МЕТОДИ ЗАЛУЧЕННЯ БАНКАМИ ДЕПОЗИТНИХ РЕСУРСІВ
METHODS FOR ATTRACTING DEPOSIT RESOURCES BY BANKS

УДК 336.717.3
https://doi.org/10.32843/infrastruct35-66

Качур Ю.О.
студентка
Університет державної
фіскальної служби України
Татьяніна С.М.
старший викладач кафедри
банківської справи
та фінансового моніторингу
Університет державної
фіскальної служби України

У статті розглянуто методи залучення банками депозитних ресурсів та інструментарій депозитної політики банків. Постійне питання пошуку ресурсів та конкуренція банків призводять до необхідності використання новітніх механізмів залучення депозитних ресурсів. Забезпечення банківської діяльності необхідними обсягами депозитних коштів є одним із пріоритетних напрямів, що визначають стратегічні напрями розвитку як їхньої діяльності, так і економіки України у цілому. Депозитна діяльність банківських установ передусім спрямована на забезпечення стабільної ресурсної бази та захист інтересів вкладників і кредиторів. Розвиток національної економіки на мікро - та макрорівні залежить від ефективності банківських установ та, перш за все, від їх здатності накопичувати необхідну кількість банківського капіталу. У зв'язку із цим питання про методи нарощування депозитних ресурсів та вирішення проблем їх трансформації набуває особливої ваги.

Ключові слова: *банківські ресурси, депозит, вклад, депозитна операція, депозитні ресурси, депозитна політика.*

В статье рассмотрены методы привлечения банками депозитных ресурсов и инструментарий депозитной политики банков. Постоянный вопрос поиска ресурсов и конкуренция банков приводят к необходимости использования новейших механизмов привлечения депозитных ресурсов. Обеспечение банковской деятельности необходимыми объемами депозитных средств является одним из приоритетных направлений, определяющих стратегические направления развития как их деятельности, так и экономики Украины в целом. Депозитная деятельность банковских учреждений, прежде всего, направлена на обеспечение стабильной ресурсной базы и защиту интересов вкладчиков и кредиторов. Развитие национальной экономики на микро- и макроуровне зависит от эффективности банковских учреждений и, прежде всего, от их способности накапливать необходимое количество банковского капитала. В связи с этим вопрос о методах наращивания депозитных ресурсов и решения проблем их трансформации приобретает особое значение.

Ключевые слова: *банковские ресурсы, депозит, вклад, депозитная операция, депозитные ресурсы, депозитная политика.*

The article deals with the banking methods of attracting deposit resources and the tools of banks' deposit policy. The issue of resource search and competition among banks lead to the use of the latest mechanisms for attracting deposit resources. Providing banks with the required amounts of deposit funds is one of the priority areas that determine the strategic development directions of their activity and the economy of Ukraine as a whole. For the banking sector, on the first place is the formation of deposit resources with optimal term and volume, which indicates the importance of deposit activity for the banking system as a whole. In this context, the improvement of the Ukrainian banks deposit activity has theoretical and practical importance. Depository activity of banking institutions is primarily aimed at ensuring a stable resource base and protecting the interests of depositors and creditors. The current economic realities show that the country's economy is causing development the need for dynamic development of the financial market, in particular the deposit market as the financial plane of accumulated financial resources. The development of the national economy at the micro and macro levels depends on the efficiency of banking institutions and on their ability to accumulate the required amount of banking capital. One of the main functions of banking institutions is the rational allocation of financial resources by mobilizing temporarily free funds from persons and transferring them into the credit and investment process. Without sufficient funds, banks wont be able to provide credits to the individuals and legal entities, as well as to implement powerful investment projects. Therefore, the formation of banking resources has historically played a primary and decisive role in the activities of a commercial bank. Taking into account that the largest part of bank liabilities are deposits, the issue of formation a stable resource base by attracting temporarily free funds of economic entities, individuals and other banks to bank deposit accounts becomes extremely important. So, methods of increasing deposit resources and their transformation have particular importance.

Key words: *banking resources, deposit, deposit, deposit operation, deposit resources, deposit policy.*

Постановка проблеми. Однією з важливих функцій вітчизняних банків є мобілізація тимчасово вільних грошових коштів і перетворення їх на капітал. Основну частку залучених коштів банків становлять тимчасово вільні грошові кошти, що виникають на основі товарообмінних операцій суб'єктів господарювання, а також особисті грошові заощадження населення. Залучені кошти становлять більшу частину залучених ресурсів банку. Враховуючи фінансову ситуацію в країні, пріоритетними завданнями для комерційних банків є залучення ресурсів на внутрішньому ринку та утримання клієнтів, адже для забезпечення конкурентоспроможності банків необхідною умовою повинно бути досягнення достатності ресурсного потенціалу. Розроблення депозитної політики повинне визначати пріоритетні напрями розвитку та вдосконалення банківської діяльності в процесі залучення й акумулювання ресурсів, розвиток депозитних операцій та підвищення їх ефективності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у вивчення ресурсів банків, методів управління ними, проблем формування та дослідження ролі різних джерел у формуванні банківських ресурсів та розвитку банку зробили такі відомі зарубіжні вчені, як А. Сміт, П. Роуз, А. Маршалл, а також вітчизняні науковці: М. Алексеєнко, О. Дзюблюк, А. Мороз, М. Савлук, О. Малахова, Ю. Галіцейська, К. Черкашина та ін. У своїх працях вони досліджували теоретичні засади формування банківських ресурсів, процес проведення та мобілізації депозитних вкладів у фізичних та юридичних осіб та їхній вплив на ресурсну базу банків.

Постановка завдання. Метою дослідження є розкриття проблем формування та використання ресурсної бази банківських установ, з'ясування

сутності депозитної діяльності банківських установ у цілому, виявлення проблем щодо формування ресурсної бази банків, дослідження методів удосконалення цього процесу на основі систематизації існуючих напрацювань.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одними з пріоритетних напрямів підвищення ефективності депозитної політики банку є вдосконалення структури банківського сектору і розвиток внутрігалузевої конкуренції. Для підвищення конкурентоспроможності українських банків у світлі інтеграції до Євросоюзу доцільними є створення програми структуризації і консолідації банківської системи, підвищення рівня її капіталізації, тому в певних ситуаціях виникає необхідність стимулювання органами нагляду і регулювання, злиття та поглинань банків для підвищення рівня конкуренції на окремих сегментах фінансового ринку, а саме на ринку депозитних ресурсів. Окрім того, НБУ має сприяти діяльності банківських установ, що стосується створення корпоративних пенсійних фондів як інструменту депозитної політики та інститутів забезпечення економіки порівняно дешевими довготерміновими фінансовими ресурсами [2].

Важливим моментом у реалізації депозитної політики є залучення та утримання банківськими установами заможних клієнтів, у тому числі фізичних осіб.

Для поліпшення здатності комерційних банків залучати депозитні ресурси, забезпечувати бажану структуру, обсяги та рівень витрат за депозитними зобов'язаннями необхідно використовувати цінові та нецінові методи управління залученими коштами.

Сутність цінових методів полягає у використанні відсоткової ставки за депозитами як головного важеля в конкурентній боротьбі за вільні грошові кошти фізичних і юридичних осіб. Підвищення пропонованої банком ставки дає змогу залучити додаткові ресурси. І, навпаки, банк, перенасичений ресурсами, але обмежений небагатьма прибутковими напрямами їх розміщення, зберігає чи знижує депозитні ставки. Відсоткова ставка, своєю чергою, має покривати рівень ІНФЛЯЦІЇ та приносити ДОХІД вкладнику. Правильно визначені ВІДСОТКОВІ ставки зможуть зацікавити власника вільних грошових коштів відкрити депозитний рахунок у банківській установі.

Для активізації процесів залучення коштів населення та юридичних осіб до активного банківського обороту необхідно впровадити нові види банківських депозитів, зручні для клієнтів: now-рахунки; supernow-рахунки; вклади, дохід на які нараховується за складними процентами; депозитні рахунки грошового ринку та різні (святкові, відпускні, інвестиційні) депозити; активніше залучати кошти громадян України в іноземній валюті; прискорити реалізацію державної програми цілісної автоматизованої системи безготівкових розрахунків.

Ефективне управління дуже важливе для будь-якої країни, для кожного банку, якщо банківська система має намір досягти своєї основної мети –безперебійного забезпечення коштами всієї економіки. Проблема управління процесом формування ресурсного потенціалу банку широка і багатообразна. Посилюється вона тим, що свій власний інструментарій і методологія ще до кінця не розроблені, а західні методики без попередньої адаптації в Україні не застосовні. Основне питання в управлінні активами/пасивами банку полягає у формуванні оптимальної величини і структури капіталу [13].

Часто керівники банків, розуміючи необхідність збалансування інтересів контролюючих органів і власників банку в досягненні оптимальної структури і величини капіталу, не мають практичних навичок, методик та інструментів для реалізації цього завдання, тому доречно зупинитися детальніше на трактуванні банківського інструментарію залучення депозитних ресурсів і методах управління ним.

Об'єктивна закономірність постійного зростання «популярності» інструментарію депозитної політики цілком з'ясовна. Будь-яке ухвалене рішення має бути раціональним з економічного і соціального поглядів, тому використання цілісного та ефективного інструментарію припускає створення конкретних механізмів, які спільно з комплексом регулятивних чинників забезпечували б формування ресурсного потенціалу і джерел інвестицій.

Початковим і достатньо важливим етапом у залученні банками депозитних ресурсів є прогнозування діяльності та аналіз залучених і розміщених ресурсів, а також розроблення перспективного плану формування ресурсного потенціалу [4]. У будь-якому разі формування депозитної політики банку і визначення напрямів залучення ресурсів мають проводитися за принципом: оптимальна структура розміщення за максимально можливих обсягів залучення.

Депозитна діяльність завжди спрямована на задоволення будь-яких потреб, тобто потреб банку у вільних ресурсах, з одного боку, і потреб клієнтів в отриманні додаткового доходу – з іншого. Ця обставина додає аналізу нових якостей: він став менш директивним, тобто націленим не стільки на продаж існуючих продуктів і послуг, скільки на визначення потреб клієнтів. Процес планування депозитної політики і перспективних напрямів залучення коштів є одночасно і процесом пізнання. Ми пропонуємо інтегрувати традиційні схеми планування, внаслідок чого виходить такий порядок ухвалення рішень (рис. 1).

Сучасні дослідження процесу формування інструментарію депозитної політики банку ставлять питання про необхідність чіткого визначення методів, за допомогою яких цей інструментарій створюватиметься, коректуватиметься і поліпшуватиметься. Сьогодні спостерігається різкий пере-

хід від неформальних методів, таких як управлінська інтуїція, до формальних.

Кінцевою метою цих методів є одержання можливості формулювання настільки довершеного інструментарію, щоб до нього включалися всі аспекти діяльності банку, що стосуються формування ресурсного потенціалу, всі значущі змінні, вся вірогідність і всі пов'язані з цим рішення, як прийняті, так і ті, які будуть прийняті [6]. Проведемо огляд найбільш поширених методів, визначимо їхні переваги і недоліки.

Метод отримання думок журі керівників. Він передбачає об'єднання й усереднення поглядів, нерідко заснованих тільки на інтуїції керівництва. В окремих випадках процес фактично перетворюється на групову здогадку, в інших – включає детальний аналіз, що проводиться досвідченими менеджерами. Головні переваги цього методу – доступність і простота. Він дає змогу поєднувати досвід та оцінку і не потребує підготовки докладних економічних досліджень ринку й статистичних даних про діяльність конкурентів. Окрім того, необхідність висловлювати свою думку змушує керівників ретельно готувати відповідні дані. З іншого боку, цьому методу властиві серйозні недоліки: прогнози ґрунтуються на припущеннях, а не на фактах; усереднення думок зменшує відповідальність за точність прогнозу.

Метод сукупних думок працівників відділу із залучення ресурсів. Це один із найчастіше вживаних методів. Сутність його полягає у тому, що на підставі думок агентів і керівників підрозділів складається сукупна оцінка того або іншого інструменту та розраховується його прогнозна віддача. В основі цього методу лежить переконання, що найкраще знають ринок ті, хто безпосередньо займається формуванням пасивного портфеля. Методу сукупних думок приписується низка переваг: вибір інструментарію хоча б на першій стадії здійснюється тими, завдяки кому він має виправдатися, унаслідок чого набір інструментів набуває великої надійності. Плюсом, окрім того, є те, що отриманий механізм легко розбити на розділи залежно від виду ресурсів, клієнтів або території. З іншого боку, істотний недолік методу полягає у тому, що агенти, а нерідко й керівники, не вміють складати надійні прогнози на будь-який термін, окрім найближчого майбутнього, оскільки вони схильні враховувати умови, що існують у даний час, і здебільшого не беруть до уваги соціальні, політичні та економічні тенденції.

Метод очікуваних запитів споживачів. Ціла низка банків, які обслуговують невеликі території, де домінують декілька груп споживачів, уважають корисним визначати інструментарій депозитної політики, ґрунтуючись на очікуваннях своїх клієнтів. Цей метод має абсолютно очевидні переваги тоді, коли інші способи не придатні або коли банк

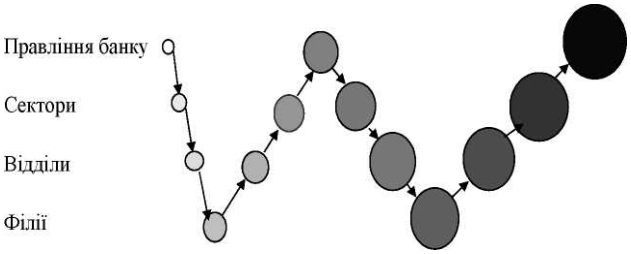

Рис. 1. «Збагачена» схема планування [12]

не в змозі самостійно зробити вибір через обмеженість ресурсів. Безумовно, цей метод складно застосовувати, коли кількість споживачів велика, їх важко виявити і вони не проявляють бажання до співпраці. Є ще одна проблема, викликана неможливістю точно визначити очікувані запити ринку. Полягає вона в тому, що в найкращому разі вони зазвичай є оцінкою потреб, а це ще не означає виникнення зобов'язань.

Статистичні методи. Вибираючи інструментарій депозитної політики за допомогою аналізу тенденцій і циклів, аналітик підсумовує відповідні серії даних, що стосуються обсягу залучених ресурсів. На їх основі завдяки екстраполяції здійснюється вибір. Цей аналіз базується на припущенні, що «минуле є прологом» і що тенденція продовжуватиметься, якщо з нею щось не відбудеться. Статистичні методи виправдовують себе завдяки своїй надійності, але вони мають низку недоліків. Для застосування цих методів необхідно проводити дослідницьку роботу і користуватися послугами кваліфікованих статистів, проте й те й інше може дорого коштувати. Не завжди вдається виявити тенденції, кореляційні або математичні відносини.

Дедуктивні методи. Кожен банкір повинен не забувати про те, що завжди необхідно керуватися здоровими думками і вміти робити логічні висновки з фактів і взаємозв'язків. Іншими словами, суть зводиться до того, щоб з'ясувати, яка зараз ситуація на ринку ресурсів, а потім проаналізувати, виходячи як з об'єктивних обставин, так і з суб'єктивних думок, чинники, що вирішально впливають на залучення коштів. Отримані так само дані можуть бути введені в математичну модель, але можуть і залишитися невикористаними, якщо вони є неточно сформованим конгломератом фактів [8].

Підводячи підсумок аналізу, можна відзначити, що велику ефективність може забезпечити поєднання різних методів. Найкращим результатом вибору можна вважати такий, коли виявляється, що ціла низка різних способів призвела до розроблення одного й того ж інструментарію.

Європейський монетарний інститут провів величезну роботу з метою вибору оптимального, ефективного і науково обґрунтованого банківського інструментарію у сфері залучення і розміщення ресурсів. З одного боку, дане дослідження розвиває попередні напрацювання, з іншого – при-

діляє увагу новій, до цього детально не вивченій проблемі каналів депозитної політики. Отриманий аналітичний інструментарій може послужити основою для розроблення нових методичних підходів, що стосуються оптимізації депозитної політики. Головною відмінністю сучасного інструментарію від розробленого раніше є склад елементів. Замість п'яти концепцій пропонується три канали депозитної політики. Розглянемо їх:

1. Канал процентних ставок. Цей канал уважається традиційним. Його роль є ключовою у кейнсіанській моделі. Відповідно до Положення про ліцензування банків [9], Національний банк встановлює за своїми операціями такі процентні ставки: облікову – за кредитами овернайт; рефінансування – за стабілізаційними кредитами; за депозитами овернайт – ставки залучення тимчасово вільних коштів банків. Незважаючи на те що банківська система України розвивається відповідно до проєвропейської моделі, нинішня процентна політика України відрізняється від політики Європейського центрального банку, оскільки в Європі встановлюється єдина ставка, що є індикатором вартості валюти на всіх ринках.

2. Канал цін на активи, заснований на трансфертному ціноутворенні. Упродовж декількох десятиліть не втихає дискусія про те, якою має бути збутова політика банку. В одних випадках переконливо доводиться необхідність обов'язкового і повного обліку всіх витрат, зазначених у ході фінансово-господарської діяльності [8]. В інших же, навпаки, закликають орієнтуватися на споживчу цінність і рівень задоволення очікувань споживачів. Окрім того, існують і активно пропагуються інші підходи, що, як правило, позиціонуються між двома полярними поглядами. Складність визначення ефективних трансфертних цін потребує постійного вдосконалення методології їх обчислення. На жаль, вітчизняні банки тільки розробляють власні методики, адаптуючи західні концепції до реалій українського ринку, тому в нашій науковій літературі відчувається дефіцит матеріалів щодо теорії трансфертного ціноутворення.

3. Канал мікрофінансових послуг. Роль даного каналу як такого, що показав свою ефективність інструменту залучення депозитів, не можна недооцінювати. Азіатський банк розвитку (Azian Development Bank) спільно з ООН запропонував таке визначення мікрофінансування: «Мікрофінансування – це надання широкого спектру фінансових послуг, таких як позики, депозити, розрахунково-касове обслуговування, страхування для домогосподарств і мікропідприємств із невисоким рівнем доходу». Мікрофінансова організація може бути інтегрованою структурою, внутрішнім підрозділом банку або дочірньою компанією, а може існувати на ринку як «роздрібний продавець». Перевагами мікрофінансової організації є те, що їй не потрібна банківська ліцензія, вона не потрапляє під нагляд банківського регулюючого органу, їй не потрібний великий статутний капітал.

Таким чином, незалежно від того, буде банк використовувати канали депозитної політики або буде впроваджувати конкурентні стратегії для формування свого ресурсного потенціалу, сутність усе одне зводитиметься до проведення балансувань за різними характеристиками банківських продуктів для визначення оптимальних параметрів обслуговування, які задовольняють як банк, так і клієнтів.

Із посиленням конкуренції на ринку банківських послуг усе актуальнішим стає питання способів залучення вкладів населення, які використовують у своїй діяльності банки. Сьогодні банківська сфера динамічно розвивається, а тому залучення вкладів населення відбувається як за допомогою традиційних, так і за допомогою альтернативних методів та інструментів. Використовуються як цінові, так і нецінові методи, серед яких перевага повинна віддаватися останнім, адже вони включають підвищення якості банківських продуктів, поліпшення рівня обслуговування клієнтів, розвиток асортименту банківських продуктів.

Для залучення коштів фізичних осіб банки пропонують різноманітні види вкладів. Великі банки, що традиційно орієнтуються на обслуговування населення («ПриватБанк», «Ощадбанк», «Укрсоцбанк», «Промінвестбанк»), відкривають більшість із розповсюджених в Україні видів депозитів: «Строковий», «Поточний», «Накопичувальний», «Пенсійний», «Авансовий», «Святковий», «Дитячий» та ін. [7].

Цікавим різновидом вкладів є вклади, термін закінчення котрих прив'язується до визначеної події (свято, вихід людини на пенсію, весілля, дата створення банку і т. п.).

Так, багатьма банками відкриваються «Новорічні» або «Різдвяні» вклади, які характеризуються підвищеною відсотковою ставкою. Крім того, по таких вкладах можливе проведення різних розіграшів (шампанського, міжнародних дорожніх чеків, видача міжнародних пластикових карток за зниженими тарифами і т. п.). Дані вклади є важливим іміджевим інструментом, який демонструє врахування банком інтересів кожного клієнта та прагнення зробити зручними умови депозиту для даного вкладника. Однак разовий, нерегулярний характер відкриття подібних вкладів зумовлює їхню невелику питому вагу в загальному обсязі залучених ресурсів [11].

Нині динамічно розвивається такий вид банківських вкладів, як цільові, мета використання котрих заздалегідь відома (придбання нерухомості, автотранспорту і т. п.). Під час відкриття таких депозитів окремими банками практикується одночасне кредитування вкладників – фізичних

осіб. Так, вони можуть одержати кредит, відсоток за яким обговорюється індивідуально з клієнтом та залежить від суми вкладу, її співвідношення з розміром кредиту та низки інших чинників.

Незначну питому вагу в депозитах комерційних банків займають вклади типу «Молодіжний» або «Дитячий», хоча їхня роль у формуванні потенційної клієнтської бази шляхом «виховання» своїх клієнтів із дитинства дуже велика [7].

За умовами подібних депозитів щомісяця на особистий рахунок дитини нараховуються відсотки, які разом з основною сумою вкладу будуть для нього «кишеньковими грошима». Крім того, можливо доручити дитині сплачувати як зі свого рахунку, так і готівкою обов'язкові комунальні та інші платежі родини.

Перспективним різновидом поточних депозитів є студентські рахунки. Вони відкриваються банками студентам вищих навчальних закладів і є своєрідною комбінацією двох рахунків – поточного та ощадного, на які студентам перераховується призначена державою стипендія та інші надходження. Ведення таких рахунків вигідно як для банків, що одержують можливість співпрацювати з навчальними закладами по зарплатних проектах, так і для кас вищих навчальних закладів, які звільняються від проведення трудомістких операцій із виплати стипендій студентам. Зі студентського вкладу можуть бути здійснені безготівкові платежі, зокрема в навчальний заклад, у якому навчається вкладник, як оплата за навчання, проживання в гуртожитку або може видаватися готівка.

Перспективним є відкриття клієнтам спеціальних пенсійних рахунків. За даними вкладами передбачається сплата підвищених відсотків, а відкриття рахунку, як правило, безкоштовне. Договори про відкриття цих рахунків банк може укладати як із приватними особами, так і з організаціями. Власник рахунку має право знімати кошти готівкою цілком або частково, перераховувати їх на інший строковий депозит або поточний рахунок. Для пенсіонерів інколи передбачаються різного роду лотереї, за умов яких вкладник одержує подарунок або йому підвищується відсоткова ставка за депозитом [5].

Останнім часом більшість комерційних банків активно опановує розрахунки за допомогою пластикових карток – напрям діяльності на ринку вкладів, який розвивається досить динамічно. Ця прогресивна форма обслуговування – один зі засобів залучення широкого кола клієнтури, що надає можливість акумуляції постійних залишків на карткових рахунках. Спектр операцій по пластикових картках постійно розширюється.

Набувають усе більшого поширення форми дистанційного управління власним рахунком («клієнт-банк», «Інтернет-банкінг» та ін.), які значно спрощують населенню процес доступу до власних депозитних рахунків, а також полегшують управління ними. Сьогодні подібні альтернативні форми для фізичних осіб в Україні пропонують майже всі банки.

Ефективним способом залучення вкладів населення є також підвищена процентна ставка. Проте населенню слід бути обережним під час розміщення власних заощаджень за такими привабливими пропозиціями, адже це може свідчити не лише про формування банком клієнтської бази, а й про можливі проблеми з ліквідністю.

Важливим чинником підвищення довіри населення до банківської системи, а отже, й збільшення обсягу розміщених на банківські вклади заощаджень є також факт існування механізму страхування депозитів фізичних осіб в особі Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, який здійснює захист прав і законних інтересів вкладників банку, а також гарантує кожному вкладнику банку відшкодування коштів за його вкладом, включаючи відсотки, нараховані на день прийняття рішення Національним банком України про віднесення банку до категорії неплатоспроможних та початку процедури виведення такого банку з ринку, але не більше суми граничного розміру відшкодування коштів за вкладами, яка сьогодні становить 200 тис грн.

Способом залучення депозитних ресурсів є також співпраця банків із корпоративними клієнтами. У табл. 1 наведено класифікацію їхніх взаємин із банком. Для подальшого опису необхідно визначитися з основоположною компонентою взаємодії, тобто моделлю грошового потоку клієнта в банку, оскільки на її основі можуть бути визначені як показники прибутковості клієнта для банку, так і показники вартості послуг банку для клієнта.

Сучасні західні економісти вважають, що центрами уваги банку і господарюючого суб'єкта має бути не вигода від кожної окремої операції, а результат, якого партнери можуть досягти в ході перспективної тривалої співпраці. Для того щоб залучити крупного і вигідного клієнта в ході реалізації депозитної політики, банки повинні використовувати такі методи: розроблення індивідуальних банківських продуктів; розроблення програм фінансування проектів; організація і проведення фінансового контролю клієнта, консультування, експрес-діагностика; побудова клірингової розрахункової системи, схем оптимізації руху грошових і товарних потоків; розроблення програми і проведення інжинірингу клієнта; структуризація капіталу; розроблення і реалізація схем кредитування споживачів у розстрочку, акредитивних розрахунків, форфейтингу. Добре налагоджені партнерські відносини клієнта і банку мають потенціал підвищення ефективності діяльності як господарюючого суб'єкта, так і банку.

Таблиця 1

Класифікація відносин банку з корпоративними клієнтами

Відносини	Операції	Співпраця	Партнерство
Ознаки зосереджені на:	вигідних угодах	вигідних відношеннях	зв'язках між банком та фірмою
Учасники	Банки і клієнти на відкритому ринку	Банки і клієнти пов'язані відносинами	Банк, клієнт та вищі організації
Стиль взаємодії	На рівні рукостискань	На рівні особистих відносин представників банку і фірми клієнта	На рівні особистих відносин із багатьма учасниками
Схема взаємодії	Від банку до ринку	Від людини до людини	Банк із фірмою клієнта на багатьох рівнях
Тривалість взаємовідносин	Протягом дії одного договору	Протягом життєвого циклу банківського продукту	Тривале, але з різною інтенсивністю
Рівень формальності взаємовідносин	Формальне	Керовані	На рівні взаємодії
Джерело активності та управління	Куратор клієнта активний	Куратор клієнта управляє	Обов'язкові відносини
Підхід, що створює споживчу цінність	Додавання фінансових вигід	Додавання суспільної вигоди до фінансової вигоди	Додавання структурних зв'язків разом із суспільними і фінансовими вигодами

Джерело: складено за [10]

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, можна з упевненістю стверджувати, що вся різноманітність депозитних вкладів для населення, а також методів та інструментів, які використовують банки в процесі практичного залучення вкладів, свідчать про надзвичайно важливу роль вкладів фізичних осіб як у формуванні грошової бази окремого банку, так і всієї банківської системи у цілому. З метою ж підвищення довіри населення до банківської системи держава створила систему страхування депозитів фізичних осіб, яка сьогодні вже довела свою ефективність.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аванесова Н.Е., Івашкіна К.М. Особливості управління депозитними операціями у банку. *Молодий вчений. Серія «Економічні науки»*. 2016. № 1(28). С. 8–11.
2. Андрушків Т. Депозитна політика комерційного банку та напрями її вдосконалення в умовах економічної кризи. *Українська наука: минуле сучасне, майбутнє.* 2012. № 17. С. 146–152.
3. Базадзе К.М. Перспективні види інноваційних послуг банків. *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. 2012. № 2(14). С. 218–221.
4. Батракова Л.Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка : учебник. Москва : Логос, 2006. 344 с.
5. Волкова Н.І. Удосконалення управління залученими депозитними ресурсами банку. *Економіка і організація управління.* 2016. № 1(21). С. 53–59.
6. Економіка України. Тенденції, оцінки и прогнози / Центр соціально- економічних досліджень CASE Україна. 2011. № 2. 29 с.
7. Земячов С.В. Розвиток асортименту банківських послуг. URL: pk.napks.edu.ua/library/compil ationsvak/eiu/2011/4/p 64 67.pdf (дата звернення: 28.09.2019).
8. Золотарьова О.В., Півняк Ю.В., Гурбич О.В. Модифікація депозитної політики комерційних банків України. *Економіка та держава.* 2015. № 2. С. 65–69.
9. Про затвердження Положення про ліцензування банків : Постанова Правління НБУ від 29.05.2019 № 149. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0149500-18 (дата звернення: 28.09.2019).
10. Маслова Н.О. Теоретичні аспекти обслуговування корпоративних клієнтів банку. *Молодий вчений*. 2015. № 7(22). Ч. 1. С. 87–91.
11. Олещук М.М. Еволюція становлення та прогноз розвитку ринку банківських послуг України. *Науковий вісник*. 2011. № 7. URL: http://www.lvivacademy.com/visnik7/fail/oleshchuk.pdf (дата звернення: 28.09.2019).
12. Семениченко Ю.К. Організаційна побудова аналітичного процесу в банках. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. 2010. № 18. С. 319–325.
13. Сергеева Л. Моделирование и анализ структуры деятельности банка. *Банковское дело.* 2005. № 5. 20 с.

REFERENCES:

1. Avanesova N. E., Ivashkina K. M. (2016) Osoblyvosti upravlinnia depozytnymy operatsiiamy u banku [Features of managing bank deposit operations]. *Young scientist. Economic Sciences*, no. 1, vol. 28, pp. 8–11.
2. Andrushkiv T. (2012) Depozytna polityka komertsiinoho banku ta napriamy yii vdoskonalennia v umovakh ekonomichnoi kryzy [Commercial bank deposit policy and directions of its improvement in the conditions of economic crisis]. Ukrainian Science: Past Present, Future, no. 17, pp. 146–152.
3. Bazadze K. (2012) Perspektyvni vydy innovatsiinykh posluh bankiv [Perspective types of innovative services of banks]. *Bulletin of the National Bank of Ukraine's Banking University*, no.2, vol. 14, pp. 218–221.

4. Batrakova L. (2006) Ekonomycheskyi analyz deiatelnosty kommercheskoho banka [Economic analysis of commercial bank activity]. Banking Textbook. M.: Logos.

5. Volkova N. (2016) Udoskonalennia upravlinnia zaluchenymy depozytnymy resursamy banku [Improvement of management of attracted deposit resources of the bank]. Economics and management organization, no. 1, vol. 21, pp. 53–59.

6. Economy of Ukraine (2011) Tendentsii, otsinky y prohnozy [Trends, estimates and forecasts]. Center for Social and Economic Research CASE Ukraine, no. 2.

7. Zemyachev S. Rozvytok asortymentu bankivskykh posluh [Development of the range of banking services]. Available at: pk.napks.edu.ua/library/compilationsvak/eiu/2011/4/p6467.pdf (accessed 28 September 2019).

8. Zolotaryova O. V., Pivnyak Y. V., Gurbich O. V. (2015) Modyfikatsiia depozytnoi polityky komertsiinykh bankiv Ukrainy [Modification of Deposit Policy of Commercial Banks of Ukraine]. *Economy and State,* no. 2, pp. 65–69.

9. Pro zatverdzhennia Polozhennia pro litsenzuvannia bankiv: postanova Pravlinnia NBU (approved in 29.05.2019) [On approval of the Banking Licensing Regulations]. Resolution of the NBU Board.National Bank of Ukraine, no. 149. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0149500-18 (accessed 28 September 2019).

10. Maslova N. O. (2015) Teoretychni aspekty obsluhovuvannia korporatyvnykh kliientiv banku [Theoretical aspects of servicing of corporate clients of the bank]. *Molodyi vchenyi*, no. 7, vol. 22, pp. 87–91.

11. Oleshchuk M. M. (2011) Evoliutsiia stanovlennia ta prohnoz rozvytku rynku bankivskykh posluh Ukrainy [The evolution of the formation and forecast of the development of the banking services market in Ukraine]. Scientific Bulletin, no. 7. Available at: http://www.lvivacademy.com/visnik7/fail/oleshchuk.pdf (accessed 28 September 2019).

12. Semenichenko Y. (2010) Orhanizatsiina pobudova analitychnoho protsesu v bankakh [Organizational construction of analytical process in banks]. *Scientific papers of Kirovograd National Technical University. Economic sciences*, no. 18, pp. 319–325.

13. Sergeeva L. (2005). Modelyrovanye y analyz struktury deiatelnosty banka [Modeling and analysis of the structure of bank activity]. Banking, no. 5.

Kachur Julia
Student
University of the State Fiscal Service of Ukraine
Tat'yanina Svitlana
Senior Instructor at Department of Banking and Financial Monitoring
University of the State Fiscal Service of Ukraine

METHODS FOR ATTRACTING DEPOSIT RESOURCES BY BANKS

The purpose of the article. The constant issue of finding resources and the competition of banks lead to the need for more in-depth research and solutions to the problem of deposit resources. Recently, as a result expansion of volume of active operations in front of banks there is an urgent need to find new sources for building your own resource potential as well new methods and mechanisms that provide stabilization of the process of formation of the resource base and deposit attraction of funds that would guarantee get the most out of your resources the process of achieving the Bank's goals. In this regard, issues of increasing deposit resources and solving their transformation problems are of particular urgency. Functioning efficiency banks primarily depends on stability and the adequacy of their resource base. The article investigates methodological approaches to the concepts of "deposit" and "attracted resources", discusses the concepts of "deposit" and "monetary contribution".

Methodology. The purpose of the study is the methods of bank funding and the tools of banks' deposit policy. The constant issue of resource search and competition among banks necessitate the use of the latest mechanisms for attracting deposit resources. In this regard, the issues of increasing deposit resources and solving their transformation problems are of particular importance.

Results. The experience of highly developed countries with a market economy demonstrates to us that one of the main functions of a bank is to accumulate temporarily free funds and to convert them into real capital, through the implementation of credit, investment and other operations, providing the economy with additional resources. The effectiveness of banks in Ukraine depends on sufficient volumes and structure of banking resources. Today, in the pace of rapid development and innovative activity, with unstable dynamics of the allocation of funds, it is already insufficient to attract deposits at a lower price and to place at a higher one. There is a need to develop a deposit policy that is able to respond quickly and in the shortest possible time to all events in society.

Practical implications. In order to clearly define the range of resources pertaining to deposit, it is necessary to find out their essence, to define the basic concepts related to them. It should be noted that today there is no unambiguous position regarding the definition of bank deposit resources, and the main discussions between academics and practitioners revolve around the interpretation of the terms "deposit" and "monetary contribution".

Value. Successful activity of foreign banking institutions in the fierce competition, promotes the use of their experience in the implementation of deposit policies at the macro and micro levels. Recognizing many banking institutions as insolvent, we are also required to explore methods of attracting deposit resources. Banks are increasingly trying to use both financial and non-financial methods in their operations.