

кризиса займы выдавались до 90% от стоимости объекта).

Проблема ликвидности, т.е. дефицит оборотных средств у банков как следствие экономического кризиса привел к повышению стоимости денег, ввиду возросшей необходимости в них, в связи с чем банки увеличили процентные ставки по депозитам.

Следует так же отметить, что в настоящее время особенно важное значение для развития малого бизнеса в Украине имеет проблема государственной поддержки финансового обеспечения предприятий малого бизнеса.

На основании вышеизложенного, можно сделать вывод, что для всестороннего развития малого бизнеса наибольшее значение на сегодняшний день имеет создание предсказуемого, прозрачного и экономически обоснованного нормативно-правового поля в сфере предпринимательской деятельности.

Источники и литература:

1. Закон Украины «О государственной поддержке малого предпринимательства» : от 19.10.2000 г. с изменениями, внесенными от 18.09.2008 г. : [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2063-14>
2. Легостаева Е. А. Проблемы развития и функционирования малого бизнеса в условиях экономического кризиса / Е. А. Легостаева // Бизнес Информ. – 2009. – № 5. – С. 12-16.
3. Рейтинги кредитов малому и среднему бизнесу в Украине : [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.prostobiz.ua/kredity/rejtingi>
4. Рейтинг микрокредитов : [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.prostobiz.ua/kredity/rejtingi/%28kind%29/mikrokredit/%28cur%29/UAN>
5. Основні показники діяльності банків України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/bank_supervision/dynamics.htm

Чучупал М.Д., Нехайчук Ю.С.

УДК 330.526.33+336.717.22(477)

ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕПОЗИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ»

Важнейшей составляющей всей банковской политики является политика формирования ресурсной базы. Привлечение денежных ресурсов и их последующее размещение являются основными формами деятельности коммерческого банка. В современных условиях проблема формирования ресурсов имеет для банков первостепенное значение.

Основную часть ресурсов банков формируют привлеченные средства, которые покрывают до 90% всей потребности в денежных средствах для осуществления активных банковских операций. Коммерческий банк имеет возможность привлекать средства предприятий, организаций, учреждений, населения и других банков в форме вкладов (депозитов) и открытия им соответствующих счетов.

От эффективной и правильной организации проведения депозитных операций банка зависит, в конечном счете, устойчивость функционирования любой кредитной организации. Кроме того, масштабы деятельности банков, определяемые объемом его активных операций, зависят от совокупности объема ресурсов, которыми они располагают, и особенно от суммы привлеченных ресурсов. Вкладные (депозитные) операции являются особой статьей баланса банка. Способность привлечь значительную сумму ресурсов свидетельствует о профессионализме руководства и доверии банку со стороны клиентов. [1].

Именно на основе депозитных операций коммерческих банков формируется подавляющая часть их ресурсов, используемых на цели краткосрочного и долгосрочного кредитования субъектов хозяйствования и населения. Формирование депозитной базы на широкой структурной основе с использованием различных инструментов и источников привлечения средств позволяет поддерживать потенциал банка в плане проведения активных операций на адекватном уровне, а также гибко реагировать на финансовые потребности клиентуры.

Актуальность выбора данной темы обусловлена огромным значением депозитов в национальной экономике, так как именно они составляют значимую долю ресурсов коммерческих банков, которые затем размещают их, удовлетворяя потребности предприятий, организаций, населения, нуждающихся в денежных ресурсах.

Одним из наиболее надежных источников ресурсов для коммерческого банка для поддержания его ликвидности являются депозитные вклады. Финансовый анализ в АО «Укрсиббанк» показал, что проблема формирования депозитного портфеля заключается в следующем - необходимо обеспечить максимальную доходность депозитных операций банка при минимальном риске, то есть с учетом требований диверсификации депозитов по видам вкладчиков и срокам изъятия.

Кроме того, существует взаимосвязь между управлением активами и управлением пассивами, имеющая решающее значение для прибыльности банка. Это связано с тем, что должно соблюдаться соответствие по суммам и срокам между пассивными и активными операциями, то есть существовать «закрытая позиция»,

Таблица 1.

Объем привлеченных банками Украины в 2009 г. депозитов и выданных кредитов, тыс. грн. Наименование банка	Кредиты физическим лицам	Кредиты юридическим лицам	Депозиты физическим лицам	Депозиты юридическим лицам	Итого кредитов физическим и юридическим лицам	Итого депозитов физическим и юридическим лицам
«Приватбанк»	19361,8	37708,9	31909,01	27358,7	57070,7	59267,71
«Ощадбанк»	5811,71	35059,8		11737,42		26045,19
«Укресимбанк»	1329,82	40313,9	8488,792	14102,45		22591,25
«Райффайзен банк аваль»	22878,1	16485,2	17731,11		39363,26	27438,8
«Укрсиббанк»	27201,2	10347,8	9654,432	7336,645	37548,98	16991,08
«Укрсоцбанк»	21079,3	13589,6	7290,729	5114,935	34668,92	12405,66
«Надра»	14554,5	4714,26	7088,678	3850,52	19268,75	10939,2
«Эрсте банк»	3158,17	1803,06	581,13	394,57	4961,23	975,7

Из данных таблицы видно, что только «Приватбанку» удалось привлечь депозитов больше, чем было выдано кредитов. У остальных лидеров банковского рынка Украины суммы выданных кредитов значительно превышают размеры привлеченных вкладов физических и юридических лиц (рис. 1).

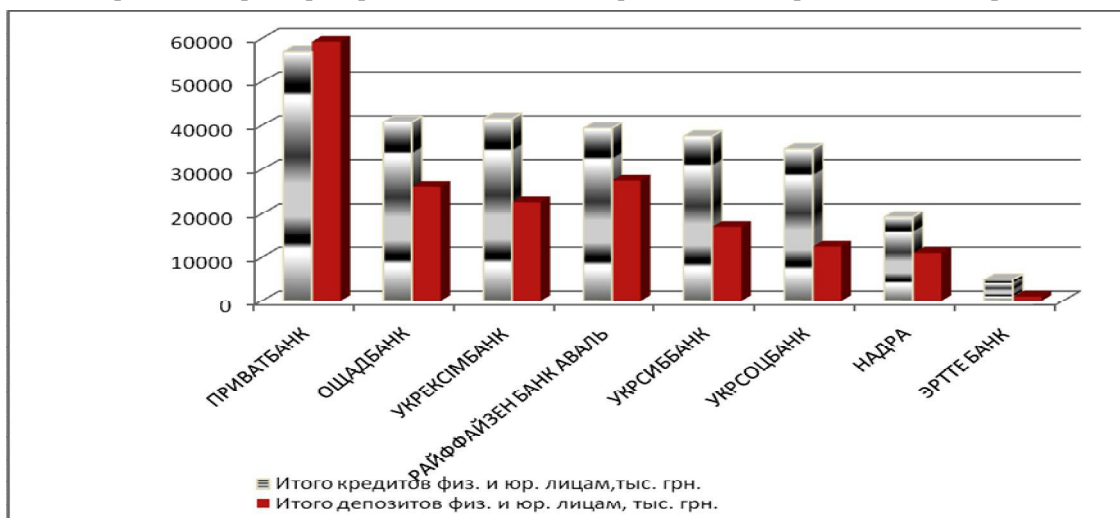


Рис. 1. Соотношение выданных кредитов и привлеченных депозитов банками Украины в 2009 г., тыс. грн.

В результате анализа, видно, что соотношение кредитов и депозитов в 2009 г. в АО «Укрсиббанк» составило 2,2, т.е. сумма выданных кредитов в 2,2 раза превышает сумму привлеченных средств клиентов. Высокое на сегодня отношение кредитов к депозитам указывают на ограниченный потенциал роста в ближайшей перспективе. Для вкладчиков одним из важнейших стимулов является уровень процента по депозитам [2].

В настоящее время анализу банковских процентов уделяется особое внимание, поскольку проценты – это основной источник операционных доходов (проценты полученные) и основной источник операционных расходов банка (проценты уплаченные). С одной стороны банк заинтересован в том, чтобы платить более низкий процент, с другой – он должен устанавливать «конкурентоспособный» процент, чтобы привлечь клиентов, для которых основной критерий – доходность вклада. Следовательно необходимо увеличить процентную ставку по депозитам. Но при разработке комплексного подхода к проблемам процентной политики в области депозитных операций следует учитывать, во-первых, объективность условий установления процентов по всем видам вкладов, экономическую обоснованность соответствующих процентных ставок, а во-вторых, необходимость обеспечения их увязки с процентными ставками по активным банковским операциям. Построение эффективной процентной политики должно исходить из необходимости достижения оптимального привлечения свободных денежных средств на счета в банке, получение всеми подразделениями банка прибыли, а также обеспечение гарантий социально-экономической защищенности вкладчиков [3].

Варьируя величину минимального взноса, банк может привлекать различные сегменты клиентов на более выгодных для них условиях. Обычно величина минимального взноса сильно взаимосвязана с

экономит на операционных расходах по обслуживанию одного вклада, увеличивая свои прибыли и давая клиенту премию в виде повышенного процента. На эффективность политики банка по привлечению ресурсов влияют не только процентная политика, но и экономическое состояние клиентов, степень их доверия к банковской системе, недостаточно отработанные методы регулирования деятельности коммерческого банка [1].

Запрет Национального банка на досрочное изъятие депозитов посеяло панику среди населения, чем взорвало доверие к банковской системе. Сохранение уже имеющихся и привлечение новых вкладов становится первоочередным заданием для банка, залогом его нормальной деятельности [5].

Несмотря на разнообразие вкладов, в стране отсутствуют принципиально новые формы привлечения средств населения. Хотя и говорится о постоянном росте доверия населения к банковской системе Украины, значительная его часть все еще боится вкладывать свои сбережения в экономику страны (особенно в национальной валюте). В связи с этим банку рекомендуется разработать и внедрить такой вид вклада в национальной валюте, при котором основная его сумма будет привязана к какой-либо стабильной

средств населения в гривне, повысив уверенность вкладчиков в защите их сбережений от негативных последствий инфляции, причем это даст им возможность получить дополнительный доход.

Банку нужна грамотная депозитная политика, в основу которой ставится поддержание необходимого уровня диверсификации, обеспечение возможности привлечения денежных ресурсов из других источников и поддержание сбалансированности с активами по срокам, объемам и процентным ставкам. Для проведения эффективного управления депозитами необходимо определить оптимальный объем периода хранения срочных вкладов как физических, так и юридических лиц. При этом особое внимание следует уделить тому, что сроки депозитов должны быть увязаны со сроками оборачиваемости кредитов, на выдачу которых могут быть направлены срочные депозиты [4].

Быстрый доступ к депозитному счету также может быть чрезвычайно важным обстоятельством для лиц с невысоким уровнем доходов, поскольку при непредвиденных расходах они хотят иметь возможность оперативного доступа к своим денежным средствам.

В данный момент особую роль банки отводят регламентированию своих услуг в целях стимулирования притока средств. Большой частью рекламы банковских услуг основываются на внушении доверия к банку, подчеркивается его надежность, длительность существования, какие-то конкурентные преимущества, место в рейтинге, удобство обслуживания.

Несомненно, грамотная рекламная политика сегодня необходима банкам и призвана помочь в поиске новых клиентов. Для вкладчиков традиционно было главным наличие имиджа надежного банка. Сегодня, когда государство позаботилось об обеспечении интересов вкладчиков, создав систему гарантирования вкладов, важность надежности банка для вкладчиков, а, следовательно, рискованность вклада, несколько отступила на задний план. Поэтому сегодня для банков является более актуальным формирование имиджа высокотехнологичного и удобного банка, предлагающего широкий спектр услуг и высокое качество обслуживания. Текущие условия рынка требуют от банка не только качественного оказания услуг, но и заставляют постоянно совершенствовать технологию обслуживания для достижения максимального удобства клиентов.

Для оптимизации организации депозитных операций необходимо провести мероприятия по привлечению временно свободных денежных средств клиентов, и образование на этой основе кредитных ресурсов. Это можно достичь несколькими способами, в том числе с помощью расширения перечня вкладов. Так, можно предположить, что для клиентов будут выгодны целевые вклады, выплата которых будет приурочена к периоду отпусков, дням рождений или другим праздникам. Их сроки короче традиционных, а процент – выше. Для клиентов с разным уровнем дохода можно предложить принципиально новые финансовые услуги, например, соединение традиционного депозитного вклада с целым набором небанковских услуг – страховых, туристических или по приобретению потребительских товаров со скидкой.

На наш взгляд, самым перспективным направлением привлечения средств как юридических, так и физических лиц в нынешний момент является самое широкое использование банковских пластиковых карточек, так как денежные средства, которые «оседают» на карточных счетах являются дешевой ресурсной базой. Банку следует предложить расширить возможности использования банковских пластиковых карт и банкоматов. Предлагается усовершенствовать программное обеспечение для банкоматов и наладить систему доставки денежных средств в банкоматы. При этом не стоит экономить

выражаемое в негативном отношении держателей пластиковых карт к системе обслуживания банка и к самому банку. А это в свою очередь также является сдерживающим фактором для привлечения новых клиентов в банк. Также банк может предложить специальные условия вкладов для различных групп клиентов: для студентов, пенсионеров, тех, кто ездит за границу.

Источники и литература:

1. Міщенко В. І. Банківські операції / В. І. Міщенко, Н. Г. Слов'янська, О. Г. Коренева. – К. : Товариство «Знання», 2007. – 796 с.
2. Косова Т. Д. Банківські операції / Т. Д. Косова, О. Р. Циганов. – Донецьк : Народ-Прес; ДонДДУ, 2008. – 350 с.
3. Вожжов А. П. Формування ресурсів комерційних банків / А. П. Вожжов // Фінанси України. – 2003. – № 1. – С. 116-129.
4. Галіцейська Ю. Оптимізація роботи банків із залучення депозитів населення в умовах фінансової кризи / Ю. Галіцейська // Банківська справа. – 2009. – № 6. – С. 85-91.
5. Дубинский А. Доверие к банкам не возвращается / А. Дубинский // Экономические известия. – 2009. – № 1085 (87). –