

Збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції. – К.: ГО «Київський економічний науковий центр», 2014. – Ч. 4. – С. 44-46.

8. Сусіденко Ю. В. Неторговельні операції комерційних банків в іноземній валюті / Ю. В. Сусіденко, А. В. Кирилович // Збірник матеріалів міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. – Д: Дробязко. – 2013. – С. 212-215.

Сусіденко Ю.В., Яремко А.А.

Винницький торгово-економічний інститут
Київського національного торгово-економічного університету

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВАЛЮТНОГО РЫНКА УКРАИНЫ

Аннотация

В статье рассмотрено состояние валютного рынка Украины. Определена суть и основы его функционирования. Проанализирована валютная политика и государственное валютное регулирование, влияющее на формирование валютного рынка. Определены основные субъекты и объекты валютного рынка. Раскрыты основные проблемы и тенденции современного рынка труда.

Ключевые слова: валютный рынок, курс национальной валюты, валютная интервенция, государственное валютное регулирование, валютное законодательство.

Susidenko J.V., Yaremko A.O.

Vynnytsia Trade and Economic Institution
Kyiv National University of Trade and Economics

THE MAIN TENDENCIES OF THE DEVELOPMENT OF THE UKRAINIAN CURRENCY MARKET

Summary

In the article it is studied the state of the currency market of Ukraine. It is defined the essence and basis of its functioning. It is analyzed the monetary policy and exchange regulations state that influence the currency market. It is also defined the main subjects and objects of the currency market. It is examined the basic problems and tendencies of the modern labor market.

Keywords: currency market, the exchange rate, currency intervention, state currency regulation, currency legislation.

УДК 336.717.3(045)

ДЕПОЗИТНА ПОЛІТИКА БАНКУ ПО ЗАЛУЧЕННЮ КОШТІВ НАСЕЛЕННЯ У ВКЛАДИ

Телишевська Л.І., Сулим Т.О.

Харківський національний університет будівництва та архітектури

У статті розглянуто сучасні тенденції і проблеми депозитної політики банку. Проаналізовано стан депозитних продуктів банку. Визначено ряд негативних факторів, що впливають на залучення коштів потенційних вкладників. Установлено що, незважаючи на ці негативні фактори, банк продовжує покращувати свої депозитні продукти. Доведено, що на шляху збільшення вкладів банку необхідно постійно удосконалювати свою депозитну політику тим самим збільшуючи привабливість банку на депозитному ринку.

Ключові слова: депозитний ринок, банки, вкладники, клієнти, депозитні послуги, депозитний продукт, вклад, ресурси банку.

Постановка проблеми. У зв'язку з економічними і соціальними перетвореннями, що відбулися в суспільстві за останні десятиліття в банківських установах України актуальним є забезпечення банків необхідним обсягом депозитних коштів, що є основним завданням депозитної політики банку. Тому, в банківській сфе-

рі в умовах жорсткої конкуренції розгорнулася справжня боротьба за кошти клієнтів, оскільки саме вільні грошові кошти, що залучаються банками у вклади, є найважливішим джерелом формування ресурсної бази, яку банк використовує в своїй діяльності, тобто спрямовує в кредитно-інвестиційний процес.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Темі депозитної політики банку приділено значну увагу такими вченими, як Г. І. Бірман, Н. Ф. Васильєва, О. В. Васюренко, О. Д. Заруба, А. М. Мороз, А. А. Пересада, Л. О. Примостка, М. І. Савлук, О. Я. Стойко та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак істотне підвищення ролі депозитної політики у забезпеченні стійкості і надійності банку та економіки країни загалом зумовлює необхідність подальших досліджень, особливо механізму взаємодії банку з клієнтами у процесі формування банківських ресурсів.

Мета статті. Головною метою статті є визначення місця депозитної політики діяльності банку та шляхи вдосконалення процесу її формування та реалізації в умовах сучасного стану економіки в країні.

Виклад основного матеріалу. Формування банківських ресурсів є основою організації прибуткової діяльності банку. Процес формування ресурсів банку, оптимізація їх структури та якісне управління ними має для банку велике значення, так як одним із найголовніших складових елементів діяльності банку, що суттєво впливає на формування прибутку, є його ресурсна база.

За твердженням О. Я. Стойко [16], ресурсна база банку – це сукупність грошових коштів, які є у розпорядженні банку і використовуються ним для здійснення кредитних, інвестиційних та інших активних операцій. Згідно з існуючими у банківській практиці традиціями ресурси банку поділяють на власні, залучені та запозичені кошти [14]. Їх склад показано на рис. 1.

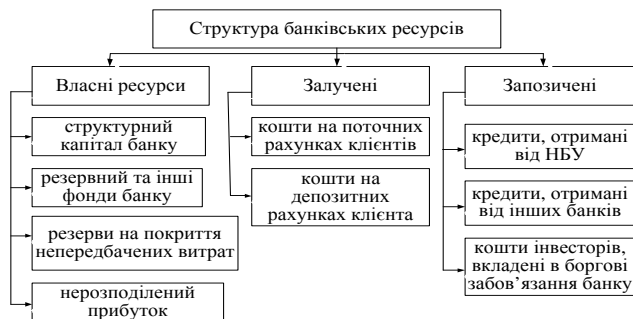


Рис. 1. Структура ресурсів банку

Джерело: [16]

Із рис. 1 видно, що структура банківських ресурсів крім власних коштів, включає залучені і позикові. Практика свідчить, що більша частина банківських ресурсів формується за рахунок залучених та позичених коштів, а не власних. Найбільшу частку в банківських зобов'язаннях складають залучені у вкладників депозитні кошти, які являються основним джерелом формування ресурсів банку, що спрямовуються на проведення активних операцій [12].

Існує велика кількість факторів, що обумовлюють можливість банку залучати та використовувати депозитні ресурси. На залучення банками депозитних ресурсів впливають наступні фактори [8]:

– зовнішні фактори: стан фінансового ринку, рівень інфляції, попит на банківські послуги, рівень банківської конкуренції, грошово-кредитна політика НБУ та Міністерства фінансів України,

регіональна специфіка, стан політичного та соціального середовища тощо;

– внутрішні фактори: розмір, спеціалізація, стратегія банку, стабільність депозитів, спектр банківських послуг, цінова політика, депозитна політика, потреба банку в ресурсах, внутрішні ризики, клієнтура банку, кваліфікація і досвід персоналу банку, розвиток мережі філій.

Депозитна політика банку направлена на ефективне управління залученням депозитних ресурсів, що передбачає використання банком різноманітних методів управління. До інструментів управління залученням депозитних ресурсів банку, відносять: планування, аналіз і контроль [9]. При цьому планування у сфері залучення депозитних ресурсів являє собою комплекс фінансових планів, норм, нормативів щодо формування ресурсів банку з депозитних джерел та вироблення депозитної політики.

Аналіз, будучи інструментом управління формуванням депозитних ресурсів банку, розглядається як процес дослідження його діяльності у сфері залучення депозитних ресурсів з метою підвищення ефективності функціонування [6, 9, 15]. Аналіз і контроль поділяються за періодом їх здійснення на попередній, поточний та підсумковий [7, 12].

Попередній аналіз передбачає використання таких інструментів аналізу, як SWOT-аналіз, порівняльний аналіз, побудова прогностичних моделей розвитку банку. Так, SWOT-аналіз використовується на стратегічному рівні управління формуванням ресурсів банку з депозитних джерел при розробці депозитної політики банку. Розробка прогностичних моделей базується на відомості показників діяльності досліджуваного банку та інших банків з урахуванням пропозицій.

При попередньому контролі формування депозитної бази банку використовуються перевірка проектів, договорів, положень, наказів їх відповідність зовнішнім нормативним актам та вимогам законодавства. Базою для виконання поточного контролю процесу формування ресурсів банку є поточний аналіз, який проводиться, як правило, щоденно, щотижня, щомісяця [7].

Поточний аналіз передбачає використання таких інструментів аналізу, як вертикальний, горизонтальний, факторний, коефіцієнтний аналіз.

Поточний контроль передбачає моніторинг депозитних та розрахунково-касових операцій здійснення перевірок (перевірка відкриття та ведення поточних та депозитних рахунків клієнтів, порядку оформлення угод, порядку перерахування коштів, перевірка випадків дострокового розірвання угод, періодичного проведення звірки за рахунками, надання виписок клієнтам).

Підсумковий аналіз базується на звітних даних і є основою для підсумкового контролю та планування діяльності банку на наступний період.

Підсумковий контроль, базуючись на результатах підсумкового аналізу, передбачає контроль виконання різних планів банку щодо залучення депозитних ресурсів та усунення відхилень. Його основними інструментами підсумкового контролю є ревізії, перевірки, арифметичний та логічний контроль, аудит. Окрім контролю виконання планів, підсумковий контроль здійснюється з метою виявлення недоліків попереднього та поточного контролю та неправильного виконання

банківських операцій з рахунками клієнтів банку. Одним із його завдань є перевірка правильності відображення операцій в обліку та наявності всіх первинних документів. За результатами всіх перевірок розробляються конкретні заходи щодо усунення недоліків та запобігання їх виникненню у майбутньому. Результати підсумкового контролю використовуються при плануванні діяльності банку із формування ресурсної бази з депозитних джерел.

Депозитна політика банку визначає пріоритети банку у виборі клієнтів, а також норми і правила, що регламентують роботу персоналу банку по здійсненню депозитних операцій. У нормативних документах зазвичай знаходять відображення такі питання, як [1]: стратегія банку по залученню коштів, співвідношення між власними і залученими коштами, кращі види вкладів і депозитів, терміни їх залучення, основний контингент по депозитах, умови залучення депозитів, вкладів населення і міжбанківських депозитів, у тому числі максимальні і мінімальні ставки по них, способи залучення депозитів (на основі договорів банківського вкладу, міжбанківських угод, шляхом випуску власних векселів та сертифікатів, умови і порядок розміщення депозитів в банку), правила і умови залучення кожного виду вкладів, форми договорів, документообіг та інші.

Розрізняють такі види вкладів, а саме: «до запитання» і «строкові». Вклади «до запитання» представлені різними рахунками (розрахунковим, поточним тощо), з яких їх власники можуть одержувати готівку на першу вимогу. На рахунках до запитання клієнти банку, як правило, утримують залишки коштів, необхідні для покриття найближчих поточних платежів. Відсоткова ставка за такими рахунками досить низька, а іноді взагалі відсутня. «Строкові» вклади мають більш стабільну й зручну у банківському плануванні складову частину залученого капіталу, ніж вклади до запитання. За ними клієнтові сплачується високий депозитний відсоток, рівень якого диференціюється залежно від терміну, виду внеску, періоду повідомлення про вилучення, загальної динаміки ставок грошового ринку, інших умов. Стабільність даних ресурсів позитивно відображається на стані ліквідності банку та дозволяє йому розширювати свої активні операції, збільшуючи при цьому величину доходів [1, 5].

Банки зацікавлені у мінімальній ставці відсотків, а клієнти, навпаки – в мінімальній. Але зо-

внішні фактори вимушують банки збільшувати ставку, тому являються прийоми, що формально передбачають значне підвищення, а насправді це не завжди так. Зокрема нарахування відсотків за технологією складних процентів ніж простих, з огляду на формули їх розрахунку. Саме тому, щоб завоювати лояльність клієнтів, деякі банки зокрема ПриватБанк пропонують безподаткові депозити. В той же час відсотки нараховуються не за складними процентами, а за простими і тому сума до сплати така ж сама як і за податковим депозитом, за умов однакової величини ставки по обох депозитах. Це твердження авторами зроблено за власними розрахунками за умовами, наведеними в контрактах банку.

Існують і інші прийоми по завоюванню лояльності клієнтів, а саме у розрекламованій ставці на депозит нарахування процентів здійснюється за основною ставкою плюс додатковою ставкою (за додатковою угодою до договору). Остання є базою для нарахування відсотків на рахунок «Бонус-плюс», сума за якими може витратитися лише на купівлю товару. Дана умова дає право приймати участь у лояльній програмі «Бонус-плюс» і отримувати на картку 2%.

Такі депозитні продукти в своїй назві мають приставку плюс («Депозит плюс» та «Депозит плюс строковий»).

При визначенні мінімального розміру залишку на рахунку банк виходить з кола клієнтів, на яких орієнтований певний депозитний продукт. В основі депозитного продукту лежать депозитні послуги, так як банківський продукт є формою прояву банківської послуги в ході задоволення банком потреб клієнтів. Таким чином, депозитний продукт і послуга, як відповідно форма і зміст, знаходяться в діалектичному зв'язку. При цьому форма схильна до перетворення і трансформації, а зміст залишається незмінним. Слід зазначити, що поняття «депозитний продукт», як і «банківський продукт», більш динамічне на відміну від поняття послуга. Продукт – це товар, що виникає в результаті проведення комплексу взаємопов'язаних інформаційних, фінансових і юридичних заходів, об'єднаних єдиною технологією обслуговування клієнта. Якщо банк орієнтується на більш багатих клієнтів – встановлює більш високий мінімальний залишок на рахунках, тим відсікає небажаних клієнтів для банку [4].

Банк при розробці методик встановлення індивідуальних відсоткових ставок для різних ка-

Таблиця 1

Порівняння депозитних продуктів «ПриватБанку» в гривнях

Назва депозитного продукту	Сума вкладу	Термін вкладу (в міс.)	Ставка%	Надбавка при продовженні	Накопичена сума коштів	Сума коштів до сплати з урахуванням податку
«Депозит плюс строковий»	10000	12	26	0,5	12905	12226
«Депозит плюс»	10000	12	23	0,5	12534	11947
«Стандарт строковий»	10000	12	25	0,5	12807	12149
«Стандарт»	10000	12	22	0,5	12435	11870
«Приват-вклад»	10000	12	10	Ні	10999	10784
«Стандарт безподатковий для пенсіонерів,...»	10000	12	22	Ні	12199	12199
«Скарбничка»	10000	12	20	Ні	11999	11569
«До запитання»	10000	12	1	Ні	10100	10078

Джерело: розроблено авторами за даними [2]

тегорій клієнтів має враховувати всі об'єкти цінних інструментів. Як правило, банк комбінує використання цінних методів управління залученням депозитних ресурсів (при консервативній депозитній політиці) та не цінних (при агресивній депозитній політиці). До того ж банк з агресивною депозитною політикою активно використовує різні маркетингові прийоми і способи залучення депозитних ресурсів. Тому депозитна політика є важливою складовою процесу управління формуванням ресурсів банку з депозитних джерел.

Аналіз депозитних продуктів виконано на базі ПриватБанку. Для формування ефективної депозитної політики банку потрібно здійснювати: постійний моніторинг ринку за Інтернет-маркетингом метою оптимізації процесу управління депозитним портфелем, підтримку ліквідності банку; індивідуальний підхід до різних груп клієнтів зокрема надаючи перевагу пенсіонерам і отримувачам заробітної плати та соціальних виплат; розширення спектру депозитних послуг і асортименту депозитних продуктів, розроблення програми лояльності, що забезпечить підвищення конкурентоздатності банку. ПриватБанк пропонує депозитні продукти на умовах мінімальної суми вкладу 1000 грн, щомісячної виплати відсотків та можливості поповнення за бажанням клієнту (табл. 1).

Проаналізувавши дані табл. 1, видно, що вкладник, який покладає на депозитний рахунок в ПриватБанку 10000 грн. на 12 місяців при щомісячній виплаті відсотків, очевидно, що найбільшу суму отримає за програмою «Депозит плюс строковий» – 12226 грн, у зв'язку з найбільшою ставкою відсотків 26%, а за «Стандарт строковий» при нижчій ставці 25% складає – 12149 грн. Обидва депозитних продуктів – це новий ряд депозитних продуктів для вкладників з можливістю поповнення рахунку. За цими вкладами повернення коштів здійснюється тільки за строком, тобто дострокове розірвання не передбачено.

З оновленням депозитних продуктів, клієнт отримує можливість обирати, який вклад оформляти: з можливістю закрити рахунок у будь-який момент або без такого права, але з більш привабливою ставкою. Оскільки за новими вкладами більш «суворі» умови закриття банк пропонує вигіднішу ставку в розмірі 26% та 25%, що є однією з найвищих відсоткових ставок на депозитному ринку. Це свого роду компенсація за нові умови депозитного договору [2].

При автоматичному продовженні одного із вкладів на новий строк, яке здійснюється банком самостійно в автоматичному режимі, встановлюється відсоткова ставка, що діє в банку на дату продовження договору цього вкладу і строку, з

надбавкою 0,5% річних. Якщо після закінчення строку клієнт зніме частину або всю суму вкладу, автоматичне продовження не проводиться. Отримати нараховані відсотки можна через нараховання на платіжну картку або безпосередньо у касі відділення, де був оформлений вклад.

З наведеної вище інформації можна зробити висновок, що ПриватБанк пропонує вкладникам вигідні умови по розміщенню своїх коштів за депозитними програмами банку. Банком розроблено цілий комплекс варіантів вкладів на різних умовах. Завдяки цьому кожен клієнт може підібрати для себе найбільш вигідний продукт, враховуючи свої можливості та бажання. ПриватБанк також пропонує своїм клієнтам простий і зручний спосіб роботи з банком за допомогою Інтернету, а саме: оформити депозит на сайті банку, через Приват24, та оформити в мобільному додатку; змінити картку для зарахування процентів; призначити своє ім'я вкладу; поповнити депозит у Приват24; зняти частину коштів із «Приват-вкладу» у разі, коли це передбачено договором; внести готівку на депозит; поповнювати депозит через термінал; перерахувати відсотки на картку або у відділенні банку; закрити депозит у Приват24. Це в свою чергу дає змогу клієнту заощаджувати свій час та гроші при розміщенні вкладу [2].

Висновки і пропозиції. В нинішній час в країні спостерігається нестійка політична та економічна ситуація, що негативно впливає на стан ринку депозитних послуг та банківську систему загалом. Незважаючи на це, наявність достатнього обсягу коштів є необхідною умовою здійснення банківської діяльності. Одним із основних джерел ресурсів банку є депозити по залученню коштів такі як строкові та до запитання. Існує велика кількість факторів, що обумовлюють можливість банку залучати та використовувати депозитні ресурси. Інструменти депозитної політики банку, а саме: планування, аналіз і контроль за формуванням його депозитних ресурсів, сприяють оперативному виявленню факторних відхилень, недоліків та їх швидкому усуненню, запобіганню виникнення порушень у майбутньому та прийняттю раціональних управлінських рішень щодо подальшої успішної діяльності банку на депозитному ринку та ефективного залучення коштів нових вкладників. З метою вигідного залучення коштів клієнта банком повинна здійснюватися ефективна депозитна політика, що являється собою одну з найважливіших складових управління діяльністю банку та потребує постійного удосконалення і розробки нових привабливих для клієнтів депозитних продуктів.

Список літератури:

1. Про депозитну систему України: Закон України від 15.07.2015. № 39 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua>
2. Офіційний сайт ПриватБанку. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://privatbank.ua/>
3. Абралава Н. А. Депозитний потенціал коммерческого банка / Н. А. Абралава // Науковий вісник ДВНЗ «УАБС НБУ» -2004. – Вип. 2.1. – С. 62-66.
4. Алексеев М. Д. Капітал банку: питання теорії і практики: Монографія / М. Д. Алексеев. – Київ, «КНЕУ», 2002. – 216 с.
5. Васюренко О. В. Банківські операції: Навчальний посібник / О. В. Васюренко. – К.: Видавничий центр «Знання», 2008. – 318 с. (ISBN 978-966-346-319-2).
6. Гузов К. О. Актуальні питання формування депозитної бази банку / К. О. Гузов // Банковские технологии. – 2006. – № 7. – С. 16-26.

7. Дребот Н. П. Стратегія розвитку банківської установи на ринку депозитних послуг / Н. П. Дребот, О. Р. Галько // Регіональна економіка. – 2008. – № 4. – С. 125-131.
8. Епифанов А. А. Менеджмент для магистров: Уч. пособие / А. А. Епифанова, С. Н. Козьменко. Под общ. ред. проф. Епифанова А. А. – С.: ИТД «Университетская книга», 2003. – 762 с.
9. Криклій О. А. Фінансовий менеджмент банку: Навчальний. посібник / О. А. Криклій, І. В. Сало. – С.: ВТД «Університетська книга», 2007. – 314 с. (ISBN 978-966-680-312-5).
10. Кузнецов В. А. Банковские риски / В. А. Кузнецов. [Электронный ресурс]: –Режим доступа: <http://finance.tochka.net/5896-kak-banki-sokhranyali-depozitnyu-portfel>
11. Кутідзе Л. С. Структура залучення фінансових ресурсів комерційним банком. Деформація під впливом світової фінансової кризи / Л. С. Кутідзе, О. А. Гранько // Економічний простір. 2009. – № 23/2. – С. 54-57.
12. Лаврушин О. І. Управління діяльністю комерційного банку / О. І. Лаврушин // Банківський менеджмент. – 2001. – № 6. – С. 11-34.
13. Лаврушин О. І. Банківська справа: Підручник / О. І. Лаврушин, І. Д. Мамонова, Н. І. Валенцева. – М.: «КНО-РУС», 2007. – 768 с.
14. Мороз А. М. Банківські операції: Навчальний посібник / А. М. Мороз, М. І. Савчук, М. Ф. Пуховкіна. – К.: «КНЕУ», 2002. – 476 с.
15. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку: Підручник / Л. О. Примостка. – К.: «КНЕУ», 2004. – 468 с.
16. Стойко О. Я. Банківські операції: Навчальний посібник / О. Я. Стойко. – К.: «КНЕУ», 2010. – 178 с.

Телишевская Л.И., Сулым Т.А.

Харьковский национальный университет строительства и архитектуры

ДЕПОЗИТНАЯ ПОЛИТИКА БАНКА ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ СРЕДСТВ ВО ВКЛАДЫ

Аннотация

В статье рассмотрены современные тенденции и проблемы депозитной политики банка. Проанализировано состояние депозитных продуктов банка. Определен ряд негативных факторов, влияющих на привлечение средств потенциальных вкладчиков. Установлено что, несмотря на эти негативные факторы, банк продолжает улучшать свои депозитные продукты. Доказано, что на пути увеличения вкладов банком необходимо постоянно совершенствовать свою депозитную политику тем самым увеличивая привлекательность банка на депозитном рынке.

Ключевые слова: депозитный рынок, банки, вкладчики, клиенты, депозитные услуги, депозитный продукт, вклад, ресурсы банка.

Telishevska L.I., Sulym T.O.

Kharkiv National University of Construction Engineering and Architecture

BANK DEPOSIT POLICY ON ATTRACTING FUNDS FROM POPULATION IN DEPOSITS

Summary

There have been modern trends and problems of bank deposit policy reviewed in the article. The condition of bank deposit products have been analyzed. A number of negative factors have been determined that affect attracting fund of potential investors. It has been established that despite the presence of negative factors, the bank continues to improve the use of its deposit products. It has been proved that on its way of increasing deposits, the bank should constantly improve its deposit policy, thereby increasing the attractiveness of the bank in the deposit market.

Keywords: deposit market, banks, investors, clients, deposit services, deposit product, deposit, bank resources.