

Н.А. Абралава, Севастопольский национальный технический университет

ДЕПОЗИТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

В статье рассматриваются внутренние и внешние факторы, влияющие на депозитный потенциал коммерческого банка, дается определение депозитных ресурсов и депозитного потенциала.

Ключевые слова: депозит, депозитные ресурсы, депозитный потенциал, коммерческий банк.

Постановка проблемы в общем виде. Важным источником формирования банковских ресурсов являются вклады населения. Вклады обеспечивают необходимые ресурсы для осуществления банками полномасштабной деятельности, и как следствие являются источником роста прибыли. Способность банка осуществлять активные операции изменяется, что обусловлено непостоянством объемов поступлений во вклады. Для прогнозирования возможностей банков по вложению средств необходимо определить депозитный потенциал банка. Решение этого вопроса позволит банку прогнозировать не только объемы средств, которые могут быть потенциально получены, но и объемы вложений банка.

Анализ последних исследований и публикаций. В экономической литературе депозитный потенциал банка не рассматривается. В некоторой степени решение этого вопроса затрагивают авторы О.В. Васюренко и И.М. Федосик, которые предложили ввести и использовать в сфере банковской деятельности, в частности в сфере управления, понятие “ресурсный потенциал”. Под ресурсным потенциалом банка предлагается понимать совокупность всех финансовых средств банка, которые находятся в его непосредственном распоряжении, а также средств, которые могут быть потенциально получены банком в результате проведения эффективной полномасштабной банковской деятельности и приращены или утрачены в случае проведения активных операций [5, с. 63].

Выделение нерешенных прежде частей общей проблемы. Несмотря на большое количество публикаций, посвященных вопросам привлечения сбережений населения и управления ресурсами коммерческого банка, не уделяется внимание тем факторам, которые сдерживают или, наоборот, способствуют привлечению потенциально возможных средств, т.е. тех средств, которые находятся за пределами банковской системы.

Цель статьи – рассмотреть внутренние и внешние факторы, влияющие на потенциал, дать определение депозитных ресурсов, депозитного потенциала.

Основной материал. Депозитный потенциал банка связан с понятием “депозитные ресурсы”. В литературе наиболее часто встречается понятие “депозит”, а не “депозитные ресурсы”. Автор О.В. Васюренко приводит следующее определение: “депозитные ресурсы – совокупность привлеченных банком ресурсов, которые обеспечивают ему необходимые резервы согласно требованиям законодательства и дают сверх этих резервов основной объем средств для кредитования [4, с. 117]”. В статье “Ресурсный потенциал коммерческого банка” О.В. Васюренко и И.М. Федосик приводится уже другое определение депозитного потенциала, согласно которому это средства, размещенные в банке для хранения и использования с последующей выплатой процентов вкладчикам [5, с. 62]. В этом определении, в отличие от первого, делается акцент на то, что средства вносятся для хранения. По мнению М.Д. Алексеенко, операция хранения предполагает возврат тех же самых купюр, которые были отданы на сохранение. Но в этом случае банк превратился бы в хранилище денег, что противоречит его принципам деятельности. Кроме того, если вещь отдается на хранение, то плату за это должен вносить ее владелец, а согласно определениям, наоборот, вкладчик получает определенный процент за внесение средств [1, с. 97]. Еще одного уточнения требует тот факт, что депозитные ресурсы обеспечивают основной объем средств для кредитования. Но они могут служить и для осуществления других активных операций. Увеличение объемов сбережений вызывает рост объема активных операций и наоборот. Так как в экономической литературе другими авторами понятие “депозитные ресурсы” не рассматривается, то на основе сказанного можно сформулировать следующее определение: “*депозитные ресурсы*” – это совокупность денежных средств вкладчиков, привлеченных банком на договорной основе на определенный срок или без определения такого срока, которые подлежат выплате вкладчикам, как правило, с процентом, обеспечивающие банку необходимый объем средств для осуществления активных операций и

выполнения банком нормативных требований согласно законодательства.

Для формулировки понятия “депозитный потенциал” рассмотрим, как трактуется само определение потенциала в литературе. “Потенциал – это наличные у экономического субъекта ресурсы, их оптимальная структура и умение рационально использовать их для достижения поставленной цели [6, с. 13]”. “Потенциал – это совокупность имеющихся средств, возможностей в какой-либо области. Потенциальный – возможный, скрытый, не проявляющийся; существующий в потенции, т.е. скрытая возможность, способность, которая может проявиться при известных условиях [10]”. “Потенциал – это накопленный опыт, конкурентное преимущество, имидж, Goodwill [9, с. 29]”. Таким образом, “*депозитный потенциал* – это те депозитные ресурсы, которые могут быть получены банком в результате проведения банковской деятельности с целью увеличения объемов осуществляемых активных операций”. Депозитный потенциал затрагивает как актив, так и пассив, с ним тесно связано понятие “кредитный потенциал”, под которым понимают величину новой денежной массы, которую коммерческие банки могут выпустить в оборот, выдав физическим лицам и другим субъектам хозяйствования [6, с. 13]. Среди всех кредитов, выданных банком, присутствуют и такие, которые называют проблемными. Это кредиты, по которым существует вероятность их невозврата. Наличие таких кредитов отрицательно сказывается не только на качестве кредитного портфеля, но и влияет на общий объем ресурсов коммерческого банка, что может привести к утрате доверия со стороны вкладчиков и потенциальных клиентов.

Основу депозитного потенциала составляют депозиты. Для того, чтобы мобилизовать временно свободные денежные средства и превратить их в реальные кредитные ресурсы, коммерческие банки должны осуществлять мероприятия, которые стимулировали бы привлечение вкладов. Особую роль в этом играет маркетинг. Банковский маркетинг представляет собой совокупность методов работы на рынке, позволяющих банку в условиях конкурентной борьбы совершенствоваться и разрабатывать новые инструменты, отвечающие потребностям клиента. Маркетинг должен включать рекламу, продвижение товаров и услуг, известность у публики, разработку программ, направленных на удержание клиентов, сегментацию и нововведения, постоянное улучшение качества услуг, позиционирование, т.е. попытку выделиться в конкурентной среде какими-то реальными отличиями, которые

привлекли бы в банк клиентов определенного сегмента рынка [7, с. 66-67].

Особую роль при определении депозитного потенциала, кроме маркетинга, играет финансовый инжиниринг. Ю.С. Масленченков под финансовым инжинирингом понимает “финансовое обеспечение клиента с использованием разных банковских продуктов, в том числе собственных банковских финансовых технологий и финансовых инструментов рынка, что отвечает потребностям как клиента, так и интересам банка” [8]. По мнению А.М. Мороза, “это целенаправленная разработка и реализация новых финансовых инструментов и (или) новых финансовых технологий, а также творческий поиск новых подходов к решению финансовых проблем с помощью уже известных финансовых инструментов и технологий”. Финансовый инжиниринг занимается разработкой, конструированием и реализацией новых финансовых инструментов и (или) технологий с целью решения соответствующих финансовых проблем [2, с. 379]. Применение финансового инжиниринга невозможно без высококвалифицированных специалистов, от них зависит качество обслуживания клиентов, желание клиента прийти еще раз и в итоге депозитный потенциал банка. Финансовый инжиниринг охватывает разные сферы экономики и направления деятельности. В частности, он связан с обслуживанием населения. Здесь можно выделить индивидуальные пенсионные счета, использование возможностей интернет-технологий, комплексное обслуживание клиентов, внедрение пластиковых карточек и т.д. В банковской практике США широкое распространение получили *now*-счета (*negotiable order of withdrawal*), которым присущи черты депозита до востребования и в то же время срочного депозита, т.е. клиент имеет право не только совершать необходимые платежи с этого счета, но и получать процентный доход. Украинским банкам можно также внедрить в свою практику подобные счета. Важную роль при определении факторов, влияющих на депозитный потенциал банка, играет процент по вкладам, в частности его величина, изменение порядка выплат, а также дифференциация в зависимости от срока вклада, вида и т.д. Процент должен стимулировать концентрацию свободных денежных средств в коммерческих банках.

Таким образом, целенаправленная политика банка, основанная на применении и разработке новых финансовых технологий, способствует привлечению потенциально возможных средств, находящихся за пределами банковской системы.

На депозитний потенціал комерційного банку впливають зовнішні та внутрішні фактори, систематизація яких представлена на рис. 1. Зовнішні фактори, що впливають на депозитний потенціал, представляють собою соціальну середовище, з якою взаємодіють банки – держава, законодавство, а також такі фактори, які впливають опосередковано, являючись проблемами соціальної політики, наприклад, фінансовий потенціал домашніх господарств, регіональна диференціація доходів та рівня життя населення, яка значно посилюється в останні роки. Внутрішні фактори представляють собою сукупність потенціальних можливостей банку для того, щоб привабити заощадження населення. Серед них, як уже вказувалося, повинно бути приділено особливу увагу маркетингу, фінансовому інжинірингу, процентній політиці та ін.

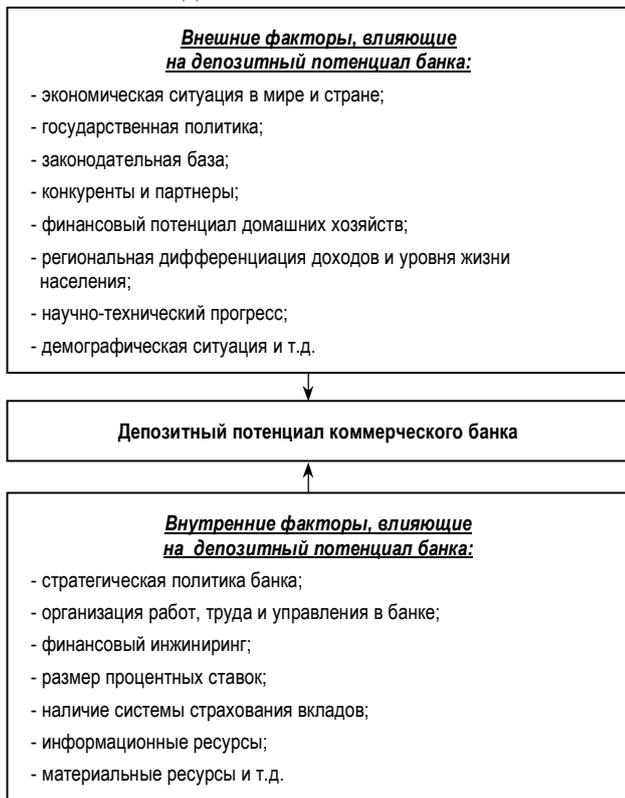


Рис. 1. Фактори, що впливають на депозитний потенціал комерційного банку

Для визначення депозитного потенціалу більше значення має моніторинг рівня засобів клієнтів банку за видами валют та термінами їх повернення. Це дозволить оцінити структуру та динаміку депозитних ресурсів, переваги клієнтів при встановленні засобів, а також ту частину депозитного потенціалу, яку банк зможе привабити в свої депозити в перспективі.

Як видно з таблиці 1 [3, с. 117, 118] склад депозитних ресурсів банків України неоднорідний. За розглянутий період спостерігаються зміни в структурі депозитних ресурсів, яка характеризується співвідношенням строкових депозитів та депозитів до вимоги. Засоби суб'єктів господарювання за депозитами до вимоги перевищують вклади населення за аналогічними вкладами. Це є закономірним явищем та пояснюється тим, що більша частина засобів юридичних осіб зберігається на поточних рахунках з метою виконання необхідних розрахунків. Метою розміщення засобів фізичними особами, в більшій мірі, є одержання доходу, в меншій – виконання безналашних розрахунків. Тому більша їх частина зосереджена на строкових депозитах. Позитивним явищем в останні роки є збільшення строкових депозитів, що дає можливість комерційним банкам збільшувати обсяги строкового кредитування.

Таблиця 1

Динамика вкладов субъектов хозяйствования и физических лиц по срокам, млн. грн.

Период	Средства субъектов хозяйствования			Средства физических лиц		
	депозиты до востребования	срочные	из них долгосрочные	депозиты до востребования	срочные	из них долгосрочные
1992 г.	13	4	---	2	1	---
1993 г.	190	133	---	16	14	---
1994 г.	971	1237	---	96	118	---
1995 г.	2790	882	---	305	310	---
1996 г.	3018	896	---	484	747	---
1997 г.	3069	983	---	751	1554	---
1998 г.	4121	1039	---	863	2255	---
1999 г.	6302	1535	---	1287	3031	---
2000 г.	9258	2700	206	2119	4661	939
2001 г.	10285	4051	899	3162	8175	2652
2002 г.	12912	5501	1983	5001	14302	7168
Июль 2003 г.	16877	7430	3725	6168	19495	10512

Структурирование вкладов по видам валют, представленное в табл. 2 [3, с. 116], позволяет сделать вывод о том, что наибольший удельный вес составляют вклады в банки, осуществленные в национальной валюте, однако несмотря на это значительную часть средств юридических и физических лиц составляют вложения в иностранной валюте, которые не являются стабильными. Колебания средств в иностранной валюте зависят от инфляционных ожиданий юридических и физических лиц, валютного курса гривны. Так,

высокие темпы инфляции привели к росту остатков на валютных счетах в конце 1994 г., по сравнению с 1993 г., начиная с 1995 г. происходит снижение уровня инфляции, относительно стабилизируется курс национальной валюты, что приводит к снижению удельного веса вкладов в иностранной валюте (до 26 %) и росту вкладов в национальной (до 74 %), финансовый кризис 1998 г. привел к снижению валютного курса гривны и росту удельного веса средств в иностранной валюте (до 44 %).

Таблиця 2

Вклады субъектов хозяйствования и физических лиц в банки по видам валют

Период	Итого		Национальная валюта		Иностранная валюта	
	млн. грн.	%	всего, млн. грн.	%	всего, млн. грн.	%
1992 г.	20	100	18	90	2	10
1993 г.	353	100	254	72	99	28
1994 г.	2422	100	1401	58	1021	42
1995 г.	4287	100	2710	63	1577	37
1996 г.	5145	100	3583	70	1562	30
1997 г.	6357	100	4685	74	1672	26
1998 г.	8278	100	5046	61	3232	39
1999 г.	12156	100	6830	56	5326	44
2000 г.	18738	100	11551	62	7188	38
2001 г.	25674	100	17393	68	8281	32
2002 г.	37715	100	25636	68	12079	32
Июль 2003 г.	49969	100	33482	67	16487	33

Выводы. Активный рост банков приводит к усилению конкуренции на рынке, поэтому необходимо постоянно уделять внимание повышению качества обслуживания клиентов. Особенно высок интерес к кредитованию, которое остается одной из важнейших областей деятельности любого банка. В настоящее время банки, как никогда, заинтересованы в хороших заемщиках. Каждый банк должен разрабатывать собственную программу по восстановлению доверия и усилению внимания к качеству обслуживания клиентуры. Данную проблему невозможно решить без внедрения новых разработок, например, использования финансового инжиниринга, являющихся составляющей депозитного потенциала.

Поэтому депозитный потенциал – это, прежде всего, политика банка, направленная на получение потенциальных средств клиентов. Приведенная трактовка термина “депозитный потенциал” сводится к управлению активными и пассивными операциями банка. Эти действия позволяют активизировать привлечение потенциально возможных средств от клиентов, что отразится на общем объеме активных операций, осуществляемых банками.

Список литературы

1. Алексеевко М.Д. Капітал банку: питання теорії і практики. – К: КНЕУ, 2002. – 275 с.
2. Банківські операції: Підручник / За ред. д-ра екон. наук, проф. Мороза А.М. – К: КНЕУ, 2002. – 476 с.
3. Бюлетень НБУ. – 2003. – № 4.
4. Васюренко О.В. Банківський менеджмент: Посібник. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2001. – 320 с.
5. Васюренко О.В., Федосік І.М. Ресурсний потенціал комерційного банку // Банківська справа. – 2002. – № 1. – С. 58-64.
6. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3 / Редкол.: С.В. Мочерний та ін. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2002. – 952 с.
7. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент: Пер. с англ. / Под ред. О.А. Третьяк, Л.А. Волковой, Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Издательство “Питер”, 1999. – 896 с.
8. Масленченков Ю.С. Финансовый менеджмент в коммерческом банке: Кн. 3: Технология финансового менеджмента клиента. – М.: Перспектива, 1997. – С. 214.
9. Маслова Т.Д., Божук С.Г., Ковалик Л.Н. Маркетинг. – СПб.: Питер, 2002. – 400 с.
10. Шестернина Н.Л. Толковый словарь иностранных слов. – М.: Кучково поле, 1998. – 352 с.

Summary

In the article the internal and external factors that influence the deposit potential of the bank are considered, the definitions to concepts “deposit resources” and “deposit potential” are given.

Абралава, Н.А. Депозитный потенциал коммерческого банка [Текст] / Н.А. Абралава // Вісник Української академії банківської справи. - 2004. - №2. - С. 62–66.