нуля" лише після завершення грошової реформи - у 1997 році. Але за останні роки сформувати достатню кількість заощаджень було просто не можливо. Крім того, певною мірою процес заощаджень гальмують певні чинники, переважно монетарного характеру, серед яких: 1) інфляція негативно впливає на формування та розміщення заощаджень на всіх стадіях даного процесу, але найбільш відчутно на стадії використання чистих грошових доходів. Населення, відповідно рівня інфляції, збільшує споживчі витрати, що звужує доходну базу заощаджень. Відчутно впливає інфляція і на розподіл заощаджень між національною і іноземною валютами. Доларизація заощаджень є закономірною реакцією на інфляційне знецінення, при чому. більшість з таких збережень має готівкову форму. Виникає так звана "доларова пастка" унаслідок якої заощадження не приймають участі в інвестуванні економіки України, а населення вимушено кредитує економіки розвинутих країн; 2) девальвація гривні гальмує процес заощаджень у тому числі за рахунок провокування інфляції, посилюючи ефект "доларової пастки", адже у домогосподарств, крім захисту збережень, з’являється додатковий стимул - дохід від зростання гривнєвої ціни інвалютних активів. Одночасно зростають інвестиційні втрати національної економіки: інвалютні готівкові заощадження та у вкладах в іноземні банки проходять повз вітчизняний фінансовий ринок і не беруть участь у задоволенні інвестиційних потреб

економіки (за період з 1997 р. гривна девальвувала більше ніж удвічі, настільки ж зросла привабливість заощаджень в іноземній валюті); 3) зниження рівня процента як проміжна ціль монетарної політики неоднозначно впливає на заощадження: з одного боку, розширює можливості кредитування підприємств і створює передумови для зростання доходів і приросту заощаджень, випереджаюче падіння ставок по вкладах в іноземній валюті обмежує доларизацію; з іншого боку, послаблюється зацікавленість населення у спрямуванні заощаджень на фінансовий ринок; 4) недостатній рівень розвитку фінансового ринку, і банківської системи, зокрема, низька його транспаретність, і, як наслідок, недовіра населення до фінансових інститутів. Поступова трансформація соціально-виробничих відносин, що здійснювалася протягом останніх десяти років, уже з кінця 1999 року вивела Україну на шлях стійкого економічного росту, що проявилося у зростанні ВВП. Приватизаційні процеси в промисловості і зміна форм власності в сільському господарстві, в кінцевому рахунку, сформували базову основу приватного сектора в народному господарстві і почали давати віддачу у вигляді економічного росту. У 1999 році першим кроком зростання української промисловості став попит на зовнішніх ринках.

У 2002 році приріст валового внутрішнього продукту в значній мірі забезпечувався зростанням внутрішнього споживчого попиту за рахунок галузей промисловості, пов'язаних із переробкою місцевої сировини. За період із січня по квітень 2002 року реальний валовий внутрішній продукт виріс на 4,1%. У 2001 році зростання реального ВВП складало 9,1%, у тому числі — промислового виробництва - 14,2%, сільського господарства - 9,9%, роздрібної торгівлі - 12,6%. За 2000 рік зростання реального ВВП складало 5,9%, у тому числі промислового виробництва -12,9%, сільського господарства - 6,7%, роздрібної торгівлі - 6,9% (27(. Для банківської системи важливим є те, що має місце постійне зростання співвідношення виданих кредитів комерційних банків до номінального ВВП і залучених депозитів до номінального ВВП. Співвідношення депозитів до номінального ВВП у 2001 році склало 12,6% проти 10,6% у 2000 році [27]. Основою неінфляційного зростання економіки стала збалансована бюджетна

політика. Одним з основних успіхів економічної політики було прийняття двох бездефіцитних бюджетів. У 2002 році зведений бюджет за січень - травень виконаний із профицитом 1,6 млрд. грн. (доходи 27,9 млрд. грн.). Зведений бюджет за 2000 рік виконаний із профицитом 1,164 млн. грн. За 2001 рік дефіцит зведеного бюджету склав 0,96 млн. грн. Динаміка відносно зібраних податків у ВВП: у 1999 -і 19,3%, у 2000 році -1799%, у 2001 році - 17,6%, що вказує на зменшення в оподатковуванні [27]. Також, позитивний зовнішньоторговельний баланс товарів і послуг забезпечує приплив коштів в економіку. У січні - травні 2002 року позитивне сальдо зовнішньої торгівлі складало 473,8 млн. доларів США і збільшилося на 35,7 млн. доларів у порівнянні з минулим роком. Позитивне сальдо зовнішньої торгівлі товарами і послугами складало в 2000 році 1,4 млрд. доларів США, у 2001 році - 0,6 млрд. Приріст зовнішнього товарообігу склав 19,6% (4983 млн. дол. США), у 2001 році - 11,8% (2587 млн. дол. США). Зростання експорту товарів і послуг у 2000 році досягло 19,5 млрд. доларів США (20,3%), у 2001 році - 21,1 млрд. (7,9%). Зростання імпорту товарів і послуг у 2000 році досягло 18,1 млрд. доларів США (18,8%), у 2001 році - 20,4 млрд. (12,9%) (4(. Позитивна динаміка цієї групи показників забезпечує платіжну стабільність України, що позитивно впливає на розвиток ринку депозитних послуг комерційних банків. Позитивне зовнішньоторговельне сальдо дало можливість Україні практично без значних зовнішніх втручань розрахуватися по міжнародних зобов'язаннях. Валютні резерви виросли в 2000 році на 36,9% до 1,6 млрд. доларів США, у 2001 році на 90% до 3,1 млрд. і зараз (на початок 2003 року) перевищують 3,2 млрд. доларів США. Особливо важливим є те, що чисті міжнародні резерви на кінець 2001 року зросли до 1121 млн. доларів США, проти мінус 576 млн. у 2000 році. Прямі іноземні інвестиції в Україну в першому кварталі 2002 року зросли на 2,6 % до 4,532 млн. доларів США. У 2000 році зростання складало 383 млн. доларів США, у 20001 році зростання складало 531,2 млн. або 13,7%. Національний банк України викупив на відкритому ринку в 2000 році 1642 млн. доларів США, а в 2001 році 2099 млн. У січні-липні 2002 року - 623 млн. доларів США. Ріст експорту викликав надмірну пропозицію валюти на

ринку. Саме цей канал був для НБУ основним для проведення грошових емісій. Збільшення маси грошей через цей канал не приводить до впливу на курс, оскільки емісія забезпечена реальним товаром. З 2002 року, таким чином, спостерігається стабілізація обмінного курсу гривні. Довгострокова політика позитивної дисконтної ставки НБУ привела до стабілізації грошового ринку. Після кризи 1998 року НБУ необхідно було вирішити складне завдання розширеної грошової пропозиції з одночасною стабілізацією обмінного курсу. З огляду на історію знецінювання національної валюти на початок 90 -х років, рішення завдання було непростим. Девальвація обмінного курсу до грудня 1998 року склала 80%, за 1999 рік -52%, у 2000 році 4,2% і тільки в 2001 і в 2002 році була ревальвація [27]. Середньозважений річний курс по реальних торгових договорах у 1999 році склав 4,13 грн. за долар США, у 2000 році - 5,44 грн. за долар, у 20001 році - 5,38 грн. за долар. Відповідно, девальвація середньозваженого річного курсу 2000 року до 1999 року - 31,7%. Ревальвація середньозваженого річного курсу 2001 року до 2000 року — 1,1% [4] . Саме цей показник щонайкраще корелює з темпами інфляції. Дисконтна ставка НБУ протягом цього періоду визначалася стійкою тенденцією до зниження і досягла рівня 8%. Дефляція за шістьох місяців 2002 року склала 1,8 % і показала, що лібералізація цін забезпечила нормальну основу подальшого розвитку внутрішнього ринку. Депозити населення - ознака зростання довіри до грошово-кредитної-політики, що проводиться державою. Незважаючи на постійне зниження процентних ставок на ринку депозитів як фізичних, так і юридичних осіб, має місце постійний приплив засобів у банківську систему. Таким чином, середньозважені ставки депозитів у гривні мали тенденцію до зниження. Обсяг депозитів у 1999 році збільшився на 38,9 %, у 2000 році - на 52 %, у 2001 році -на 68%, а за 6 місяців 2002 року -на 28,6%. Тенденцію до зниження мала і середньозважена ціна депозитів у ВКВ: 9,3% - у 2000 році і 7,3% - у 2001 році (126(. Фактор збільшення ресурсної бази комерційних банків через збільшення обсягів депозитів є одним з найважливіших у процесі оздоровлення економіки. Слід зазначити, що на збільшення внесків у систему комерційних банків не

вплинуло банкрутство великого АКБ «Україна», у якого було 1,8 млн. розрахункових рахунків приватних клієнтів і одного з великих приватних банків - АБ «Слов'янський», у якому обслуговувалися 14 тис. приватних рахунків. Цей ефект пояснюється виникненням на депозитному ринку діючого фонду гарантування внесків, що вимагає внесення певних змін у функціонуванні, про які говорилося вище. Економічне зростання разом з чітким обслуговуванням державних боргових зобов'язань підвищило інвестиційний рейтинг України. За 2000 рік зовнішній борг України знизився на 2,1 млрд. доларів США (на 17%). За 2001 рік внутрішній борг виріс на 238 млн. грн., тобто на 14%., до 21,0 млрд. грн, зовнішній -зменшився на 0,2 % до 7,978 млрд. доларів США. Загальний обсяг державного боргу склав 63,29 млрд. грн. За станом на 31.04.2002 року зовнішній борг склав 7,76 млрд.; внутрішній -20,81 млрд. грн. За два роки відношення зовнішнього боргу до ВВП знизилося з 72 до 31,2%, внутрішнього - з 22,2 до 10,3% . Саме ці показники були закладені в основу рішення агентства Standart and Poor для поліпшення в Україні рейтингу довгострокових і короткострокових валютних і гривнєвих кредитів до рівня «В». Певною мірою підвищенню довіри до банківських установ сприяло зростання їх капіталу. Так, для динаміки оплаченого протягом 2001-2004 років статутного капіталу вітчизняної банківської системи характерне стрімке зростання сплаченого капіталу. На нашу думку, зростання обсягів депозитів на рахунках комерційних банків України зумовлюється вищенаведеними чинникам макроекономічного зростання.

Сьогодні кожен комерційний банк, залежно від його положення на грошово-кредитному ринку і видів активних операцій, що він проводить, прагне сформувати оптимальну структуру власних пасивів. Зменшення різниці між процентними ставками на депозитному і кредитному ринках визначає необхідність оптимізації й ефективності використання залучених коштів. Отже, формування ефективної депозитної політики - одна з найважливіших і найбільш актуальних задач банку. По своєму економічному змісту ресурси комерційного банку дуже різноманітні, і для практичного застосування банку доцільно прогнозувати величину, терміни, види і способи залучення коштів. Важливим

елементом прогнозування результативності діяльності банку на депозитному ринку є моніторинг пасивних операцій. У роботах вітчизняних авторів, на жаль, приділяється не достатня увага системі моніторингу депозитної політики комерційних банків. Моніторинг, у широкому розумінні, - це процес безупинного спостереження за економічними процесами" [63, с. 364]. Моніторинг депозитної політики в сучасних умовах має важливе значення. Дослідження ринку банківських послуг у частині, що стосується залучення коштів, можна розглядати з точки зору: 1) оцінки потенційного інвестора (виходячи зі стабільності фінансового положення і володіння вільними грошовими ресурсами); 2) оцінки вартості ресурсів, оскільки істотним фактором, що впливає на результат розміщених коштів, є вартість залучених ресурсів; 3) оцінки привабливості даного банку стосовно аналогічних послуг інших банківських організацій регіону; 4) оцінки стану макроекономічної ситуації в країні і в регіоні. Розглянемо запропоновані етапи проведення моніторингу на прикладі депозитних операцій фізичних осіб. Депозити фізичних осіб є найбільш надійним ресурсом, як джерело фінансування довгострокових потреб економіки, і найбільш важливим регульованим джерелом ресурсів банку. Не випадково, в економічно розвитих країнах понад 50% залучених коштів складають кошти населення. При оцінці потенційного інвестора - фізичної особи вивчаються макроекономічні показники визначеного регіону і держави в цілому. В Україні переважання коштів фізичних осіб в обсязі залучених ресурсів почало спостерігатися тільки з 2003 року. Нижче наведений аналіз випередження росту строкових вкладів, тобто прогнозованих джерел фізичних осіб, над терміновими депозитами юридичних осіб. Приріст внесків населення по роках характеризується швидким зростанням. Цей ріст багато в чому залежить від макроекономічних показників [23, с.76]. Наведена нижче динаміка росту строкових вкладів показує ріст прогнозованих ресурсів, що пов'язано зі стабілізацією економіки в Україні і підвищенням довіри до банківської системи.

Таблиця 2.1

Динаміка строкових депозитів населення

Період	Депозити населення, млн.. грн.	У тому числі строкові депозити, млн. грн.			Питома вага строкових депозитів у внесках населення, %
		усього	в національній валюті	в іноземній валюті	
1991	1,2	0,5	0,5	-	41,7
1992	2,5	0,7	0,7	-	28,0
1993	30	14	14	-	46,7
1994	214	118	118	-	55,1
1995	615	310	248	62	50,4
1996	1227	747	562	185	60,9
1997	2297	1554	1035	519	67,7
1998	3089	2255	1243	1012	73,0
1999	4283	3031	1423	1608	70,8
2000	6581	4551	2143	2408	69,2
2001	11083	8033	4371	3662	72,5
2002	18928	14041	7909	6132	74,2
2003	32309	25121	13598	11523	77,8

Безумовно, на зміни обсягів вкладень фізичних осіб впливають реальні доходи населення, у тому числі розміри пенсійних виплат. Так, розміри пенсійних виплат у 2003 році збільшені в середньому на 20 %.

За станом на 01.01.04 р. ріст середньомісячної заробітної плати на 4,1 % збільшує обсяг залучених коштів по банку «Аваль» на 55,8 %, по АПБ «Приватбанк» на 10,2 %. Звичайно, слід зробити поправку на погрішність при визначенні впливу рівня реальних доходів населення на динаміку депозитного портфеля, що викликана збільшенням кількості вкладників внаслідок впливу факторів, не зв'язаних зі збільшенням доходів населення: ріст іміджу банку, місце розташування банку і його територіальних відділень, привабливість ціни залучених коштів і т.д. При цьому зазначимо, що надлишок фінансових засобів, тобто ріст пропозиції на ринку банківських послуг, приводить до зниження вартості ресурсів, і навпаки. При проведенні моніторингу важливо дослідити

можливості ринку по його елементах: пропозиції та попиту, вартості ресурсів і вартості їх розміщення. У ринковій економіці собівартість активних операцій знаходиться в прямої залежності від собівартості фінансування [2, с.32].

Привабливість банку, як один з етапів моніторингу, визначається наступними факторами:

- скільки років банк функціонує на ринку;
- репутація і ділова активність банку;
- розгалуженість мережі територіальних відділень;
- обсяг власного капіталу банку;
- асортимент банківських послуг.

Банки, що функціонують на ринку фінансових послуг від 1 до 3 років, зазнають труднощі в залученні депозитів, що пов'язано з поступовим насиченням ринку банківських послуг.

Для вкладника важливий не тільки розмір отриманих відсотків, але і реальна програма розміщення коштів, що забезпечує стабільний доход банку. При вкладанні банком коштів в економічно ефективні об'єкти, пов'язані з розвитком виробництва, збільшенням робочих місць зростає привабливість і самого банку для потенційних клієнтів.

Якщо територіально відокремлені безбалансові відділення відкриваються в промислово розвинутих районах, то потенційними клієнтами будуть і юридичні особи, і їх співробітники, що обумовить ймовірність відкриття поточних рахунків, карткових рахунків і строкових депозитів. Привабливість даного банку буде полягати в комплексному обслуговуванні самої юридичної особи в частині ведення поточного рахунка, виконанні зарплатного проекту з повним охопленням обслуговування всіх співробітників підприємства через пластикові картки.

При розташуванні територіальних безбалансових відділень у спальних районах банк наближує надання послуг до фізичних осіб, у тому числі залучаючи людей, що досягли пенсійного віку.

У зв'язку з введенням платної освіти з'являється необхідність у наданні послуг по прийому платежів за навчання, ведення карткових рахунків студентам -

стипендіатам і т.д. Досвід обслуговування студентів навчальних закладів у банках сприяє формуванню в них навичок співпраці з банками і обумовлює надалі перевагу даного банка перед іншими. Наприклад, у трьох навчальних закладах м. Севастополь відкриті територіальні безбалансові відділення різних банків: АПБ «Аваль», АКБ «Приватбанк», АПБ «Укрсоцбанк». Таким чином, співпраця із закладами освіти дасть відповідному банку через певний час потенційних клієнтів.

На нашу думку, при вирішенні питання про вкладення грошей у банк пересічний громадянин скоріше надасть перевагу банку із більш високим обсягом власного капіталу. Подібна залежність характерна для всіх банківських систем. Нами проаналізовано вплив зростання капіталу банків на збільшення обсягів термінових депозитів (рис. 2.1).

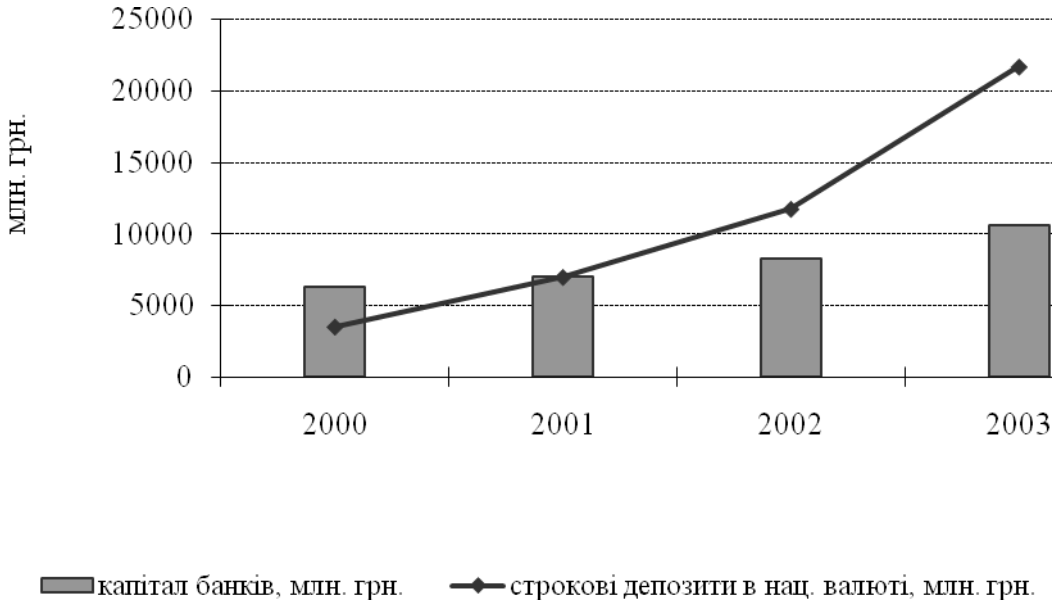


Рис.2.1. Динаміка капіталу банків та строкових депозитів

На рис. 2.1. ми бачимо, що зростання капіталу в 2001 році в порівнянні з 2000 роком становило 1,2 рази, термінових депозитів - 1,5 рази, ріст капіталу в 2002 році склав - 1,3 рази, тоді як термінових депозитів - 1,6 рази.

Моніторинг депозитних можливостей банків в Україні і окремих регіонах дозволяє спрогнозувати депозитні можливості окремих банків. Так, розвиток банківської системи України в 2000-2003 роках характеризувався посиленням

фінансової стабільності, зростанням рівня капіталізації банків, поліпшенням якості активів, зменшенням ризиків у діяльності банків, а також наявністю позитивних змін у кількісній структурі банків. За 2000-2003 роки з Державного реєстру банків виключено 30 банків, з них: у зв'язку з завершенням ліквідаційної процедури - 21 банк, шляхом реорганізації (приєднанням на умовах філій до інших банок) - 9 банків. За цей же період у Державному реєстрі банків зареєстровано 10 нових банків. В цілому ж слід зазначити, що кількість діючих банків у порівнянні з 2000 роком у зв'язку з реєстрацією нових банків збільшилася з 153 до 157 банків [27].

Про збільшення рівня капіталізації банків свідчить і збільшення в порівнянні з 2000 роком балансового капіталу банків у 1,5 рази; оплаченого зареєстрованого статутного капіталу - у 1,8 рази; регулятивного капіталу - у 2 рази. Збільшилася кількість банків, статутний капітал яких перевищує 5 млн. євро, з 38 до 57 банків, а це означає ріст можливостей кредитування економіки. У цей же період кількість банків зі статутним капіталом до 3 млн. євро зменшилося з 71 до 45 банків [27]. Це вплинуло на обсяги ресурсної бази банків.

Таким чином, моніторинг депозитних операцій комерційного банку дозволяє визначити депозитні можливості банків на даний момент і у контексті стратегічного розвитку.

Ріст коштів юридичних осіб і внески фізичних осіб визначені ростом капіталу банків, як це продемонстрував вище наведений аналіз. Термінові депозити юридичних і фізичних осіб визначають стабільний розвиток банків. При чому депозити фізичних осіб є найбільш надійним ресурсом, як джерело фінансування довгострокових потреб економіки, що підтверджується аналізом випередження росту строкових вкладів фізичних осіб.

Такий динамічний ріст залучення строкових депозитів фізичних осіб став можливим не тільки зі стабілізацією економіки в Україні, але і з розширенням можливостей комерційного банку збільшувати залучені засоби, зокрема за рахунок збільшення власного капіталу. Основна частина внесків фізичних осіб приходиться на строкові вклади, що складають 74,7 % від загальної суми внесків.

Якщо за станом на 01.01.2001 року співвідношення вкладів до запитання до термінового складало 1:2, то вже у 2002 році - як 1:3, а на 2003 - 1:4 [27]. З цього випливає висновок, що структура внесків фізичних осіб динамічно розвивається на користь регульованих і постійних джерел ресурсів банків. Ситуація з внесками населення в Україні свідчить про підвищення довіри до банківської системи. Для порівняння: в економічно розвитих країнах понад 50 % залучених коштів складають кошти населення.

При дослідженні особливостей моніторингу валютних депозитів, то головним при аналізі валютних внесків є чітке контролювання їх припливів і відтоків. Усі кошти надходять у банк через рахунки «ностро» і «лоро» даного банку. Тому аналіз сальдо цих рахунків слугує джерелом основної інформації про валютні ризики. Аналізуючи стан коштів у визначеній валюті на рахунку «ностро», можна бачити постійне перевищення чи нестачу засобів. Щораз, коли банк має незбалансоване сальдо на рахунку, можна затверджувати, що з'явилася відкрита позиція в цій валюті.

З погляду ефективного використання коштів і підтримки поточної ліквідності на рахунках типу «ностро» і «лоро», не можна залишати незбалансоване сальдо, а якщо така ситуація склалася, необхідно терміново знайти кошти, що дозволять обслуговувати рахунок на дану дату валютування. На наш погляд, це може досягатися наступними методами:

- провести трансфер між рахунками «ностро» (зняти кошти з рахунка з перевищенням у даній валюті і перевести їх на рахунок, на якому з'явилася їх нестача);

- придбати дефіцитну валюту на ринку в чи країні за границею за рахунок іншої валюти, що є надлишковою в даний момент;

- прийняти депозит від клієнта чи іншого банку.

Банк, що має нестачу коштів на рахунку «ностро», втрачає ліквідність і тому повинний за рахунок депозитів покривати невідповідність на рахунках. З іншого боку, у цей же самий час накопичуються надлишки у іншій валюті на рахунках «ностро» і виникає необхідність розміщення їх в інших банках. У такий

спосіб врівноважується попит та пропозиція грошей, ціна яких дорівнює процентним ставкам. Депозитні угоди, що укладаються на міжбанківському ринку, з погляду терміновості виплат класифікуються аналогічно банківським депозитам [17, с.502]:

1. Депозити з встановленим терміном виплати.

2. Депозити з невстановленим терміном виплати - до запитання.

Депозити з встановленим терміном виплати відповідають наступним вимогам:

- термін виплати депозиту точно відомий у момент його розміщення;

- необхідно точно визначити час дії депозиту, становивши дату валютування, а саме, внесення і виплати депозиту;

- на міжбанківському ринку депозитів неможливі і не практикуються угоди, що стосуються дострокового вилучення (припинення, відмови) депозиту;

- точно встановлений термін обов'язково вимагає точного розрахунку терміну, на який вноситься депозит, для того щоб: безпечно управляти ліквідністю (використовуючи метод збалансування сум, валют і термінів настання платежів і виплат); не витрачати зайвих фінансових ресурсів.

Валютні депозити з невстановленим терміном виплат відповідають наступним вимогам:

- на момент внесення депозиту - невідомий ні день виплати, ні термін, на який його вносять;

- цей депозит є еластичним інструментом для суб'єктів, що не можуть і не вміють точно передбачати переміщення фінансових ресурсів і своєї ліквідності;

- кожне вилучення, як і збільшення суми депозиту, повинне плануватися власником депозиту з 24 чи 48-годинним випередженням. Ця вимога обумовлена необхідністю розрахунку відсотків, що нараховуються клієнтам.

Серед депозитів з точно встановленим терміном виплати самим популярним є депозит, що приймається на термін коротше, ніж 1 місяць. Такі депозити носять загальну назву «короткострокові» і зазвичай мають найбільшу питому вагу у всіх прийнятих депозитах. Тому, це найважливіша ділянка депозитної активності

банків.

Певні труднощі, на наш погляд, можуть виникнути в банку при призначенні дати валютування. У кожному випадку розрахунку дати настання виплати визначеного виду депозиту, необхідно враховувати дні, вільні від роботи в обох банках (субота, неділя), а також усі додаткові святкові дні (державні, народні, релігійні), що настають у країнах, де розташовані банки. Це дуже істотний момент, тому що іноді збіг різних вільних від роботи днів приводить до зсуву в часі наступаючих днів виплати вкладених депозитів типу overnight (наприклад, депозит, внесений у п'ятницю - у випадку настання 2 додаткових святкових днів, а значить вільних від роботи). Термін виплати такого депозиту може наступити тільки на середу наступного тижня, а значить на 5-й по рахунку день. Виходячи з вимог дотримання поточної ліквідності банку виникає необхідність мати у своєму розпорядженні задепоновані засоби в понеділок чи у вівторок наступного тижня. Для цього необхідно знайти банк в іншій країні, у якій немає в цей час днів, вільних від роботи.

При проведенні операцій з валютними депозитами комерційні банки ризикують. У будь-який довільний момент кожен банківський рахунок має перемінне сальдо, що є результатом проведених операцій. На кожну дату валютування окремий рахунок «ностро» має визначене сальдо, що показує перевищення чи нестачу засобів. Виникає необхідність відповідного управління потоками коштів, що надходять. Ідеальним варіантом можна вважати прийняття, наприклад, депозитів на термін X с нарахуванням процентних ставок Y с одночасним виділенням кредиту на такий же самий термін і під такий же відсоток, наприклад Y+2. Терміни настання платежів були б погоджені і банк одержав би прибуток.

Важливе значення при оцінці депозитного портфеля банку мають також показники ефективності валютних операцій, тому що, по-перше, комерційні банки залучають засоби як у національної, так і в іноземній валюті; по-друге, від коливання валютного курсу залежать умови валютних операцій, що значно впливає на прибуток банку і, відповідно, на виплати по депозитах.

При аналізі валютних операцій оцінюється динаміка обсягу і структури всіх доходів (витрат), отриманих від валютних операцій, визначається питома вага кожного виду валютних доходів (витрат) у загальній сумі банківських доходів (витрат). У процесі аналізу доцільно визначити коефіцієнт еластичності доходів і витрат від валютних операцій, що розраховується як відношення темпу приросту валютних доходів до темпу приросту відповідних витрат, а також коефіцієнт дієздатності по валютних операціях, що визначається як відношення витрат до доходів. У ході аналізу розраховується система показників ефективності діяльності банка в сфері валютних операцій, зокрема: рентабельність доходу від валютних операцій; рентабельність витрат на валютні операції [10, с. 94-106].

Рентабельність валютних операцій - один з найважливіших вартісних показників ефективності роботи уповноваженого банку на валютних ринках. Показник рентабельності дає можливість визначити частина прибутку від валютних операцій у доходах. Разом з тим, він не відображає економічної ефективності використання валютних ресурсів, оскільки не розкриває прямої залежності між отриманим прибутком і ресурсами, що використовуються. Тому поруч з цим показником варто визначати рентабельність витрат, пов'язаних з валютними операціями, що дає можливість з'ясувати розмір прибутку на одиницю витрат.

Рентабельність валютних активів характеризує ефективність використання валютних ресурсів банку. Вона змінюється під впливом динаміки абсолютної величини валютного прибутку і валютних активів. Значення показника буде залежати від співвідношення темпів росту активів і прибутку. Також необхідно робити розрахунок чистого спреду від валютних операцій (це різниця між процентною ставкою по наданих валютних ресурсах і процентній ставці по залучених ресурсах). Чистий спред характеризує ефективність процентної політики банку в сфері валютних операцій, а також конкуренцію на ринку валютних кредитів і депозитів.

Чиста процентна маржа по валютних операціях означає рентабельність чистого процентного доходу по валютних операціях на середні валютні активи. Зменшення процентної маржі негативно характеризує діяльність банку. Воно може бути

викликано зниженням процентних ставок по операціях розміщення валютних ресурсів; подорожчанням залучених ресурсів; скороченням валютних активів, що дають доход, у загальному їх обсязі. На практиці, однак, ситуація ускладнюється. Рішення, що стосуються використання засобів (покупка і продаж депозитів), не повинні бути необґрунтованими, це повинний бути свідомий вибір банку.

У кожному випадку необхідно пам'ятати, що:

- відсутність збалансування (відповідності) термінів настання платежу для окремих дат валютування, а також незбалансованість сум грошових потоків на ці дати приведуть банк до ризику, пов'язаному зі змінами процентних ставок по депозитах;

- прийнятий чи куплений депозит є для банку зобов'язанням сплати відсотків, що означає відтік фінансових коштів, а продані чи розміщені вкладення є сумою, що належить банку і приносить відсотки.

Правильно організована депозитна політика, що забезпечує безпеку банку і мінімізує ризик збитків, повинна гарантувати збалансованість припливу і відтоку коштів на рахунках «ностро» на кожну дату валютування. Важлива точність у балансуванні станів кожної валюти «сьогодні» чи валюти «завтра».Для менеджера, що керує вхідними грошовими потоками необхідним є аналіз сум, валют, термінів настання платежів і виплат окремих депозитів та прийняття рішень, що стосуються способів і об’єкту самого прибуткового розміщення засобів.

У зв’язку з тим, що інтегровані банківські послуги виконують функцію ефективного механізму залучення ресурсів комерційного банку, доцільним є порівняльний аналіз маркетингової стратегії на даному сегменті ринку депозитних продуктів та запропонованих послуг. При цьому потрібно не тільки дослідити розмір відсотків по депозитах у різних банках, а ще й відстежити конкретну маркетингову стратегію просування депозитних продуктів на ринку. Потрібно також порівняти механізми міжбанківського ринку як альтернативне джерело для інтегрованих послуг та депозитів банку.

Специфічною особливістю просування депозитних продуктів є широкий спектр їх різновидів, тобто практично всі банки пропонують широкий асортимент депозитів. Так, АКБ «Правекс-банк» для фізичних осіб пропонує наступні види

депозитних продуктів: «Євродолар», «Правекс-капітал», «Правекс-стандарт плюс», для пенсіонерів, для членів клубу постійних клієнтів у національній валюті, депозитні картки тощо. Для юридичних осіб АКБ «Правекс-банк» пропонує наступні види депозитних вкладів: вклад «Депозитна лінія», вклади для *VIP*-клієнтів, депозити інших банків тощо [77].

Відсоткові ставки по вкладах у АКБ «Правекс-банку» зображено у табл. 2.2.

КБ «Приватбанк» пропонує наступні депозитні продукти: вклад «До запитання», строковий депозит, поточний депозит, ощадний сертифікат, вклад «Підприємницький», вклад «Золотий запас», вклад «Стандарт», вклад «Комбі», вклад «Копілка», тощо [79]. Відсоткові ставки на початок 2008 року по вкладах у КБ «Приватбанк» зображено у табл. 2.3.

Зазначені та інші приклади засвідчують, що сучасна маркетингова стратегія просування депозитів спрямована на розширення їх асортименту. При цьому розширення асортименту даного виду банківського продукту не узгоджується між окремими комерційними банками, що може призвести до створення додаткових складнощів при орієнтації споживача у безлічі запропонованих продуктів.

Таблиця 2.2

Відсоткові ставки у АКБ „Правекс-банк” (%)

Строки розміщення	Для сум вкладу від 10 тис. до 99 999,99 грн		Для сум вкладу більше 100 000,00 грн	
	у Національній валюті України для сум вкладу більше 100 000,00 грн	у доларах США (Євро) для сум вкладу від 10 000,00 до 49 999,99 дол. США (Євро)	у національній валюті України для сум вкладу від 10 000,00 до 99 999,99 грн	у доларах США (Євро) для сум вкладу більше 50 000,00 дол. США (Євро)
від 1 дня до 1 місяця	до 5,5 %	до 7,0 % / 4,0 %	до 6,0 %	до 7,5 % / 5,0 %
2 місяці	до 7,0 %	до 7,5 % / 5,0 %	до 7,5 %	до 8,0% / 6,0%
3 місяці	до 11,5 %	до 9,0 % / 6,5 %	до 12,0 %	до 9,5% / 7,0%
6 місяців	до 12,5 %	до 9,5 % / 7,5 %	до 13,0 %	до 10,0 % / 8,0 %
9 місяців	до 13,5 %	до 10,0 % / 8,0 %	до 14,0 %	до 10,5 % / 8,5 %

12 місяців	до 14,5 %	до 10,5 % / 8,5 %	до 15,0 %	до 11,0 % / 9,0 %
15 місяців	до 14,7 %	до 10,5 % / 8,5 %	до 15,2 %	до 11,0 % / 9,0 %
18 місяців	до 14,8 %	до 10,5 % / 8,5 %	до 15,3 %	до 11,0 % / 9,0 %
24 місяця	до 15,0 %	до 10,5 % / 8,5 %	до 15,5 %	до 11,0 % / 9,0 %

Таблиця 2.3

Тарифи КБ „Приватбанк” по вкладах у гривні

Вид вкладу	Строк вкладу	Відсоткова ставка, базовий %	Бонус за активацію договору по телефону
Вклад «Стандарт» на 3 місяці**	3 місяці	11,75 % річних	+ 0,25 % річних
Вклад «Стандарт» з щомісяч-ною виплатою відсотків**	3 місяці	11,25 % річних	+0,25% річних
Вклад «Стандарт» на 6 місяців**	6 місяців	12,25 % річних	+ 0,25 % річних
Вклад «Стандарт» з щомісячною виплатою відсотків**	6 місяців	12,0 % річних	+ 0,25 % річних
Вклад «Комбі»	6 місяців	11,75 % річних	+ 0,25 % річних
Вклад «Копілка»**	6 місяців	12,0 % річних	+ 0,25 % річних
Пенсійний накопичувальний**	6 місяців	12,75 % річних	нема
Вклад «Стандарт» на 9 місяців**	9 місяців	12,2 % річних	+ 0,3 % річних
Вклад «Стандарт» на 12 місяців**	12 місяців	14,00 % річ-них + купон	+ 0,5 % річних
Вклад «Стандарт» на 12 місяців *(Ощадбанк)***	12 місяців	15,50 % річних	+ 0,5 % річних
Вклад «Стандарт» з щомісячною виплатою відсотків**	12 місяців	13,5 % річних + купон	+ 0,5 % річних
Вклад «Стандарт» з щомісячною виплатою відсотків *(Ощадбанк)***	12 місяців	15,0 % річних	+ 0,5 % річних
Вклад «Комбі»	12 місяців	13,25 % річ-	+ 0,5 % річних

		них + купон	
Вклад «Копілка»**	12 місяців	13,75 % річних	+ 0,5 % річних
Приватвклад**	12 місяців	6,0 % річних	+ 0,5 % річних

Продовж. табл. 2.3

Вид вкладу	Строк вкладу	Відсоткова ставка, базовий %	Бонус за активацію договору по телефону
До запитання**	12 місяців	1,00 % річних	+ 0,5 % річних
Пенсійний накопичувальний**	12 місяців	14,75 % річних	немає
Строковий пенсійний**	12 місяців	14,25 % річних + купон	немає
Строковий пенсійний *(Ощадбанк)***	12 місяців	16,0 % річних	немає
Вклад «Копілка дітям»**	12 місяців	13,75 % річних	+ 0,5 % річних
Депозит *VIP*	12 місяців	14,00 % річних	+ 0,5 % річних
Вклад «Підприємницький»	3 місяці	11,75 % річних	немає
Вклад «Підприємницький»	6 місяців	12,25 % річних	немає
Вклад «Підприємницький»	12 місяців	14,00 % річних	немає

Примітка.

* Мінімальна сума вкладу 1 000 грн.

** Для вкладів в «Комбі» – 1 500 грн.

Для вкладів «Копілка», «Пенсійний накопичувальний» – 10 грн.

ВАТ «Укрексімбанк» пропонує наступні види вкладів: «Класичний прибутковий», «Накопичувальний», «Ощадний», депозити у банківських металах тощо. ОАО «Морський транспортний банк» пропонує наступні види вкладів: «Строковий», «Морський», «Накопичувальний», «Інвестиційний», «Ощадний», «Пенсійний», вклад «Повноліття», «Капітал плюс», «Комфортний», «Поточний» тощо [84]. Відсотки по вкладах «Морського транспортного банку» зображено у

табл. 2.8 [78]. Тарифи по депозитах АБ «Полтава-банк» наведено у додатку П.

Таблиця 2.4

Ставки залучення депозитів фізичних осіб ЗАТ «Морський Транспортний Банк»

Назва вкладу		Національна валюта				Дол. США				Євро			
		3–6 міс. (92–182 дн.)	6–12 міс. (183–365 дн.)	12–18 міс. (367–540 дн.)	більше 18 міс. (540 дн.)	3–6 міс. (92–182 дн.)	6–12 міс. (183–365 дн.)	12–18 міс. (367–540 дн.)	більше 18 міс. (540 дн.)	3–6 міс. (92–182 дн.)	6–12 міс. (183–365 дн.)	12–18 міс. (367–540 дн.)	більше 18 міс. (540 дн.)
1		2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
«Строковий» (базові умови) %	щомісячно	9,0	11,5	13,0	14	7,5	8,8	9,3	10,0	7,0	7,5	8,0	8
	у кінці строку	9,2	12,1	13,8	15	7,5	9,1	9,7	10,7	7,2	7,8	8,4	8,4
«Морський», %	щомісячно	–	–	–	–	7	8,3	8,8	9,5	6,5	7,0	7,5	7,5
	у кінці строку	–	–	–	–	7	8,6	9,2	10,1	6,7	7,3	7,9	7,9
«Інвестиційний», %	щомісячно	8,0	10,5	12,0	13	–	–	–	–	–	–	–	–
	у кінці строку	8,17	11,0	12,7	14	–	–	–	–	–	–	–	–
«Накопичувальний», %	щомісячно	8,0	10,5	12,0	13	7	8,3	8,8	9,5	6,5	7,0	7,5	7,5
	у кінці стро	8,17	11,0	12,7	14	7	8,6	9,2	10,1	6,7	7,3	7,9	7,9

	ку												

Продовж. табл. 2.4

1		2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Поточний вклад, %	щомісячно	7–30 днів 3,0 % від 30 днів 4,0 %				7–30 дней 2,0 % від 30 днів 3,0 %				7–30 днів 1,7 % від 30 днів 2,5 %			
«Повноліття», %	щомісячно	–	–	–	14	–	–	–	10,0	–	–	–	8
	у кінці строку	–	–	–	15	–	–	–	10,7	–	–	–	8,4
Ощадний, %	у кінці строку	–	–	13,8	15	–	–	9,7	10,7	–	–	8,4	8,4
Вклад «Пенсійний»	щомісячно	9,5	12,0	13,5	14	–	–	–	–	–	–	–	–
	у кінці строку	9,7	12,7	14,3	15	–	–	–	–	–	–	–	–
Капітал +, %	щомісячно	Базові ставки по строкам відповідно, ставки по санкціонованому овердрафту 24 % – у гривні, 16 – у доларах США (Євро)											
«Комфортний», %	у кінці строку	–	–	7,5	–	–	–	4,0	–	–	–	3,0	-
«Строковий» нерезиденти, %	щомісячно	–	–	–	–	6,0	6,0	6,0	6,0	–	–	–	-
	у кінці стро-	–	–	–	–	6,0	6,2	6,3	6,4	–	–	–	-

	ку												

Спільними для зазначених банків та переважної більшості комерційних банків України при просуванні депозитних продуктів є наступні риси:

– у маркетинговій стратегії банку при просуванні депозитних продуктів зроблено наголос на асортименті вкладів;

– маркетингову стратегію банків спрямовано на залучення «довгих ресурсів», тобто депозитні ставки по вкладах збільшуються одночасно зі збільшенням терміну вкладу;

– значна частка депозитів формується в іноземній валюті;

– відповідальні працівники майже усіх банків не володіють інформацією про весь асортимент наявних банківських депозитів та умови їх залучення, а також практично не обізнані про умови просування депозитних продуктів конкурентів;

– маркетингові стратегії банків при просуванні депозитних продуктів відрізняються в залежності від юридичного статусу клієнта. Практично усіма банками розроблені окремі стратегії для юридичних та фізичних осіб;

– маркетингова стратегія просування депозитних продуктів не прив’язана до відповідної стратегії по просуванню розрахункових банківських послуг та інших банківських продуктів;

– депозити інших комерційних банків не розглядаються банками-позичальниками як альтернативний механізм залучення ресурсів і використовуються як механізм підтримання поточної ліквідності банку на «пожежний» випадок.

Інтегровані банківські послуги мають суттєву перевагу для клієнта комерційного банку, держави, банківської системи при формуванні залучених ресурсів банку. Водночас масштабне впровадження інтегрованих банківських продуктів, котре замінить велику долю депозитних ресурсів (або здійснить їх повну заміну) при формуванні банківських позик, може бути здійснено виключно за умов ефективного функціонування ринку міжбанківських кредитів. Інтегровані банківські послуги дозволяють, з одного боку, залучити великі ресурси під

відсотки, які значно менші від розміру звичайних депозитних відсотків, а з іншого, – суттєво збільшують вірогідність щоденних коливань ресурсів та їх непередбачуваність при розробці маркетингової стратегії комерційного банку при просуванні кредитних продуктів. Іншими словами, при впровадженні інтегрованих послуг зменшення вартості ресурсів кооперативного банку відбувається за рахунок збільшення їх непередбачуваності.

Тому при використанні традиційних банківських продуктів комерційні банки згодні виплачувати підвищений відсоток при залученні ресурсів у більш великих обсягах для забезпечення їх передбачуваності та прогнозованості.

У випадку зменшення поточних ресурсів на рахунках клієнтів банку, що впровадив інтегровані послуги, одночасно відбувається збільшення залишків на поточних рахунках інших банків. Це дозволяє залучити ті самі розміри тимчасово «втрачених» ресурсів шляхом їх запозичення на міжбанківському ринку. Зворотна тенденція буде спостерігатися при тимчасовому формуванні сумарних залишків на поточних рахунках клієнтів банку у значно більшому розмірі, ніж середньозважені показники таких залишків. При цьому розмір надлишкових ресурсів, котрий банк продає на міжбанківському ринку, та доходи від продажу можуть бути направлені на покриття збитків при покупці недостатніх ресурсів для здійснення поточних розрахунків клієнтів. Головне для банку – передбачити коливання ресурсів на поточних рахунках своїх клієнтів. Але за будь-яких умов при збільшенні кількості клієнтів, обігу коштів на їх поточних рахунках та суттєвих коливань зазначених сум середньозважений розмір дешевих ресурсів банку безумовно збільшиться. Маркетингова стратегія кооперативного банку по впровадженню інтегрованих послуг значною мірою буде залежати від розрахунку ефективної відсоткової політики. Зазначена відсоткова політика обов’язково повинна враховувати тенденції ринку міжбанківських кредитів.

Тому прогнозування коливань поточних ресурсів та ефективна робота на міжбанківському ринку кредитних ресурсів при впровадженні інтегрованих банківських послуг виступають головною передумовою їх впровадження. Розмір середньої відсоткової ставки на міжбанківському ринку у 2008 р. за даними НБУ,

подано у табл. 2.5 [83]. Відсоткові ставки по банківських депозитах за даними НБУ, подано у табл. 2.6 [83].

Таблиця 2.5

Основні показники стану міжбанківського ринку

Дата	Загальний обсяг надання кредитних ресурсів, млн. грн.	Середньозважена відсоткова ставка, %	
		усього	у т. ч. за операціями овернайт
03.08	4127,6	8,5	8,3
04.08	4243,0	6,8	6,4
05.08	4558,1	5,2	4,8
06.08	5169,1	5,4	5,0
07.08	4941,8	8,5	8,3
11.08	5694,3	9,7	9,9
12.08	6136,5	15,7	15,6
13.08	4563,4	18,1	18,5
14.08	4901,4	17,9	17,6
17.08	5099,3	19,0	19,3
18.08	5204,0	18,8	18,9
19.08	5518,7	17,3	17,3
20.08	4615,4	16,6	16,4

Одним із недоліків просування традиційних депозитних продуктів банків є той факт, що навіть простий перелік усіх видів вкладів, існуючих у банку, та умов їх надання займає забагато часу при спілкуванні працівника банку з клієнтом. Як свідчить практика спілкування з відповідальними працівниками банків, їх співробітники не завжди вільно володіють інформацією про всі умови оформлення депозитів внаслідок їх значної кількості. Тим більше вони не володіють маркетинговою стратегією конкурентів та перевагами банківських продуктів свого банку. В окремих випадках працівники банку можуть пояснити переваги одного депозитного вкладу над іншим, що надаються в їх банку. Клієнту важко зорієнтуватися у безлічі депозитних продуктів різних банків, і він може прийняти рішення на підставі випадкових обставин (включаючи і відмову від оформлення банківського вкладу), що не пов’язані з маркетинговою стратегією банку та ефективністю рекламної діяльності.

Таблиця 2.6

Середньозважені ставки в річному обчисленні,
за строковими депозитами фізичних осіб, %

Період (місяць)	Інтегральна	У т. ч.:	
		у національній валюті	в іноземній валюті
січень	10,6	13,6	7,9
лютий	10,9	13,6	8,5
березень	10,8	13,5	8,4
квітень	10,7	13,6	8,4
травень	10,9	13,7	8,6
червень	10,8	13,4	8,5
липень	10,8	13,4	8,4
серпень	10,9	13,4	8,5
вересень	11,0	13,4	8,5
жовтень	11,2	13,5	8,7
листопад	11,3	13,6	8,7

Перехід до інтегрованих банківських послуг можливий за умов зміни сегментування ринку банківських послуг. Як засвідчує аналіз ринку депозитів, банки здійснюють окрему тарифну політику та використовують різні умови залучення депозитів для юридичних та фізичних осіб. Доцільним є сегментування ринку в залежності від розміру залученого капіталу замість суб'єкта його залучення. Для кооперативного банку прийнятним є створення рівних умов для всіх типів клієнтів. Різницю можуть складати умови по залученню клієнтів відповідно до розміру їх ресурсів. Треба відмітити, що окремі банки частково вже почали впровадження зазначеної стратегії. Так, КБ «Приватбанк» запровадив індивідуальне обслуговування *VIP*-клієнтів [79], АКБ «Правекс-банк» впроваджує окремі тарифи для постійних клієнтів тощо [77].

Впровадження інтегрованих банківських послуг, окрім спрощення процедури оформлення вкладу, створення умов для обслуговування значно більшої кількості клієнтів, ніж при традиційних банківських продуктах виконує важливе завдання по зміцненню курсу національної валюти України. Це надає маркетинговій стратегії просування інтегрованих банківських послуг важливої

суспільної функції, значущість якої важко переоцінити. В асортименті банківських депозитів значне місце займають вклади в іноземній валюті. Для обслуговування валютного боргу комерційні банки вимушені певну частку своїх резервів зберігати в іноземній валюті та витримувати відповідну валютну позицію. Крім того, власники депозитних рахунків при придбанні валюти для оформлення вкладу створюють відповідний попит на неї. При впровадженні інтегрованих послуг переважна більшість клієнтів обере відкриття поточних рахунків у національній валюті України. Це об'єктивно відбудеться внаслідок того, що для здійснення поточних розрахунків в межах України відповідно до діючого законодавства клієнт повинен відкривати поточний рахунок у гривні. Перехід клієнтів від традиційних банківських продуктів до інтегрованих послуг призведе до переформатування кон'юнктури ринку на користь гривні, що сприятиме її зміцненню.

Найбільш суттєвими перевагами при впровадженні інтегрованих банківських послуг для клієнтів комерційного банку у порівнянні з традиційними депозитними вкладами є наступні:

– можливість користування грошима будь-який час при збереженні розміру відсотків;

– додаткова гарантія по збереженню грошей, котра передбачає можливість забрати гроші при зниженні довіри клієнта до банку;

– створення простої і зрозумілої схеми заощаджень;

– можливість використання сучасних технологій доступу до вкладу при обслуговуванні поточних рахунків;

– урівноваження умов обслуговування юридичних та фізичних осіб.

Найбільш суттєвими перевагами для суспільства при використанні інтегрованих банківських послуг комерційними банками у порівнянні з традиційними депозитами є наступні:

– посилення конкуренції та підвищення конкурентоспроможності комерційних банків та банківської системи;

– зміцнення національної валюти України;

– залучення додаткових ресурсів до банківської системи;

– підвищення соціальних стандартів внаслідок більш якісного задоволення потреб споживачів банківських продуктів (соціальна функція).

При формуванні маркетингової стратегії просування банківських послуг по розрахунковому обслуговуванню поточних рахунків клієнтів банки повторюють ту ж стратегію і ті ж самі помилки, як і при стратегії просування депозитних продуктів. Так, банки застосовують різні тарифи для юридичних та фізичних осіб, проводять незрозумілу для клієнта політику щодо розміру відсотків за користування вільними залишками; відсотки по поточних рахунках не прив'язані до розміру ресурсів на поточному рахунку клієнта; спостерігається великий розрив у розмірі відсоткових ставок (від 0 % до 4 %); відсоткова політика по поточних рахунках не прив'язана до місії та мети банку, тощо.

Окремий інтерес викликає тариф по депозитному вкладу «Поточний». Даний вид вкладу дозволяє знімати та поповнювати суму вкладу в будь-який час. Відсотки по такому вкладу практично дорівнюють відсоткам за користування вільними коштами на поточних рахунках клієнтів. Єдина різниця поточного депозиту від інтегрованого банківського рахунку полягає у тому, що з даного рахунку клієнт не може здійснювати розрахункові платежі і отримувати на нього платежі від інших контрагентів. Водночас існування такого роду рахунків формує передумови для виникнення інтегрованих послуг, засвідчує їх економічну доцільність та підкреслює їх логічне походження із депозитних рахунків. Схожа ситуація спостерігається у АКБ «Правекс-банк». Плата по депозиту менше місяця складає 5,5 % річних, що також майже дорівнює платі банків Полтавщини за залишки на поточних рахунках. Одночасно для сум більше 100 000 гривень за той же строк депозиту АКБ «Правекс-банк» встановив плату у розмірі 6 % річних, тобто тарифний план АКБ «Правекс-банк» спрямований на стимулювання збільшення розміру залучених ресурсів. При впровадженні інтегрованих послуг таке збільшення може відбутися у настільки великих розмірах, що виникне потреба заміщення депозитних продуктів залишками на поточних рахунках. Тому встановлення розміру компенсації за кошти на поточному рахунку приблизно на 7–

8 % може замінити більш дорогі депозити.

Важливим є те, що розмір компенсації по поточних рахунках окремих банків досягає 3–4 %; у той же час окремі значення за операціями овернайт при міжбанківському кредитуванні в табл. 2.10 дорівнюють 5–8 %. Це свідчить про те, що граничні піки коливань відсоткових ставок по міжбанківських кредитах та виплатах по поточних рахунках при традиційній маркетинговій стратегії в окремі дати дуже наближаються один до одного і теоретично можуть бути заміщені майже без економічних втрат для банку. Але в інші періоди розрив сягає більш значних обсягів.

Але якщо порівняти середньозважені інтегральні ставки в річному обчисленні за строковими депозитами фізичних осіб у 2007 р. та середньозважені показники міжбанківського ринку за березень 2008 р., то можна зробити висновок про те, що зазначені механізми формування залучених ресурсів банку є взаємозаміщуваними. Так, середня ставка на міжбанківському ринку дорівнювала 12,9 %, а середня інтегральна ставка по депозитах складала 10 %, вона, в свою чергу, підвищилася до березня 2008 р. і практично зрівнялася з міжбанківською. Різниця в 2 % є несуттєвою, тому що навіть розбіжність у відсотках по поточних рахунках при традиційному банківському обслуговуванні складає 4 %. Якщо врахувати те, що для акумулювання великого розміру ресурсів на поточних рахунках потрібно утримувати значно більшу кількість персоналу і відповідні приміщення, ніж для оформлення позики на міжбанківському ринку, то за рахунок того, що постійні витрати, які складають собівартість банківських послуг, при міжбанківських позиках вищі, можна стверджувати про рівнозначну економічну цінність як механізмів залучення ресурсів через депозитні ресурси, так і через міжбанківське кредитування.

У той же час при впровадженні інтегрованих банківських послуг буде спостерігатися тенденція по заміщенню депозитів ресурсами на поточних рахунках. Це призведе до зменшення відсоткової ставки на міжбанківському ринку та збільшення відсотків по депозитах. Це відбудеться внаслідок того, що пропозиція грошей на міжбанківському ринку зросте внаслідок більш

ефективного функціонування мультиплікаційних процесів і більшого залучення грошей, що обертаються поза банківською системою. Збільшення пропозиції призведе до падіння відсотків на міжбанківському ринку. Одночасно зменшиться попит на депозитні продукти з боку банкірів, а клієнти здатні будуть класти гроші в депозит при відсотках значно більших, ніж по інтегрованих послугах. Як наслідок, це призведе до виведення депозитних ресурсів із міжбанківського ринку, котрий буде виконувати переважно свою головну функцію – забезпечення поточної ліквідності комерційних банків та вирівняння коливань щоденних залишків на поточних рахунках банківських клієнтів. Міжбанківський ринок з ринку капіталу перетвориться на додатковий інструмент просування банківських послуг по розрахунковому обслуговуванню клієнтів. Із цього можна зробити висновок про те, що маркетингова стратегія впровадження інтегрованих банківських послуг здатна суттєво вплинути на формування процесів суспільного нагромадження та на ринок міжбанківських кредитів. Характерною особливістю такого впливу буде все більший відхід від ринку капіталу та подальший розвиток послуг банків (перш за все – розрахункових), більш повне задоволення споживачів банківських послуг при формуванні механізму суспільного нагромадження, все більша участь в механізмах нагромадження капіталів суб'єктів господарювання та населення, а саме – банківських механізмів використання грошової маси. Саме ефективність таких механізмів і виступає запорукою і основою суспільного нагромадження замість акумулюючої функції банківської системи, котра просто сумує нагромадження її клієнтів та використовує для власного прибутку при традиційних послугах. При інтегрованих послугах суспільство користується банківськими механізмами разом із самими банками. Банківська конкуренція при цьому регулює суспільну частку в цих механізмах ринковими методами.

2.2. Методи управління ефективністю депозитного портфеля комерційного банку

Метою банківського менеджменту в сфері управління зобов'язаннями і, відповідно, депозитної політики є залучення достатнього обсягу коштів з найменшими витратами для фінансування тих активних операцій, що має намір здійснити банк.

Визначення обсягу і форм залучених ресурсів здійснюється керівництвом банку. Поточні обсяги ресурсів не мають ідеального значення внаслідок складного впливу макро і мікроекономічних факторів, тому методи управління залученими ресурсами можуть бути тільки евристичними, тобто виходячи з досвіду. Ці методи повинні враховувати проведені необхідні і заплановані активні операції, вартість фондів, чутливість цих фондів, джерела залучення і т.п.

Виділяють наступні методи управління залученими ресурсами, а відповідно структурою депозитного портфеля:

- цінові методи;
- нецінові методи;
- метод порівняльних перетинань.

Рівень депозитних процентних ставок встановлюється кожним комерційним банком самостійно, орієнтовно на дисконтну ставку, стан грошового ринку і виходячи з власної депозитної політики. Процентна ставка виконує важливу функцію - дає можливість порівнювати цінність коштів сьогодні і в майбутньому, а також побудувати шкалу переваг у часі. Наявність диференційованої шкали процентних ставок і різноманітних форм вкладень коштів сприяє зростанню обсягів залучених коштів. На таких умовах вкладників мається широкий вибір розміщення коштів.

У банківській практиці на рівень процентної ставки впливає багато факторів, основними з яких є: умови взаємодії попиту та пропозиції на банківські послуги; дисконтна ставка НБУ; надійність банку; процентна ставка по кредитах; обсяг операцій банку; величина внеску; термін внеску; вид внеску; рівень

інформації й інші.

В основі формування процентних ставок на банківські депозити, насамперед, лежить співвідношення попиту та пропозиції на ринку капіталів. Так, якщо попит на ресурси перевищує пропозицію - ставки ростуть, якщо пропозиція перевищує попит - ставки знижуються.

Рівень депозитного відсотка тісно пов'язаний із процентною ставкою по кредитах. Підвищення відсотків по вкладах веде до збільшення відсотків по кредитах, тому від того, який прибуток планує керівництво банку від вкладених коштів, буде визначатися і процентна ставка по внесках. У зворотньому випадку, можуть знизитися обсяг прибутку і рівень банківської рентабельності.

Цінова політика банку припускає встановлення цін на різні банківські продукти і їхню зміну відповідно до трансформації ринкової ситуації. Її об'єктами є процентні ставки, тарифи, комісійні, бонифікації (премії), знижки і мінімальний розмір внеску.

В даний момент банки мають досить значну свободу в ціноутворенні. У практиці банківських установ вже давно використовується метод диверсифікованості цін, як метод цінової політики. Як критерії диференціації відсотків по вкладах визначаються терміновість внеску і характер вкладника. Як пріоритетні напрямки цінової політики для аналізованого банку є концепція встановлення процентних ставок з урахуванням усього комплексу відносин банку з клієнтом. Таким чином, можливе зниження процентних ставок за кредит у випадку, якщо позичальник є вкладником банку, чи ж встановлення процентної надбавки по внеску за суму чи термін спілкування з даним банком, чи зниження тарифу по веденню рахунка у випадку підвищення збереженої на ньому грошової суми і т.д.

Одним з потужних інструментів підвищення ефективності депозитної політики банку виступає маркетингова політика. Маркетинг - це ринкова стратегія по створенню, просуванню і збуту продуктів (послуги). Банківський маркетинг базується на використанні визначеного набору технічних і

економічних прийомів з метою задоволення потреб клієнта в банківському обслуговуванні і отримання банком доходу. Банківський маркетинг містить у собі продуктову, інноваційну, цінову, валютну, кредитну, емісійну і рекламну політику, охоплює сегментування ринку. Банк, що вирішив впровадити в практику використання маркетингової політики, повинний пройти ряд етапів:

- визначення цілей банку і його філій, як конкретизація задач за часом і по значущості;
- виявлення наявних можливостей банку з метою забезпечення їх балансу з ринковими запитами розробки програм розвитку;
- дослідження банківського ринку за допомогою аналізу ринку, спостереження за ним і прогнозу розвитку ринку;
- розробка маркетингової стратегії банку, тобто формулювання довгострокової мети і визначення шляхів її реалізації.

Представляється необхідним, більш докладно зупинитися на структурі маркетингу. Світова економічна наука і практика пропонує різні підходи до ранжирування стратегії, але більшість з них засновані на побудові двох перших матриць, кожному сектору (квадрату) яких відповідає визначена типова стратегія.

Після вибору стратегії перед банком постає завдання визначення оптимального вибору й ефективного використання інструментів банківської маркетингової політики. Товарна політика (планування банківського продукту) полягає у визначенні і зміні характеру й асортименту пропонованих послуг (асортиментна політика), а також їх обсягу (об'ємна політика). У свою чергу, в асортиментній політиці розрізняють формування базового і поточного асортименту. Способами реалізації політики асортиментної гнучкості може бути розширення чи звуження асортименту, а також заміна старих послуг новими.

Збутова політика (товарорух) банку спрямована на доведення товару до потенційного покупця. У ній виділяють два аспекти - вибір місця розташування і каналів збуту й встановлення годин роботи і часу обслуговування. Однак, можна порекомендувати банку створити мережу вкладних кас при РЕПах, у яких можна

буде провести оплату комунальних і інших платежів, зробити внесок, поміняти валюту. Також можна спрогнозувати успішний результат від використання банківських автоматів, мережі Інтернет. Однак, необхідно створювати більші зали по обслуговуванню клієнтів, тому що при зростанні їх числа можуть утворюватися черги, що негативно відбивається на клієнтах. Крім того, доцільно перебудувати графік роботи відділень і встановить обідню перерву і час закриття, що не збігаються з перервою працюючої частини населення.

Все більше значення в даний час набуває комунікаційна політика. Установа банку - система способів взаємодії банку з потенційними споживачами, спрямована на те, щоб спонукати їх отримати в ньому банківські послуги. Її інструментами слугують кращий продаж, реклама, робота з громадськістю і стимулювання збуту. Кращий продаж означає використання індивідуальних каналів спілкування банку зі споживачем. Необхідність кваліфіковано контактувати з клієнтами повинна підкріплюватися відповідною організацією оплати праці банківських працівників і адміністративного персоналу. Необхідно навчати співробітників порядку ведення переговорів.

Засобом неособистих комунікацій є реклама. Значення реклами виявляється в її функціях: завоювати довіру до банку; проінформувати про асортимент послуг; переконати в перевагах рекламних послуг; спонукати клієнта придбати саме дану послугу й у даного банку.

Форми банківської реклами різноманітні й у залежності від рекламованих об'єктів підрозділяються на: рекламу банківського продукту; рекламу кредитного інституту; рекламу потреби.

Райффайзен банк Аваль у своїй діяльності широко використовує рекламу, що приводить до посилення його позицій на ринку. Сьогодні банк проводить стабілізаційну рекламу з використанням друкованої реклами (оповіщення про нові види послуг, зміна тарифів і т.д.) і аудіовізуальну (спеціальне оформлення банківських послуг і рекламних щитів). Необхідно виділити, підводячи підсумок дослідження маркетингової політики, як інструмента поліпшення депозитної

політики банку, що окремі складові маркетингу тісно пов’язані, тому при аналізі і оцінці складових необхідно враховувати і їх взаємовплив.

2.3. Регулювання депозитної політики комерційного банку

Діяльність банків на депозитному ринку є багатогранною і їй притаманні специфічний характер та певні особливості, що зумовлюють необхідність і доцільність організації окремого підрозділу для здійснення операцій з депозитами. Організація депозитної діяльності у кожному банку має свої особливості, що визначаються розмірами, можливостями банку, а також потребами його вкладників. Такий підрозділ банку повинен здійснювати депозитну діяльність на підставі внутрішнього положення за умови дотримання ним установлених чинним законодавством вимог, що обмежують ризики за операціями з депозитами.

Положення про депозитний підрозділ банку треба затверджувати в порядку, визначеному статутними документами банку і в ньому доцільно передбачити вимоги до діяльності підрозділу:

- наявність достатньої кількості фахівців по здійсненню депозитних операцій;
- наявності комп'ютерної техніки та відповідного програмного забезпечення;
- наявності окремого приміщення;
- обмеження на обмін інформацією з іншими підрозділами банку;
- перелік інформації, яка не підлягає передачі до інших підрозділів банку;
- наявність відповідного технічного та технологічного забезпечення підрозділу;
- впровадження системи захисту від несанкціонованого доступу до інформації цього підрозділу;

• системи обмеження доступу спеціалістів та працівників банку, які безпосередньо не займаються операціями у сфері депозитів до спеціалізованих депозитних підрозділів банку;

• визначення окремого механізму управління ризиками за операціями з депозитами.

Функціональну спрямованість діяльності банку у сфері депозитів слід побудувати таким чином, щоб визначити доцільність створення в межах даного управління таких відділів:

1. Відділ корпоративних вкладників та відділ індивідуальних вкладників – відділи, що здійснюють залучення коштів на депозити від корпоративних та індивідуальних клієнтів, міжбанківських депозитів, а також управляють депозитним портфелем банку.

2. Відділ аналізу і планування депозитної діяльності банку (аналітичний відділ), який аналізує та прогнозує стан депозитного ринку, складає депозитні меморандуми.

3. Фронт – офіс – підрозділ банку, який виконує роль його представника перед клієнтом та виступає ініціатором проведення операції.

4. Бек – офіс – структурний підрозділ банку, що забезпечує продовження операції, розпочатої фронт – офісом шляхом здійснення реєстрації, перевірки, обліку та контролю за всіма операціями. Тобто даний відділ оформляє угоди стосовно відкриття депозитних рахунків.

5. Мідл – офіс. На відміну від інших операцій, виконання розпочатої фронт – офісом депозитної операції не завершується функціями, що їх виконує бек – офіс. Депозитне обслуговування потребує також спілкування з клієнтом, регулярного моніторингу ризиків, що можуть мати місце при депозитних операціях банку. Це зумовлює створення проміжної ланки – мідл – офісу.

6. Трастовий відділ – відділ, який управляє грошовими коштами клієнтів.

Взаємодію цих підрозділів відображено на рис 2.2. Ця послідовність означає:

1. Доведення результатів аналізу, прогнозів до відома відповідних підрозділів банку.

2. Подання інформації про наявний стан депозитного портфеля .

3. Передача інформації про клієнтів у мідл – офіс.

4. Надання інформації про укладені угоди.

5. Подання звітності про виконані депозитні операції у КУАП.

6. Подання пропозицій щодо удосконалення депозитної діяльності відповідним підрозділам банку.

Вагоме значення має оцінка та управління ризиком процентної ставки і ризиком невідповідності термінів погашення, встановлення, підтримки і перегляду лімітів ризику за депозитними операціями банків, а також управління поточною ліквідністю, що передбачає збереження платоспроможності у ситуації виникнення загрози внаслідок впливу зовнішніх чинників. У випадку виникнення ймовірності втрати банком ліквідності можуть мати місце такі негативні явища:

- Панічне вилучення коштів з банку, що може бути пов’язане з різкою втратою вкладниками довіри до банку;

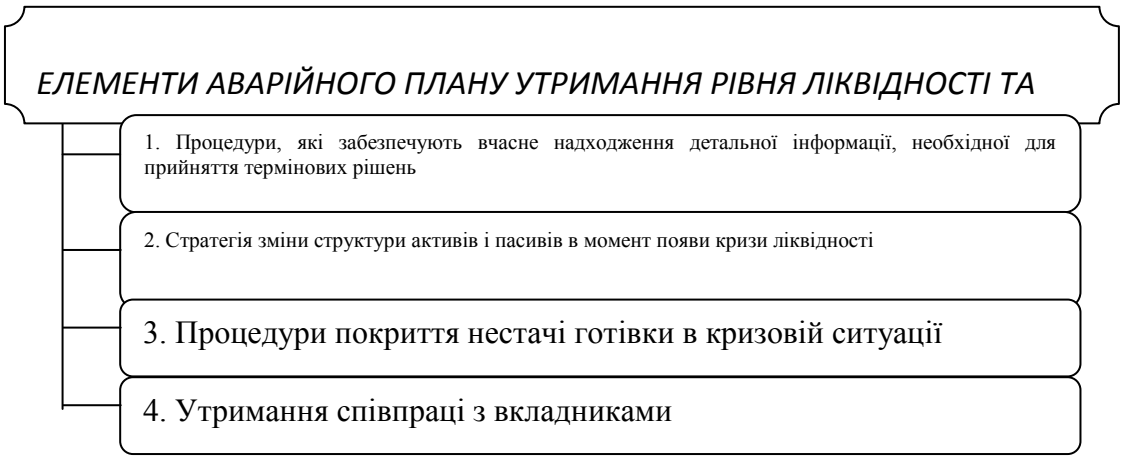


Рис. 2.2. Етапи аварійного плану утримання ліквідності банку [80]

Повільний відтік коштів з банку, що може призвести до диспропорції між сумою залучених депозитів та обсягом активів. При цьому слід розробити та застосовувати так звані “аварійні” плани.

Вміння управляти ліквідністю полягає в досягненні та утриманні її на достатньому рівні, щоб мати змогу виконувати зобов`язання, але не настільки високому, щоб це негативно впливало на величину фінансового результату банку і зумовлене дотриманням наступних вимог:

По – перше: банк повинен аналізувати і управляти позицією коротко -, середньо-, та довготермінової ліквідності.

По – друге: банк повинен досить вдало прогнозувати очікувані та потенційні надходження і витрати грошових коштів таким чином, щоб мати можливість визначити вплив цих витрат на позицію ліквідності в різних часових проміжках;

По – третє: банк повинен проводити аналіз ринкових умов і аналіз впливу цих умов на позицію ліквідності;

По – четверте: встановлені банком цілі, ліміти та директиви повинні відповідати рівню ризику, з яким працює банк, а також наявним ринковим умовам. Типові ліміти і директиви, які містяться в політиці банку, визначають: співвідношення кредитів до депозитів або власних коштів, основні джерела фінансування банку, мінімум резервного запасу ліквідних коштів тощо.

По – п`яте: банк повинен створити аварійні плани у випадку кризи ліквідності, які повинні забезпечити запас готівки чи інших високоліквідних активів, який дозволить управляти тимчасовим, неочікуваним дефіцитом грошових коштів.

З метою уникнення негативних обставин, пов’язаних із депозитною діяльністю банку необхідно застосовувати відповідні методи управління пасивами. Одним із таких методів виступає метод конверсії фінансових ресурсів, який ґрунтується на твердженні, що кожен вид пасивів характеризується різними особливостями, врахування яких надає можливість вибору способу розміщення їх принципових характеристик – швидкості обороту та рівня стійкості. Депозити до запитання мають значну частку у резервах ліквідності, а всі інші депозити – використовуються при здійсненні банками активних операцій. Головними критеріями прийняття рішень про використання кожного виду депозитів є їх

ліквідність та рентабельність здійснюваної операції за рахунок відповідного джерела депозитів. Ці критерії значним чином впливають на структуру активів, оскільки часто зростають обсяги кредитів та інвестицій за рахунок участі депозитів до запитання, тобто відбувається трансформація депозитних ресурсів [80].

Наступним методом є метод активного управління пасивами, зміст якого полягає в тому, що зобов'язання за депозитами можуть бути покритими за допомогою залучення на грошовому ринку додаткових фінансових ресурсів. При цьому розрізняють два типи активного управління пасивами: касовий та кредитний. Касовий тип управління банківськими пасивами має на меті задоволення потреб банку у ліквідності шляхом залучення ресурсів із відповідними термінами. Як правило, короткострокові кошти, залучені на грошовому ринку збільшують касові резерви банку в терміни виплат нагромаджених депозитів. Завдяки такій техніці утримання ліквідності банк має шанс отримати вищі доходи в результаті зміни цих резервів. Кредитний тип управління пасивами базується на принципі, що фінансові ресурси, залучені на грошовому ринку, будуть спрямовані на збільшення кредитного портфеля з метою збільшення доходів банку. Загалом, ефективність застосування цього методу в обох типах управління пасивами залежить від можливості банку щодо залучення фінансових ресурсів на грошовому ринку та рівня достатності його ліквідності [124].

У першому випадку ключовим завданням банку є утримання неперервності виплат у найближчий період, що дасть можливість витрачати час для застосування заходів, які матимуть позитивні наслідки у довгостроковому часовому горизонті, а також проведення відповідної інформаційної діяльності банку в засобах масової інформації з метою повернення довіри населення до банку. Тому у кожному банку повинен бути такий підрозділ як прес-служба (чи окремі працівники, які б виконували відповідні функції), яка повинна розробляти належну інформаційну стратегію, адекватну даній ситуації і призначеної для

ліквідації паніки між клієнтами та акціонерами банку, а також відновлення іміджу банку.

У випадку повільного відтоку коштів найбільш доцільним є швидка ідентифікація явища, що спричинило виникнення загрози ліквідності банку. Зменшення суми залучення коштів нижче рівня, що забезпечує безпеку платежів означає необхідність застосування аварійних заходів, які слід проводити до найближчого періоду, коли передбачаються значні грошові надходження.

У випадку підтвердження факту нестачі ліквідних грошових ресурсів слід вживати наступних заходів:

- залучення ресурсів на міжбанківському ринку, хоча при цьому сума коштів, що може бути отримана у такий спосіб, є обмеженою;
- підвищення процентних ставок за депозитами для юридичних і фізичних осіб;
- використання кредитів НБУ, отриманих у порядку рефінансування з якомога віддаленими термінами погашення;
- проведення валютних своп-угод за умови, що загроза ліквідності не стосується депозитів у наявних валютах;
- продаж цінних паперів банку;
- проведення операцій репо;
- використання обов’язкового резерву на кореспондентському рахунку в НБУ при умові дотримання норми резервування за звітний період.

Основним критерієм, що регулює необхідність та черговість використання вищевказаних заходів, є часовий горизонт, протягом якого можна знайти кошти для ліквідації цих негативних наслідків, у т.ч. й для здійснення виплат за депозитами. В жодному випадку банк не повинен брати на себе ризик обміну валют за депозитними операціями, так як недоцільним є перенесення ризику курсової різниці на вкладників, що обов’язково слід фіксувати у депозитних договорах.

Банки повинні встановлювати обмеження щодо обсягів депозитних операцій, що здійснюються з одним клієнтом, або групою споріднених чи

пов’язаних осіб. Обсяг цих депозитних операцій не повинен перевищувати розміру у випадку, коли терміни виплати заборгованості становлять не менше одного місяця , тоді обсяг депозитних виплат може бути збільшений. Процентна ставка за депозитними операціями для вказаних осіб у кожній валюті не повинна перевищувати процентну ставку по банку на день укладання угоди.

Депозитні угоди, які затверджуються відповідними органами управління банку, повинні відповідати депозитній політиці банку. Всі угоди повинні бути уніфікованими для їх використання у філіях та відділеннях банків. Банки можуть укладати депозитні угоди з незмінною процентною ставкою. В такому випадку процентна ставка має відрізнятись від ставки за аналогічними договорами із змінною процентною ставкою на величину ризику процентної ставки, зваженої на термін дії договору. У випадку розірвання депозитної угоди на вимогу клієнта процент за депозитом повинен визначатися положеннях, розроблених для кожного виду депозиту. У сучасних умовах визначальними чинниками при встановленні плати за строковими депозитами є розмір депозиту і термін, на який вносяться грошові кошти. Чим більші сума і термін користування, тим вищою буде процентна ставка за депозитом.

Таким чином, сутність депозитних операцій є досить простою, але в умовах конкурентної боротьби на ринку фінансових ресурсів необхідно постійно піклуватися як про кількісне, так і якісне покращення структури депозитів. Тому в процесі вдосконалення депозитної політики необхідно розробляти і впроваджувати нові депозитні послуги, оперативно вирівнювати підходи до ціноутворення за депозитами, постійно формувати позитивний імідж банку.

Серед напрямів стимулювання залучення коштів клієнтів на банківські депозити важливе місце посідає також процентна політика банку. На сьогодні в банківській практиці нашої країни в даній сфері відсутні якісь певні, чітко визначені схеми. Процентна ставка за вкладами визначається комерційними банками на договірних засадах з клієнтами. Водночас враховується звісно, і те, що розмір процента безпосередньо пов'язаний з умовами депозиту, сумою, строками, порядком вилучення коштів Проте недостатня увага приділяється багатьом

макроекономічним чинникам, що загалом визначають динаміку процентних ставок [60, с. 3].

Сплачені проценти за депозитами – основна стаття банківських витрат. Із трьох сегментів ринку банківських ресурсів (депозити юридичних осіб, депозити фізичних осіб, міжбанківські депозити), найдинамічнішим є останній, де ціна змінюється щодня.

Виходячи із цього, можна зробити висновок про те, що більш стійкі у фінансовому плані банки, які турбуються про підтримку своєї ліквідності і платоспроможності, пропонують процент не вищий за середній (як правило, середнім вважається розмір проценту за вкладами в Ощадному банку України).

Висока ставка проценту за строковими депозитами фізичних і юридичних осіб свідчить, насамперед, про те, що банк володіє нестабільною ресурсною базою, недостатньою для ефективних кредитних вкладень. Такі банки намагаються розширити і стабілізувати свої ресурси шляхом залучення депозитів, пропонуючи вкладникам високі процентні ставки. Але залучення ресурсів за такою процентною ставкою вимагає здійснення вкладень під вищі проценти, тобто, такі вкладення є більш ризиковими, і вкладники замість доходу можуть втратити і суму депозиту у випадку банкрутства банку [141].

Рівень доходів за різноманітними видами депозитів є різним. Нижчі проценти сплачуються банками за депозитами до запитання. Відсутність або незначні доходи стимулюють власників депозитів до запитання скорочувати до мінімуму залишки коштів на них, тому деякі банки намагаються стимулювати клієнтів виплатою премій або безкоштовним обслуговуванням цих рахунків. При встановленні розміру процентної ставки за строковими депозитами визначальним чинником є термін, протягом якого розміщені ці кошти. Чим тривалішим є цей термін, тим вищими є ці процентні ставки. Процентна ставка за строковим депозитом може залежати і від частоти виплати доходу (що частіше здійснюються виплати, тим вищий рівень процентної ставка).

З метою коригування диспропорції між процентними ставками за коротко- та довгостроковими депозитами та підвищення заінтересованості населення щодо

вкладення коштів на більш довші терміни банкам слід більш гнучко підходити до встановлення процентних ставок за депозитами фізичних та юридичних осіб. Зрозуміло, що процентні ставки за довгостроковими депозитами повинні забезпечувати більший дохід вкладникам, ніж за короткостроковими. Банкам також слід підвищити гарантії доходності за довгостроковими вкладами у випадку їх вимушеного вилучення вкладником. Так при достроковому отриманні депозиту банки переважно обумовлюють і здійснюють виплату доходу, виходячи не із встановленої на початку процентної ставки, а за ставками депозитів до запитання. В сучасних умовах доцільно встановлювати прогресивну шкалу виплати доходу в залежності від фактичного терміну зберігання депозиту в банках. Наприклад: за половину терміну – половина процентної ставки, за повний строк – повна процентна ставка.

З точки зору здійснення банками депозитної діяльності не рекомендується значне відхилення рівня встановлених процентних ставок за депозитами від того рівня, що має місце на депозитному ринку як у більшу, так і у меншу сторону. Високі процентні витрати за депозитами спричинятимуть встановлення вищих процентних ставок за кредитами, щоб була можливість отримати процентну маржу. Утримання протягом тривалого часу високих процентних ставок за депозитами при занадто низьких процентних ставок за кредитами може негативно відобразитися на фінансовому результаті банку, а в перспективі бути причиною банкрутства. В свою чергу низькі процентні ставки за депозитами можуть спонукати потенційних вкладників до розміщення своїх коштів на депозити в інших банках, а наявних вкладників – вилучити свої депозити. У такій ситуації банк може залишитись із обмеженими депозитними коштами, які можна використати при здійсненні активних операцій. Тому, встановлюючи процентні ставки за кредитами, обов’язково слід при цьому брати до уваги процентні ставки за депозитами (як за наявними, так запланованими). Це твердження також має зворотній характер – встановлюючи процентні ставки за депозитами, необхідно брати до уваги можливі процентні ставки за кредитами, якщо процентна маржа має досягти запланованої величини [105].

Також доцільним є варіювання величини мінімального початкового внеску на депозит, що дасть змогу банкам залучати різні сегменти клієнтів на більш вигідних для них умовах. Звичайно величина мінімального внеску сильно корелює з процентної ставки. Чим більше мінімальна сума, тим вище відсоток. Тим самим банк заощаджує на операційних витратах з обслуговування одного внеску і дає клієнтові премію у вигляді підвищеного відсотка.

Крім цього, в банківській діяльності використовують, розрахунок деяких показників, що характеризують депозитний портфель банку. Як відомо, фундаментом функціонування будь-якої установи банку є його ресурси. Формування коштів, що забезпечують здійснення банками активних операцій, пов’язано з вирішенням подвійного завдання: знайти необхідні джерела ресурсів і забезпечити їх вкладення у відповідні активи. Для досягнення бажаного результату в сучасних умовах необхідні ефективні методи управління джерелами депозитних ресурсів для підтримки кредитно-інвестиційної діяльності банку, які повинні відповідати такому головному критерію: коштів у будь-який момент повинно бути стільки, скільки потрібно [73].

Особливої уваги потребує діяльність банків у сфері міжбанківських депозитів. Нині не існує єдиної системи щодо залучення міжбанківських депозитів. Більшість банків працює за принципом "телефонного дилінгу". Тобто при потребі продати або купити ресурси кредитний працівник телефонує іншим банкам, доки не буде досягнуто домовленості. Саме тому проблема купівлі та продажу ресурсів часто перетворюється в організаційно-технічну.

Сьогодні доцільно розробити та впровадити специфічну модель організації багаторівневого ринку кредитних ресурсів - міжбанківську електронну біржу кредитних ресурсів шляхом використання всесвітньої мережі Інтернет. Така система забезпечить оперативний пошук банків-партнерів та укладення угод між ними, а також дасть головним банкам можливість оперативно управляти діяльністю своїх філій як на внутрібанківському, так і на міжбанківському ринку кредитних ресурсів.

Перш за все необхідно розробити типове програмне забезпечення, завдяки якому кожен банк може стати учасником міжбанківського ринку, організувавши при бажанні свій внутрібанківський ринок, аби підвищити ефективність використання власних кредитних ресурсів.

За величиною та організаційною структурою всі банки України можна умовно поділити на три групи:

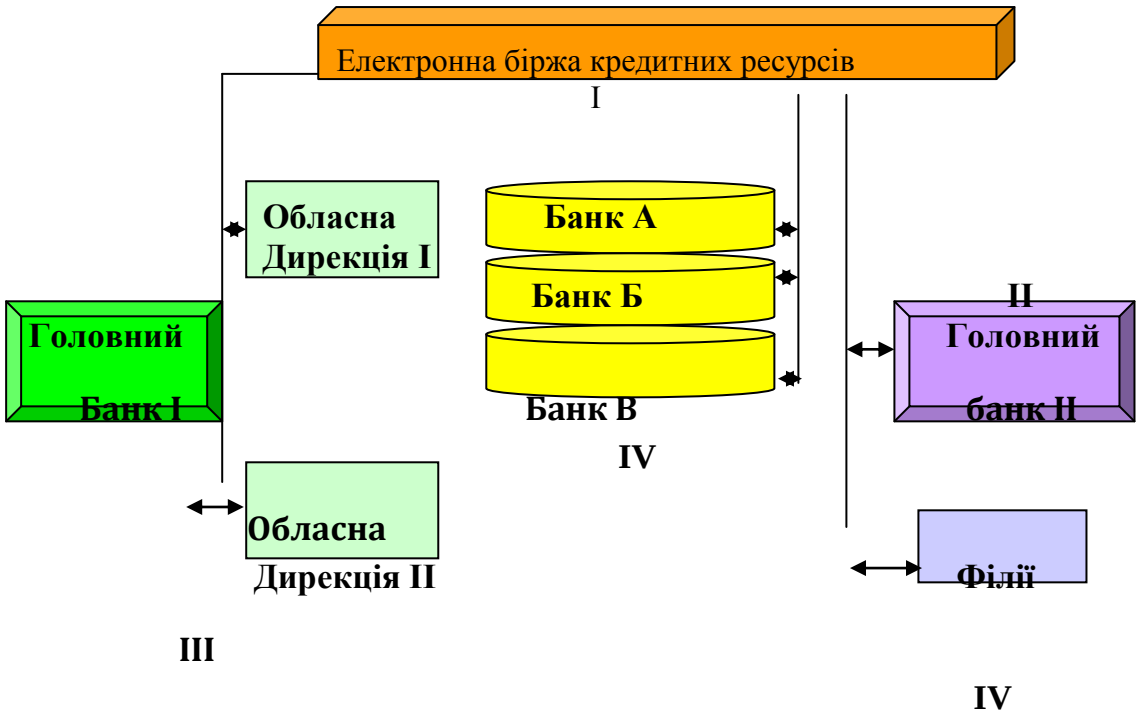
1) великі банки з трирівневою структурою (головний банк — регіональні управління (РУ) або обласні дирекції (ОД) - філії);

2) середні банки з дворівневою структурою (головний банк — філії);

3) малі банки, які не мають балансових філій.

Модель обслуговування кореспондентського рахунку визначає можливості головного банку в оперативному управлінні діяльністю філій шляхом автоматичного аналізу їх балансу та контролю проводок.

Чотирирівнева деревоподібна структура міжбанківського ринку кредитних ресурсів (рис. 2.3) є універсальною, оскільки усуває зазначені відмінності комерційних банків, крім того, дає змогу великим та середнім банкам створювати власні внутрібанківські ринки як складові частини міжбанківського ринку.



II

Рис. 2.3. Пропонована структура організації міжбанківського ринку кредитних ресурсів

Учасниками ринку кредитних ресурсів є головні банки, регіональні управління (обласні дирекції) та філії.

Нижній рівень (IV) — це малі банки, які здійснюють міжбанківські операції купівлі та продажу кредитних ресурсів, та філії великих і середніх банків, що проводять міжфілійні (тобто з філіями свого банку) операції купівлі та продажу кредитних ресурсів, а також підготовку міжбанківських угод щодо продажу чи купівлі ресурсів.

До наступних двох рівнів (III та II) належать регіональні управління (обласні дирекції) та головні банки, які організовують функціонування внутрібанківських ринків кредитних ресурсів та керують діяльністю своїх філій на міжбанківському ринку кредитних ресурсів, фіксуючи угоди, які укладають філії, або самостійно виконують усі операції купівлі та продажу, розподіляючи придбані ресурси та отримані прибутки між філіями.

Верхнім рівнем (I) є електронна біржа кредитних ресурсів, яку, зважаючи на цілий ряд факторів, доцільно було б розмістити у Центральній розрахунковій палаті Національного банку України, а не, скажімо, в одному з банків-учасників.

Учасники ринку міжбанківського кредиту утворюють базові та об'єднані сегменти. Базовими сегментами ринку є РУ (ОД) великих банків, середні та малі банки. Базовий сегмент середніх банків становить фактично внутрібанківський ринок, доступ до якого мають лише філії відповідного банку. А внутрібанківський ринок великих банків утворюють об'єднані сегменти його регіональних управлінь (обласних дирекцій). Нові сегменти створюються на рівні електронної біржі шляхом логічного об'єднання базових та/або раніше створених об'єднаних сегментів. При цьому доступ до нового сегмента надається всім філіям сегментів, на основі яких його створено.

При підключенні нового банку до електронної біржі всі його філії отримують необмежені права доступу до свого базового сегмента та до всього ринку. Перед початком реальної роботи банку на міжбанківському ринку ці умови коригуються відповідними РУ (ОД) та головними банками, до складу яких входять філії.

Можливі два варіанти роботи великих та середніх банків на міжбанківському ринку:

• головний банк забороняє своїм філіям доступ на міжбанківський ринок;

• усім або частині філій дозволяється виходити на міжбанківський ринок від імені головного банку.

Електронна біржа дасть змогу головним банкам здійснювати контроль та оперативне управління діяльністю своїх філій на ринку кредитних ресурсів у режимі реального часу. Для вирішення проблеми мінімізації кредитних ризиків, пов'язаних із вибором банку-партнера, в заявки на купівлю та продаж ресурсів обов'язково входить список довірених учасників ринку, тобто тих, із ким автор заявки згоден укласти угоду. До списку можуть увійти як окремі філії, так і цілі банки. В останньому разі заявка буде доступною всім філіям зазначених банків.

Прийняти оптимальні рішення щодо продажу та купівлі ресурсів можна тільки за умов досконалого володіння ситуацією на ринку кредитних ресурсів та якомога точнішого прогнозування динаміки її зміни. Для цього учасникам ринку необхідно надавати інформацію щодо всіх заявок на продаж та купівлю ресурсів, а також узагальнені результати роботи електронної біржі за попередні дні. Вигідно розмістити ресурси — це лише половина справи. Необхідно мати гарантію своєчасного їх повернення, тобто мінімізувати кредитний ризик. А це передусім передбачає визначення кредитоспроможності позичальника. Стосовно міжбанківських кредитів основним джерелом інформації для цього є баланс позичальника, детальний аналіз якого дає змогу досить точно визначити фінансово-економічний стан банку. У зв'язку з цим баланси покупця за певну дату або за певний період повинні бути доступними для аналізу або всім учасникам

ринку, або тим, хто входить до списку довірених банків, який є обов'язковим параметром заявок.

У світовій банківській практиці існує ряд прийомів, які дозволяють максимально підвищити ефективність проведення семінарів і завоювати довіру потенційних клієнтів. Серед них можна виділити залучення клієнтів, які вже користувалися депозитними послугами банку, до виступів на семінарах і презентаціях. При цьому основна робота працівників банку зводиться до переконання їх в престижності такої безпосередньої участі у презентації (семінарі). Досить переконливо виглядатиме проведення такої презентації в приміщеннях своїх найкращих клієнтів. В даному випадку відвідувачі презентації можуть безпосередньо ознайомитись з банківськими послугами, якими користується даний клієнт, обмінятися враженнями про переваги обслуговування в даному банку. Якщо банк має багато хороших клієнтів, то подібні заходи принесуть значну користь як банку, так і клієнтові і це призведе до розширення бази клієнтів, які користуються депозитними послугами банку.

Для удосконалення механізму залучення вкладів фізичних та юридичних осіб пропонується також зосередити увагу на рекламі банківських послуг. На жаль, деякі банки недостатньо ведуть роботу щодо збільшення обсягів вкладів населення шляхом організації розумної реклами через засоби масової інформації про гарантованість повернення вкладів. Тому підрозділам маркетингу та реклами, які створені в комерційних банках, необхідно поліпшити інформаційні потоки, ефективно надавати інформаційні та консалтингові послуги, що спрямовані на зацікавлення існуючих та потенційних вкладників у депозитних послугах банків.

Доведення банківських депозитних продуктів до споживачів – фізичних та юридичних осіб є одним із найважливіших завдань, які покликаний вирішувати маркетинг в банках, оскільки успішного їх вирішення повною мірою залежить успіх діяльності банківських установ. Типи систем надання послуг відрізняються між собою і перед маркетингом банку стоїть проблема вибору з них найбільш оптимальною, яка б максимально відповідала потребам споживачів депозитних

послуг, необхідному рівню обслуговування і таким параметрам як місце і час надання банківських послуг.

До недавнього часу всі системи надання послуг базувалися в основному у відділеннях банків, які розміщувалися в зручних для споживача місцях, однак останнім часом у зв'язку з активізацією впровадження в банківську діяльність електронних технологій та удосконаленням прийомів і методів банківського маркетингу набули істотного реформування політики банків у сфері просування депозитних продуктів, які орієнтуються не лише на традиційні низові ланки банку, які працюють з клієнтами. Мова йде про різного роду спеціалізовані відділення, електронні точки продажу, послуги "домашнього банкіра", телебанкінг, мобільний банкінг та інші системи доведення послуг до споживача.

У світовій банківській практиці існують різноманітні системи доведення депозитних послуг до споживачів, але вони всі спрямовані на досягнення однієї цілі – збільшення обсягу реалізації банківських депозитних продуктів, а суть методів досягнення даної цілі зводиться до забезпечення простоти і зручності доступу клієнтів до депозитних послуг банків.

При розробленні таких систем банки повинні враховувати такі аспекти: наскільки адекватно такі системи відповідають класу споживачів, на який орієнтується банк; чи досить високий рівень обслуговування клієнтів; наскільки ґрунтовно вибрано час і місце надання банківських послуг. Ці особливості завжди потрібно враховувати банкам, так як банки із вищим рівнем орієнтованості на клієнта досягають кращих фінансових результатів та більшого обсягу реалізації банківських послуг, ніж ті банки, які в меншій мірі враховують потреби та інтереси клієнта. Однак управління процесом орієнтованості на клієнта не завжди може бути досконалим, оскільки впровадження відповідних заходів часто не відповідає можливостям банків та потребам його клієнтів.

РОЗДІЛ 3
НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ

3.1. Депозитна політика та забезпечення ліквідності і прибутковості банківської установи

Головним мотивом діяльності комерційного банку, як і будь-якого іншого підприємства, є отримання прибутку. Специфіка банку проявляється в тому, що результат його діяльності як фінансового посередника залежить від обох частин балансу, а не лише від активної. В той же час банк наражається на ризики, властиві саме йому як посереднику на фінансовому ринку [6,11,16]. Банківська діяльність постійно піддається ризику ліквідності – ризику недостатності надходжень грошових коштів для покриття їх відпливу. Найчастіше причиною дефіциту ліквідності є раптовий та значний за розмірами відплив коштів з поточних, депозитних та інших рахунків клієнтів. Недостатній рівень ліквідності може бути першою і досить точною ознакою наявності у банку серйозних фінансових ускладнень [31, с.35].

Зниження адекватного рівня ліквідності може спричинюватися трьома групами факторів: прорахунками відповідальних працівників банку, коли вони не вірно оцінюють величину можливих ризиків при здійсненні своїх операцій; виникненням форс-мажорних обставин, що не залежать ні від позичальника, ні від банку, які неможливо ні передбачити, ні уникнути; порушенням збалансованості активів та пасивів балансу банку за ступенем відповідності строків розміщених активів та залучених банком пасивів, що може спричинити відсутність у банку необхідних коштів у потрібний момент для погашення своїх зобов'язань. Кожна із вказаних груп має свої особливості, перша група причин порушення платоспроможності банку цілком і повністю залежить від якості аналітичної роботи його персоналу в процесі здійснення кожної конкретної операції, а тому вона є предметом окремого дослідження, стосовно можливих негативних наслідків у зв'язку із форс-мажорними обставинами, то їх уникнути взагалі неможливо. Основним принципом, на основі якого забезпечується підтримання

ліквідності банку, є відповідність активів його балансу до строків очікуваного виникнення потреби в коштах для погашення зобов'язань перед кредиторами та вкладниками. Така ув'язка досягається шляхом групування відповідних статей балансу банку - активних та пасивних - за строками їх виконання та проведення належного порівняльного аналізу отриманих сум.

Однак, слід зазначити, що така оцінка відображає існуючий стан ліквідності комерційного банку на якусь певну дату, що обмежує його можливості у оперативному регулюванні своєї платоспроможності. З цієї точки зору необхідним слід вважати проведення банківськими установами глибокого всебічного аналізу всіх факторів, здатних впливати на рівень ліквідності комерційного банку, та здійснення необхідного регулювання такого впливу на основі внесення оперативних змін у проведення тих чи інших банківських операцій. Серед основних напрямів такої аналітичної роботи можна запропонувати: прогнозування зміни співвідношення обсягу залучених вкладів та виданих кредитів; оцінка потреб банку в ліквідних коштах; аналіз можливостей використання зовнішніх та внутрішніх джерел поповнення ліквідних коштів; розроблення стратегії управління ліквідними коштами.

Ліквідність комерційного банку значною мірою залежить від коливань загальної суми вкладів та попиту на кредити. Тому як один з методів регулювання рівня своєї ліквідності банк може використовувати прогнозування співвідношення обсягу залучених вкладів та виданих кредитів. Основна мета такого прогнозування полягає у визначенні з максимально можливою точністю потреби банку в ліквідних коштах. Як свідчить аналіз досвіду роботи зарубіжних комерційних банків, банківськими установами використовується велика кількість різноманітних статистичних прийомів, що засновані на знаннях та досвіді керівництва, для складання прогнозів величини депозитів та кредитів. Визначальним при цьому є аналіз та прогнозування макроекономічних факторів, які впливають на залучення вкладів та зміну попиту на кредити. Вказані фактори можна розділити на кілька груп: випадкові, які не піддаються ні реальному передбаченню, ні впливу і які можна розцінювати як форсмажор; сезонні,

пов’язані із особливостями виробництва в окремих галузях економіки та сезонними коливаннями руху грошових потоків; циклічні, які обумовлені підйомами та спадами ділової активності із настанням різних фаз економічного циклу; довгострокові, пов’язані із тривалими структурними зрушеннями в економіці та інші. Оцінка даних факторів дозволяє простежити і деякою мірою передбачити загальні тенденції у змінах вкладів та коливання попиту на кредит. Однак для більшої конкретизації прогнозу комерційному банку доцільно проводити аналіз очікуваних змін і на мікроекономічному рівні, досліджуючи потреби в кредиті та можливий рівень вкладів стосовно кожного із своїх основних клієнтів. Як результат може бути складена та використана наступна схема взаємозв'язків:

Очікувана зміна сукупних кредитів на наступний період **є функцією** **(прогнозованих росту ВНП країни, поточного темпу росту сукупної грошової пропозиції, прогнозованих квартальних доходів підприємств, прогнозованого відсотку на банківські позики, та очікуваних темпів інфляції);**

Очікувана зміна сукупних вкладів та недепозитних зобов’язань на наступний період **є функцією** **(очікуваного росту індивідуальних доходів, поточного темпу росту сукупної грошової пропозиції, очікуваного росту роздрібних продаж, очікуваного доходу від вкладів на грошовому ринку, та очікуваних темпів інфляції);**

На першому етапі джерела депозитів та інших коштів рекомендується розділити на категорії, в основі яких лежить оцінка можливості їх знецінення і,

відповідно, можливість бути втраченими для банку. Використовуючи практичний досвід зарубіжних банків, доцільним є поділ депозитів комерційного банку та недепозитних зобов'язань на три категорії:

зобов'язання по "гарячих" грошах - вкладах та інших грошових коштах, котрі чутливо реагують на зміну процентних ставок, або ті, в знеціненні яких в майбутньому періодів керівництво банку впевнено;

ненадійні кошти - вклади клієнтів, значна частина яких (можливо 20-30%) може бути вилучена з банку в будь-який час протягом поточного періоду;

стабільні кошти (часто називані основними вкладами чи основними зобов'язаннями). Для них ймовірність бути вилученими керівництво приймає найменьшою (за виключенням мінімального відсотку від загального обсягу).

На другому етапі відповідальні працівники банку повинні розмістити ліквідні кошти, керуючись деяким бажаним правилом використання кожного виду вищеперерахованих депозитів. Так, може бути встановлений %-й резерв (80-95%) ліквідних коштів по "гарячих грошах" (R1) (мінус будь-які обов'язкові по цих депозитах резерви, що є у банку). Цей резерв може складатися із швидкореалізовуваних депозитів в банках-кореспондентах, коштів у касі банку та на кореспондентському рахунку у Національному банку, тощо.

Основне правило використання ненадійних вкладів та недепозитних зобов'язань полягає у збереженні їх фіксованої величини (30-40%) в ліквідних резервах (R2). Для стабільних (основних) джерел коштів банк може мати невелику частку (15% і меньше) в ліквідних резервах (R3). Таким чином, резерв ліквідних коштів по банківських депозитах та недепозитних зобов'язаннях може бути наступним:

Резерв ліквідних коштів = R1* (депозити та недепозитні зобов'язання у формі гарячих грошей - обов'язкові резерви) + R2* (ненадійні ліквідні вклади та недепозитні кошти по зобов'язаннях - обов'язкові резерви) + R3* (стабільні вклади та недепозитні кошти - обов'язкові резерви).

Відповідно до сучасної "доктрини партнерства у взаємовідносинах з клієнтами", керівництво банку повинно прагнути встановити стійкі

взаємовідносини з клієнтом, орієнтуючись на перспективу. Це означає, що керівництво повинно прагнути втстановлювати максимально можливу величину сукупних кредитів та тримати в ліквідних резервах різницю між фактичною сумою непогашених кредитів та максимальним потенційним розміром сукупних кредитів.

Додаючи потреби в ліквідних коштах для забезпечення кредитів та депозитів, можна отримати наступні загальні потреби комерційного банку в ліквідних коштах:

Загальні потреби банку в ліквідних коштах = R1* (депозити та недепозитні зобов'язання у формі гарячих грошей - обов'язкові резерви) + R2* (ненадійні ліквідні вклади та недепозитні кошти по зобов'язаннях - обов'язкові резерви) + R3* (стабільні вклади та недепозитні кошти - обов'язкові резерви) + 1.00 * (потенційно прострочена заборгованість по кредитах - фактична величина прострочених кредитів).

Загальні результати такого прогнозування дають комерційному банку можливість розрахувати очікувані надходження коштів у вигляді припливу нових вкладів або погашення виданих раніше позик, а також ймовірні виплати за вкладними рахунками та у зв'язку із необхідністю задоволення потреб клієнтів у кредитах.

Сума ліквідних активів, якими повинен володіти комерційний банк, залежить від стабільності його депозитної структури та від потенціалу швидкого розширення його позичкового портфелю.

Здатність до отримання додаткових зобов'язань (пасивів) складає потенціал банківської ліквідності. Граничні витрати ліквідності, витрати на додатково придбані кошти в оцінці пасивних джерел ліквідності мають першочергову важливість. Увага повинна приділятися таким факторам та чинникам, як частота, з якою банк повинен регулярно рефінансувати залучені зобов'язання, строк яких спливає, та оцінка здатності банку залучати кошти із грошового ринку. Очевидна складність винесення оцінки останнього полягає в тому, що допоки комерційний банк не вийде на ринок, неможливо з повною впевненістю визначити те, що

кошти будуть доступні за такою ціною, яка залишить позитивне значення різниці доходу (маржі).

Ця стратегія є досить простою, вона не потребує особливої підготовки персоналу для її застосування. Вона передбачає, що банк сприймає свою ресурсну базу, як те, що від нього не залежить, а тому всі свої зусилля по управлінню спрямовує на активні операції.

Ігноруванню вітчизняними банками стратегії управління активами-пасивами є цілий ряд причин.

По-перше, українські банки ще не відчувають потреби у такій системі управління своїми фінансами, бо ще не вичерпані можливості екстенсивного розвитку банківської системи. Підвищувати свою прибутковість є просто недоцільним за існуючого рівня оподаткування. Конкуренція між банками не набрала ще тої гостроти, коли банкам, щоб підтримувати свою позицію на ринку необхідно переходити на якісно новий рівень менеджменту.

По-друге, в Україні ще досі недостатню увагу приділяють управлінню ринковими ризиками. Переважно тому, що процентні ставки та валютні курси не на стільки мінливі як на світових фінансових ринках. А також обсяги операцій вітчизняних банків важко порівнювати з зарубіжними, що в свою чергу впливає на абсолютні розміри ризиків.

По-третє, інтегроване управління активами та пасивами – це складний процес, який потребує професійного підходу. Банки просто не мають достатньо кваліфікованого персоналу для здійснення такого управління банківською діяльністю.

По-четверте, балансовими методами просто неможливо швидко привести баланс у відповідність зі змінами ринкової ситуації, а використовувати позабалансові угоди, так як ф’ючерси, форварди, опціони та свопи наші банки не мають змоги.

Оцінюючи діяльність комерційного банку у регулюванні ліквідності слід відзначити ряд практичних положень щодо покращення цього виду діяльності:

- доцільним є складання прогнозів (якщо це можливо), коли найбільші вкладники та користувачі кредитів банку планують зняти кошти з рахунків або збільшити вклади;

- забезпечення безперебійного виконання банком своїх зобов'язань перед клієнтами повинно досягатися шляхом раціонального поєднання різноманітних способів управління станом банківської ліквідності.

Її доцільно розпочинати аналізом доходів і видатків та завершувати дослідженням
факторів прибутковості:

Рис. 3.1. Послідовність аналізу ефективності банківської установи

Згідно обраної тематики дослідження зупинимося докладніше на другому.

Отже, важливою складовою, банківського прибутку виступають витрати комерційного банку, які він несе в процесі здійснення своєї діяльності. Нами пропонується наступне групування видаткових статей балансу комерційного банку:

- витрати всього,
- процентні витрат,
- непроцентні витрати

Згідно вищенаведеного, переважаючу частку в сумарних видатках займають процентні витрати. Частково це виправдано, оскільки ряд причин, що визивають ріст процентних витрат, носять об'єктивний характер і тому не залежать від результатів діяльності банку. Однак, існують фактори, котрі комерційний банк може усунути і тим самим зменшити витрати, що одразу відіб'ється на рості його прибутку. Тому необхідно розглянути ці об'єктивні та суб'єктивні причини росту процентних витрат, щоби банк міг по можливості управляти ними.

В цілому, комерційні банки повинні оптимізувати структуру своїх пасивів таким чином, щоб звести до мінімуму питому вагу високозатратних статей, не порушуючи при цьому співвідношення з відповідними активними вкладеннями з тим, щоби це не вплинуло на стан банківської ліквідності.

Окремо розглядаються затрати на кожний депозитний інструмент та їх питома вага в сумарних процентних витратах. Щоби мати змогу зробити певні висновки, доцільно визначити середню вартість кожного депозитного інструменту шляхом ділення вказаних вище затрат на середні залишки відповідного виду депозиту.

Так, затрати по обслуговуванню розрахункових рахунків найменші. А отже, це найдешевший ресурс для банку. Збільшення частки вказаного компоненту в ресурсній базі зменшує процентні витрати банку. Однак, розрахункові рахунки - це найбільш непередбачуваний інструмент, тому висока їх частка в мобілізованих коштах послаблює ліквідність банку. Оптимальний рівень розрахункових рахунків в ресурсній базі банку - до 30%.

Збільшення частки строкових депозитів в загальній сумі мобілізованих коштів є позитивним моментом, незважаючи на ріст процентних витрат (вартість строкових депозитів вища за розрахункові рахунки, але нижча міжбанківського кредиту).

Висока питома вага міжбанківського кредиту в загальному обсязі залучених ресурсів веде до сильного подорожчання кредитних ресурсів банку в цілому, так як це найдорожчий інструмент з усіх, що розглядалися. Крім того, зростаюча залежність від крупних міжбанківських кредитів не може бути охарактеризована позитивно, так як диверсифікація залучених ресурсів зміцнює ліквідність банку, а міжбанківський кредит не сприяє диверсифікації. Рекомендований рівень - 20% в ресурсній базі. Однак, в сучасних умовах, коли залучення строкових депозитів підприємств та населення утруднено через високі темпи інфляції, багато комерційних банків змушені для поповнення своєї ресурсної бази все частіше використовувати міжбанківські позики. Комерційним банкам особливу увагу слід звернути на вклади населення, затрати по яких значно

нижчі чим по міжбанківських кредитах , а можливі обсяги залучення є значними. Скорочення частки депозитів в загальній сумі залучених коштів тягне за собою підвищення вартості ресурсів, оскільки депозити звичайно є більш дешевим джерелом ніж банківські кредити чи випуск цінних паперів.

3.2. Напрями удосконалення управління депозитними ресурсами банку

Аналізуючи динаміку середніх залишків депозитних коштів, важливо визначити, які фактори впливають на їх зміну. Основними такими факторами є:

- зміна обсягу оплачуваних депозитів. Позитивно оцінюється ритмічність у залученні ресурсів, що створює основу для розширення активних операцій і доходів банку;
- зміна питомої ваги оплачуваних депозитів у сукупних пасивах. При цьому ріст частки оплачуваних депозитів у пасивах не можна оцінювати однозначно: з одного боку, оплачувані депозити - це, як правило, строкові вклади, що додають стабільність ресурсній базі банку; з іншого боку, термінові депозити - це відносно дорогі ресурси, тому їхній ріст приводить до підвищення процентних витрат.

Структурні зміни в депозитній базі комерційного банку варто відслідковувати за такими напрямками [102, с.57]:

а) аналіз структури по видах депозитів і внесків у грошовому вираженні протягом періоду, що досліджується;

б) аналіз структури депозитних рахунків у кількісному вираженні;

в) аналіз структури депозитної бази за термінами залучення окремих елементів;

г) оцінка відхилень (змін) протягом періоду, що досліджується, в абсолютному і відносному вираженні.

Доцільно на даному етапі аналізу виявити вплив факторів на розмір залишків по вкладах у розрізі видів депозитних ресурсів. Розрахунок можна

здійснити шляхом елімінування, використовуючи аналітичну модель, запропоновану у формулі 3.1:

Залишки по внесках = Кількість рахунків * Розмір середнього вкладу (3.1)

Залишки по внесках на 01.02.03 = 3085*4262 = 13148270

В результаті такого аналізу визначають, з якими вкладниками в основному працює банк, і наскільки він задовольняє їх потреби.

Наступний етап аналітичної роботи присвячений оцінці витрат і середньої вартості елементів депозитної бази комерційного банку. Для цього нараховані і сплачені відсотки розподілити за кожним інструментом депозитної бази (тобто по видах депозитів), вивчити питому вагу кожного інструменту в сумарних процентних витратах, а також обчислити середню вартість інструментів як відношення зазначених вище витрат до середніх залишків відповідного виду депозитів.

Такий аналіз дозволяє зробити висновки щодо наступного:

- витрати по обслуговуванню розрахункових рахунків, як правило, найменші. Це найдешевший ресурс для банку. Збільшення частки зазначеного компонента в ресурсній базі скорочує процентні витрати, однак зміни залишків на розрахункових рахунках не передбачувані, у зв’язку з чим висока їх частка послабляє ліквідність банку. Обсяг розрахункових рахунків у ресурсній базі, застосовуваний у якості оптимального у світовій практиці, до 30%;

- не дивлячись на ріст процентних витрат, збільшення частки термінових депозитів у загальній сумі засобів є моментом позитивним, оскільки вони є найбільш стабільною частиною залучених ресурсів. Саме вони дозволяють кредитувати на більш тривалі терміни, але в результаті по них виплачується більш високий відсоток. Рекомендований їх обсяг у сукупних ресурсах банку - не менш 50%;

- міжбанківські депозити - це найдорожчий елемент депозитної бази, тому його питома вага в загальному обсязі залучених коштів веде до подорожчання

кредитних ресурсів банку. Не можна оцінити позитивно велику залежність банку від депозитів інших комерційних банків. Рівень, що рекомендується - 20% у ресурсній базі;

- витрати на внески громадян значно нижче, ніж по міжбанківських депозитах, тому робота банка повинна бути спрямована на збільшення обсягу залучених коштів від громадян.

Для більш детального аналізу процентних витрат банка слід акцентувати увагу на факторному аналізі процентних витрат.

Досягнення оптимізації структури пасивів в умовах трансформації економіки можливе при виконанні банком ряду умов. Пропонується наступна методика формування витрат по ресурсній базі банку.

По-перше, необхідно визначити пріоритетні сторони окремих видів ресурсів. З цією метою проводиться структурний аналіз формування ресурсної бази: на основі показників діяльності комерційних банків розраховується економічна ефективність ресурсів, увага приділяється витратам на кожен вид ресурсів, їх питомій вазі в процентних витратах банку і середньої вартості кожного виду ресурсів, можливості банку при розміщенні кожного виду ресурсів з урахуванням терміну залучення й одержанню середньої маржі за результатами діяльності.

По-друге, проводиться суб'єктивний аналіз незалежності окремих елементів ресурсної бази від ряду факторів за окремими критеріями. Цей аналіз менеджер банку може провести самостійно або за допомогою іншої організаційної структури.

Підсумовуючи дану частину аналізу, слід відмітити, що скороченню витрат банку буде сприяти гармонізація структури ресурсної бази.

Вибір найкращого варіанту формування банківських ресурсів з більшості можливих пропонується здійснювати на основі рейтингової оцінки незалежності окремих елементів ресурсної бази від впливу макроекономічних факторів.

З метою забезпечення фінансової стійкості комерційного банку необхідно оптимізувати співвідношення між основними складовими ресурсної бази.

Узагальнити напрями аналізу процентних витрат можна у схемі 3.2.

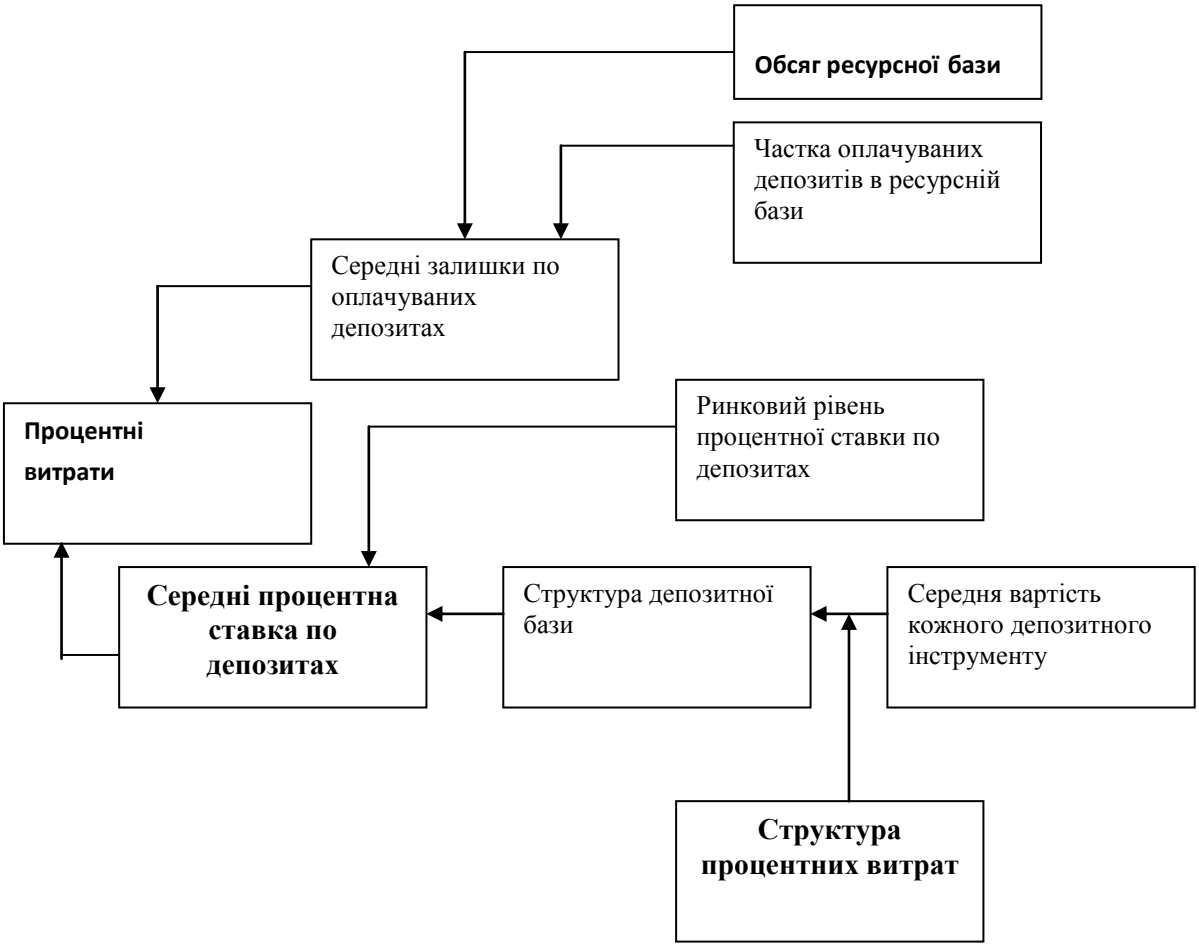


Рис.3.2. Пофакторний аналіз процентних витрат комерційного банку

Система оцінки елементів ресурсної бази комерційного банку характеризується наступним:

- система є суб'єктивною;

- думка менеджера є основним фактором у прийнятті рішень по оптимізації;

- фактори, що впливають на елементи ресурсної бази, можуть бути змінені внаслідок об'єктивних і суб'єктивних причин.

Тому запропонована методика має переваги:

- можливість змінюватися залежно від макроекономічних факторів;

- залежно від поставлених цілей можна аналізувати вплив будь-якої кількості факторів.

Таким чином, аналітична робота комерційного банку в напрямку дослідження депозитних операцій покликана дати об'єктивну характеристику якісних і кількісних показників депозитної діяльності банку, оцінити структурні зрушення в загальній сукупності депозитної бази, провести вартісний і факторний аналіз процентних витрат. Маючи висновок про результати такого аналізу банківський менеджмент, ґрунтуючись на основних стратегічних орієнтирах депозитної політики комерційного банку, що задовольняє потреби мікро- і макросередовища банку, здатний внести відповідні корективи з метою оптимізації депозитної бази для дотримання ключових принципів банківської діяльності - забезпечення максимального прибутку й одночасно необхідної ліквідності і стабільності.

"Проведені в різних країнах дослідження мотивів вибору банків клієнтами показують, що на перше місце вони ставлять кількість і якість наданих банківських послуг, далі - ціна таких послуг у даному банку та інших банках, швидкість проведення операцій і лише на останньому місці фігурує той факт, що клієнт користувався цим банком раніше. Таке розташування мотивів, з одного боку, полегшує для банків боротьбу з конкурентами за клієнтів, з іншого, підвищує значення таких чинників, які носять не тільки економічний, але й психологічний характер: час прийому, час очікування зустрічі, тон звернення та бесіди працівників банку, рівень їхньої уваги та ін. [22] ". У той же час, з нашої точки зору, в умовах банківського ринку України більш обґрунтовано поділ критеріїв вибору банку на "... надійність обраного банку; гарантія конфіденційності інформації про стан рахунків клієнта; відносна вигідність послуг, що надаються банком, в порівнянні з послугами інших банків такого ж рівня [44] ".

Відкриття банківського рахунку надає наступні переваги клієнту (фізичній особі):• скорочення кількості готівки і завдяки цьому захист від їх втрати і крадіжки;• участь у безготівковому платіжному обороті;• прибуткове вкладення грошових коштів;• можливості використання інших банківських послуг, наприклад, чекових карток, кредитів, придбання цінних паперів.

Відкриття клієнтом банківського рахунку є вихідним пунктом для банку в області збуту послуг. Він встановлює контакт з клієнтом і забезпечує клієнтові тривале користування банківськими послугами.

Виходячи з факту постійної гомогенізації пропозиції продуктів конкуруючих банків (тобто продукти кредитних установ стають все більш ідентичними) в центр уваги банків висувається концепція переходу від орієнтації на продукт до індивідуалізації контактів з кожним клієнтом, до індивідуальних консультацій та персонального обслуговування. В основі даної концепції лежить ідея довічного обслуговування клієнта, яка передбачає таку сегментацію ринку, при якій охоплюються всі потреби клієнта в цілому. Для цього виділяються всі фази життєвого циклу і відповідні їм потреби. Вихідним пунктом для орієнтованих на клієнта заходів у галузі продажів повинні бути існуючі або потенційні потреби клієнта. Багато з цих потреб виникають або змінюються в певному віці або на певних етапах життя, тобто між віком і потребами складається прямий взаємозв'язок. Тому фази життєвого циклу є доцільним вихідним пунктом для сегментації ринку приватних клієнтів.

У країнах з розвиненою економікою банки, щоб швидко і гнучко реагувати на мінливі потреби окремих клієнтів визначають потреби своїх клієнтів у відповідності з різними фазами життєвого циклу. Потім для кожної фази життєвого циклу складається пакет відповідних фінансових продуктів, які задовольняють потреби клієнтів. Так, з народження і приблизно до 17 років інвестування державних допомог на дітей відіграє приблизно ту ж роль, що і забезпечення освіти за рахунок відповідних видів страхування. Контакт потенційного клієнта з банком встановлюється переважно через консультування батьків і поступово переходить до дитини і підліткам. З початком трудової діяльності приблизно до 30 років складається самостійна зв'язок з клієнтом. Після отримання освіти виникає фінансова необхідність і часто на рахунку клієнта залишається частина не витрачених грошей. З віком і збільшенням доходу проявляється інтерес до цільового заощадженню на будівництво житла, до інвестиційних фондів та страхування. З 30 років і приблизно до 60 на перший

план висуваються орієнтири на створення власного житла. З відходом на пенсію дохід перевищує витрати і, як правило, створюються великі заощадження і на передній план висуваються можливості прибуткового податкозберігаючими приміщення капіталу. Для цього необхідна кваліфікована консультація банку з використання капіталу, майну та спадок.

Однак в умовах економічної кризи банківське обслуговування ринку приватних клієнтів, засноване на принципі сегментації суб'єктів ринку, значно ускладнюється. Причиною тому є відсутність чітко визначених фінансових потоків по різних сегментним групам і стабільне перевищення витрат над доходами по значній кількості сегментів ринку. На наш погляд, це є однією з основних причин недостатнього залучення коштів приватних клієнтів в банківську систему України.

Але в теж час, клієнти, що користуються послугами банків, керуються певними критеріями при відкритті того чи іншого банківського рахунку. Практика показує, що сьогоднішня мотивація клієнтів банку не вичерпується наведеною системою. Юридичні особи, зокрема, проявляють все більший інтерес до операцій проведеним банком з рахунками фізичних осіб. Це викликано насамперед тим, що в міру розвитку ринку збільшується кількість і обсяг цивільно-правових угод між юридичними та фізичними особами. Виходячи з цього можна зазначити, що політика комерційного банку, спрямована на мотивацію окремих сегментів ринку до зберігання коштів у банку (маються на увазі залишки на поточних і розрахункових рахунках клієнтів), буде значно ефективнішою, якщо при вирішенні даної проблеми буде здійснюватися комплексний підхід. Тобто банк повинен створити конкурентоздатні умови залучення коштів не лише для клієнта (що входить в певний сегмент ринку), але й забезпечити максимально можливий перелік послуг для тих суб'єктів ринку (які не входять в даний сегмент ринку), операції з якими здійснює клієнт банку в процесі своєї діяльності.

Дана концепція більш застосовна для універсальних банків. Потенційному банківському клієнтові слід мати на увазі, що перевагою будь-якого універсального банку є, за інших рівних умов, його велика стійкість. Вона

випливає з того факту, що вони менш залежні від кон'юнктури на ринках окремих послуг. У той же час спеціалізовані банки можуть вигідно відрізнятися більш високою якістю тих послуг, на яких вони спеціалізуються. Тому за кордоном нерідко буває так, що клієнт має розрахунковий рахунок в одному (універсальному) банку, але користується при необхідності послугами та інших банків (наприклад, інвестиційних в частині операцій з цінними паперами).У той же час слід зазначити, що комплексний підхід до обслуговування клієнтів є важливим інструментом у процесі залучення клієнтів на розрахунково-касове обслуговування, тобто орієнтований в основному на залучення недепозитних ресурсів. Для залучення депозитних ресурсів більше значення мають розглянуті вище стимули для клієнтів.

Депозитні рахунки визначають наявність сформованих зв'язків між клієнтом і банком, які зазвичай розширюються при укладанні договорів про позики, виконанні довірчих послуг і т.д. Розрив цих зв'язків може дорого обійтися клієнтам банку, тому вони, як правило, лояльно ставляться до банку, який вони вже обрали. Таким чином, внески є сверхпостояннимі факторами виробництва для банків. Отже, вони менш чутливі, ніж інші фінансові джерела, до зміни рівня цін за послуги банку або його процентних ставок, а також до розширення видів послуг, пропонованих конкуруючими банками."Особливістю вкладів як сверхпостоянних факторів є майже повна відсутність реакції публіки на зниження плати за послуги або збільшення процентних ставок, вироблене з метою залучення нових вкладів, так як клієнти, як правило, не поспішають змінювати свій банк під впливом хвилини, оскільки витрати і ризик, пов'язані з такими змінами, не так вже незначні [99].

Важливе значення в процесі залучення платних ресурсів мають різновиди форм їх залучення, виражені як у нових модифікаціях вже існуючих банківських продуктів, так і в створенні принципово нових об'єктів вкладення коштів для клієнтів.

Процес удосконалення вже існуючих методів залучення платних ресурсів наочно може бути продемонстрований шляхом розгляду нових модифікацій

депозитних вкладів фізичних осіб, пропонованих своїм клієнтам деякими комерційними банками Росії. Розглянемо деякі з них.

Святкові вклади. Рахунки, режим виплати відсотків по яких підведений під святкові дати, перелік яких банк визначає самостійно. Надають клієнтові можливість накопичити певну суму до свята.

Дитячі вклади. Неповнолітньому надається можливість не більше шести разів на місяць самостійно знімати гроші з рахунку в межах, визначених батьками при укладенні договору про відкриття вкладу або накопичувати гроші на рахунку кілька місяців. Виявляється виховний ефект на неповнолітнього, який отримує певну фінансову самостійність, що стимулює батьків до формування подібного роду вкладів.

Конверсійні вклади. Клієнт формує залишок коштів по рахунку у ВКВ або ж національній валюті під відсотки, відповідні простим строкових вкладах банку. Термін зберігання вкладу клієнт визначає самостійно (мінімум - 1 місяць). При укладенні договору про відкриття вкладу визначається величина відхилення курсу обраної ВКВ до національної валюти від поточного рівня, при перевищенні якого банк проводить автоматичну конвертацію. Наприклад, у випадку падіння курсу національної валюти до ВКВ більш, ніж на визначену в договорі величину вся сума в національній валюті конвертуються у ВКВ і переводиться на валютний вклад. Аналогічно проводиться зворотна конвертація в разі падіння курсу національної валюти до ВКВ менш, ніж на визначений у договорі відсоток або зростання курсу національної валюти по відношенню до ВКВ. Таким чином клієнт страхується від різкої зміни курсу ВКВ.

Пенсійні рахунки, що формуються юридичними особами для своїх співробітників. Депозитні кошти, що знаходяться на рахунку, можуть бути передані у володіння співробітнику (в будь-який момент за розпорядженням підприємства), а можуть належати підприємству, що відкрив рахунок. В останньому випадку можливе перерахування коштів з одного іменного рахунку на інший, наприклад, при звільненні співробітника або вилучення коштів. Грошові кошти на пенсійні рахунки можуть чинити і як додаткове соціальне страхування з

включенням в собівартість продукції. У цьому випадку банк укладає договір з профспілкою, до якого належить юридична особа. Відповідний профспілка може бути створений на базі організації клієнта.

Активізація ринкових перетворень і, як наслідок цього, зростання безготівкових операцій готує грунт для розвитку системи розрахунків населення з різними суб'єктами ринку за допомогою безготівкових платежів. Природно рівень розвитку економіки в нашій країні не дозволяє на сьогоднішній день говорити про те, що концепція максимального скорочення частки готівково-грошових операцій у загальній сумі платежів фізичних осіб призведе до значного зростання грошових потоків через рахунки фізичних осіб. Але з урахуванням того, що стратегія комерційного банку повинна орієнтуватися на перспективу, аналізу даного напрямку, на наш погляд, необхідно приділити належну увагу. Комерційні банки України активно залучаються до програми розрахунково-касового обслуговування фізичних осіб про що свідчить все більш зростаючу кількість банків, які беруть комунальні платежі від населення.

Розрахунково-касове обслуговування приватних клієнтів може супроводжуватися акумуляцією коштів клієнтів на рахунках до запитання (розрахункові рахунки), вкладами на яких вкладники можуть розпоряджатися без попереднього повідомлення банку. Вклади до запитання мають різне значення для банків. Як показує практика банків розвинених країн, незважаючи на право вкладника розпоряджатися вкладами в будь-який час, частина вкладів до запитання залишається в банку. Це має наступні причини:• вкладники зазвичай не знімають всю суму вкладів;• відтік вкладів здебільшого вирівнюється припливом вкладів;• платіжний оборот почасти можна здійснити перерахуванням на інший рахунок в тому ж кредитній установі і таким чином сума вкладів не змінюється.

В результаті розміщення клієнтом вкладів до запитання і часткового їх використання для платіжного обороту банк отримує комісійні та інші доходи (плата за ведення рахунку, за чекові картки, за кредитні картки).

Економіка України в цілому і банківська система країни зокрема в умовах економічної кризи відчувають величезний дефіцит вільних грошових коштів. На

наш погляд, саме тому діяльність українських банків на ринку позикових капіталів має відігравати визначальну роль у процесі формування банківських ресурсів. Однак практика показує, що найбільш активну позицію українські банки займають на фінансовому ринку позикових капіталів (ринок міжбанківського кредитування). У той же час фондовий ринок позикових капіталів (ринок банківських боргових зобов'язань) тільки починає входити в поле зору банків. Причиною тому є недостатньо висока розвиненість фондового ринку та його інфраструктури. У поєднанні з невисоким кредитним рейтингом України на світових фінансових ринках це практично зводить нанівець діяльність українських банків на ринку євродоларових позик.

На наш погляд, активізація діяльності українських банків на фондовому ринку позикових капіталів може досить ефективно відбитися на стані банківських ресурсів. Мова йде про емісію ощадних сертифікатів, банківських облігацій і векселів.

Необхідно відзначити, що розміщення ощадних сертифікатів досить давно є одним із способів формування фінансових ресурсів для цілого ряду українських банків. Практика показує, що на початку 90-х років поряд з ощадними сертифікатами на ринку зверталися і так звані депозитні сертифікати, правовий статус яких українським законодавством не визначений. По суті депозитні сертифікати є свідченням про депонування в банку коштів юридичних осіб. Російське законодавство, зокрема, відрізняє ощадні сертифікати та депозитні сертифікати. В якості ощадних сертифікатів визначаються цінні папери, що свідчать про депозитний вклад фізичних осіб у банківській установі, а депозитних сертифікатів - цінні папери, що свідчать про депозитний вклад юридичних осіб в банківській установі.

З метою створення логічної системи орієнтованості на клієнта банкам доцільно:

- проводити опитування серед клієнтів відносно якості обслуговування та виконання зобов’язань перед клієнтом;

▪здійснювати постійну оцінку клієнтів з метою визначення подальших напрямів підвищення якості обслуговування клієнтів та задоволення їхніх потреб в депозитних послугах;

▪вживати відповідних заходів у випадку зниження обсягів продажу депозитних продуктів банку, спрямованих на використання цінових і нецінових методів управління депозитною діяльністю банку.

Саме поняття орієнтованості не завжди означає обов'язкове розширення асортименту депозитних продуктів, що пропонуються банками для існуючих та потенційних клієнтів. Завдання полягає в тому, щоб вивчати поведінку клієнта і враховувати її під час розробки нових депозитних послуг. Приділення уваги питанню орієнтованості на клієнта, застосування електронних технологій в банківській справі, розвиток банківського маркетингу як прикладної науки дали змогу багатьом зарубіжним банкам сформувати свою депозитну політику на високому рівні. Традиційно відомі дві системи доставки банківських депозитних продуктів:

1. Відділення, які надають клієнтам повний спектр депозитних послуг. Такі структури були до 70-х років основою банківських систем доведення послуг до споживачів. Проте останнім часом помічається відхід від такої організації надання послуг, що зумовлений появою значної кількості нових банківських операцій, які не кожне відділення спроможне виконувати. Це пов'язано з тим, що розміри та можливості відділень банків, у яких працює невелика кількість фахівців-професіоналів, обмежені.

Такі відділення, що надають повний спектр депозитних послуг, мають сьогодні всі необхідні передумови для функціонування. Переваги відділень такого типу є цілком очевидними, оскільки для клієнтів такі відділення відкривають широкі можливості щодо доступу до різних банківських послуг. Керівництво відділень при цьому повинно організувати роботу таким чином, щоб клієнт міг не лише скористатися якимось певним видом депозитним послуг, але й дізнатися більше про про інші послуги установи (кредитні, інвестиційні).

2. Спеціалізовані відділення і відділення, що надають обмежений спектр депозитних послуг. Якщо універсальним відділенням за кордоном важко вижити в ринкових умовах, на зміну їм приходять спеціалізовані відділення і відділення, що надають обмежений спектр послуг.

Особливістю цього типу відділень є те, що вони можуть займатися обслуговуванням роздрібних або корпоративних клієнтів. Вузький асортимент послуг, які сьогодні надаються банківськими установами не завжди приводить до зростання обсягів банківської діяльності. Це можна пояснити низкою причин, пов'язаних з тим, що поява нових альтернативних способів здійснення банківських операцій створює умови, коли клієнтам не обов'язково відвідувати банк. Операції можна проводити з використанням пластикових карток, системи "Клієнт-банк" тощо.