

## **ОЦІНКА ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ПРОЦЕС ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ**

**Постановка проблеми.** Однією з основних функцій банківської системи є раціональний розподіл фінансових ресурсів шляхом акумулювання тимчасово вільних коштів суб'єктів господарювання і населення та спрямування їх в кредитно-інвестиційний процес. Без достатньої ресурсної бази банки не можуть у належних обсягах здійснювати кредитування поточних потреб юридичних та фізичних осіб, реалізовувати потужні інвестиційні проекти. Необхідною умовою досягнення зазначених цілей є залучення значних ресурсів, зокрема, депозитних. Забезпечення банківської діяльності необхідними обсягами депозитних коштів є пріоритетним на сучасному етапі у структурі формування впливових факторів, що визначають стратегічні напрями розвитку як їхньої діяльності, так і економіки України загалом. У банківській сфері проблема формування оптимальних за обсягами і термінами депозитних ресурсів стоїть, як правило, на першому місці, що дає можливість стверджувати про критичний характер депозитних ресурсів та важливість депозитної політики. В цьому контексті розвиток механізму формування та реалізації депозитної політики банківських установ має теоретичне і практичне значення.

**Аналіз останніх публікацій.** Теоретичні і практичні аспекти цієї проблеми досліджувалися в працях вітчизняних і зарубіжних вчених-фахівців і спеціалістів: Г. Асхауера, О. Васюренка, А. Герасимовича, А.М. Мороза, П. Роуза, М. Савлука, Дж. Сінкі, Т. Коха, В. Колеснікова, Л. Кроливецької, О. Гриценка, О. Заруба, В. Усоскіна, А. Кириченко, К. Бартрон, І. Бланка, І. Сало, Л. Примостки, С. Науменкової, Т. Смовженко.

**Невирішені частини проблеми.** Значна кількість питань удосконалення формування та реалізації депозитної політики банківських установ досі залишаються невисвітленими і потребують теоретичного, методичного та наукового вирішення. Нинішній механізм розробки та втілення депозитної політики на рівні банків поки що не повною мірою відповідає сучасними вимогам банківської діяльності і не має необхідної методологічної основи. Потребують подальшого доопрацювання такі концептуальні питання як формування банками депозитних ресурсів, управління депозитною діяльністю банку, реалізація депозитної політики банків в умовах перехідного періоду.

**Основна частина.** Ринкова трансформація в Україні вимагає створення ефективно функціонуючої та стабільної системи, яка акумулює та переміщує

кошти від інвесторів до споживачів капіталу. Таким чином, важливою передумовою якісних перетворень у вітчизняній економіці має стати динамічне становлення фінансового ринку, до якого належить і ринок заощаджень населення.

Очевидним є те, що різні групи населення залежно від віку, соціального та матеріального становища керуються різними мотивами приймаючи рішення щодо заощаджень. Отже, відмінності у мотивах логічно зумовлюють відмінності у моделях поведінки вкладників та їхню реакцію на зміни тих чи інших чинників [4]. Окрім мотивів, які спонукають домогосподарства заощаджувати, є ще ряд факторів, які мають безпосередній вплив на процес формування заощаджень. Їх можна умовно розподілити на 5 груп [8]:

- основним фактором першої групи є державна політика, спрямована на забезпечення політичної стабільності та сталого розвитку національної економіки, запобігання кризовим ситуаціям, сприяння розвитку підприємництва;
- фактори другої групи пов'язані з динамікою основних економічних показників (рівнем інфляції, процентних ставок, безробіття тощо), а також економічним розвитком регіонів, їх інфраструктурою;
- третя група факторів стосується розвитку банківської системи та системи кредитно-фінансових інститутів;
- четверта група – це рівень довіри до комерційних банків та інших кредитно-фінансових інститутів, ступінь поінформованості населення про діяльність банків;
- до п'ятої групи факторів належить стан демографічної ситуації в країні. Як доводить практика, рівень національних заощаджень вищий у тій територіальній одиниці, де значно більша питома вага молодого прошарку населення.

Окрім впливу вищеперелічених факторів, що мають місце при мотивованих заощадженнях, варто згадати і про інші – немотивовані, які в основній своїй частині формуються за рахунок населення. Причини їх утворення криються у наступному: невідповідність між платоспроможним попитом населення на товари і послуги та обсягами їх виробництва; швидке зростання доходів, коли можливості для розширення споживання ще не привели до виникнення нових потреб; прагнення окремих громадян до нагромадження заради нагромадження; отримання окремими фірмами й групами населення доходів від тіньового бізнесу [5].

Суспільне призначення та роль заощаджень населення більш повно можна охарактеризувати сформулювавши основні макроекономічні цілі:

1. Зростання заощаджень населення – стимул для збільшення продуктивності суспільної праці. Накопичення заощаджень означає появу ще однієї форми багатства, яка не пов'язана із споживчими потребами в конкретний період часу. Із появою накопичених грошових ресурсів потреби людей урізноманітнюються, що посилює мотивацію до збільшення продуктивності праці.

2. Заощадження домогосподарств – головне джерело грошових ресурсів на фінансовому ринку. Забезпечення цієї мети має цілий ряд позитивних наслідків:

- формування ресурсної бази банків та їх фінансових посередників;
- створення здорової конкуренції на ринку фінансових ресурсів;
- забезпечення приросту чистих інвестицій у реальному секторі економіки для забезпечення фінансових потреб господарюючих суб'єктів.

Загальний розвиток банківської системи, її інфраструктура та рівень конкуренції між банками є тими факторами, які впливають на депозитну політику банку, відповідно до особливостей функціонування їх в умовах трансформаційного періоду. Рівень розвитку банківської системи, успішність процесів її ринкового реформування, у кінцевому підсумку, визначають загальний спектр та різноманіття тих депозитних послуг, що пропонуються банками для клієнтів [9]. Тому при плануванні організації депозитної діяльності кожному банку обов'язково слід враховувати й увесь спектр пропозиції даного виду послуг інших банківських установ на ринку в межах конкретного регіону чи конкретної групи клієнтів, що виступає необхідною передумовою утримання стійких позицій банку у конкурентній боротьбі за вкладника та успішної реалізації цілей депозитної політики. Але разом з цим відсутність в Україні загально визнаної рейтингової системи оцінок, доступної і достовірної інформації про надійність банків не дає потенційним вкладникам оцінити фінансовий стан банку та перспективи розміщення у ньому своїх коштів.

Що ж стосується банківської діяльності у сфері депозитних послуг, то варто зазначити, що конкуренція між банками ведеться не просто за вкладника, а за такого партнера, який би постійно зберігав кошти на депозитному рахунку. Але, як правило, такі клієнти здебільшого підтримують стійкі і тривалі ділові стосунки зі своїми банками, в яких вони обслуговуються довший час і дуже рідко змінюють обслуговуючу банківську установу. В таких умовах необхідною складовою депозитної політики банку є розширення спектра фінансових інструментів, які застосовуються при проведенні депозитних операцій. Урізноманітнення умов їх застосування дасть можливість більш оперативно реагувати на зміни ситуації на депозитному ринку та утримувати на обслуговуванні потенційно вигідних клієнтів.

Важливим фактором впливу на депозитну діяльність банку є розвиток окремих галузей економіки, що визначає спрямованість депозитної політики з урахуванням стану і перспектив розвитку окремих сфер економічної діяльності та ймовірності залучення коштів на депозити від підприємств тих чи інших галузей. Цілком очевидно, що можливість формування депозитної бази залежить від прибутковості діяльності тих підприємств та наявності у них вільних власних коштів. Таким чином, фінансовий стан цілих галузей економіки може бути прийнятий як відповідна точка щодо вибору не лише депозитної, але й кредитної та інвестиційної політики банку.

Необхідно зауважити, що спад виробництва у багатьох галузях економіки, який спостерігається протягом всього перехідного періоду, суттєво обмежує можливості підприємницьких структур щодо користування депозитними послугами банків.

Рівень інфляції і наявність інфляційних очікувань є важливим фактором формування стратегічних напрямів депозитної політики – перш за все, в плані оцінки строковості залучення коштів при здійсненні банками депозитних операцій. Спотворення економічних розрахунків, невизначеність перспектив розвитку та майбутньої динаміки цін істотно підсилюють ризики, пов'язані із здійсненням депозитних та кредитних операцій. Відтак, інфляційні процеси суттєво звужують ресурсну базу для кредитних операцій, що пов'язано із скороченням заощаджень населення і підприємств, у зв'язку із невиконаністю розміщення коштів на депозитних рахунках, рівень доходності яких в умовах високих темпів інфляції не може компенсувати відповідне зростання цін. Інструментом нагромадження, для населення, в таких умовах стає готівкова іноземна валюта, а підприємства більш активно займаються бартерними операціями, збільшуючи таким чином бартерну заборгованість [6].

До факторів внутрішнього впливу на процес формування та реалізації депозитної політики банку можна віднести:

- асортимент депозитних продуктів;
- наявність філіальної мережі;
- спеціалізацію банку і склад його клієнтів;
- рівень кваліфікації персоналу.

*Асортимент депозитних продуктів* установи банку є вирішальним моментом для планування стратегічних напрямів депозитної діяльності банку, оскільки саме від нього залежить можливість установи банку залучати кошти фізичних та юридичних осіб на депозити. Виходячи з цього, визначення стратегічних напрямів депозитної політики банку вимагає розробки адекватних заходів щодо розвитку і вдосконалення депозитних операцій, що мають забезпечувати залучення необхідного обсягу коштів для здійснення банком активних операцій [1].

Вирішення даної проблеми повинно ґрунтуватися на пропозиції потенційним вкладникам більш широкого асортименту високоякісних депозитних послуг з розміщення коштів та управління ними із застосуванням нової техніки і технології ведення банківських депозитних операцій із застосування різноманітних засобів: розширення можливостей використання чекових книжок та пластикових карток, проведення гнучкої процентної політики за депозитами, застосування депозитних рахунків із комплексним режимом функціонування – для здійснення платежів для отримання прийняттого рівня доходу.

*Наявність розгалуженої мережі філій* є фактором, що визначає можливість банку залучати депозитні ресурси у різних регіонах країни та просувати ці послуги до вкладника (кінцевого споживача). Якщо у невеликих банках, які не мають філій, а провадження ними всіх видів операцій, у т.ч. й

депозитних, зосереджено в одному офісі, то установа банку із філіалами, являючи собою цілу систему, здійснює депозитні операції у різних місцях під керівництвом головного офісу. Відповідно і всі відділення, дирекції та філії банку ведуть діяльність у сфері залучення грошових коштів, керуючись єдиною депозитною політикою, яка затверджена правлінням банку.

Картина регіонального розміщення банківських установ (банків і їх філіалів) на території країни в цілому повторює значну нерівномірність розподілу розміщення капіталів і активів банків, відповідно, можливостей щодо залучення депозитних ресурсів.

Нерівномірність територіального розміщення банків та їхніх філій має під собою об'єктивну основу. Це зумовлено, перш за все, значною різницею в рівнях економічного розвитку, концентрації виробництва і доходів економічних суб'єктів в конкретних регіонах.

Розвиток філіальної мережі банку визначається, з одного боку, його орієнтацією (коли йде мова про обслуговування головним чином "роздрібного" ринку, тобто дрібних підприємців та населення), а з іншого – власними фінансовими можливостями банку з утримання мережі філій та відділень і прогнозів щодо окупності таких витрат. Загалом, при плануванні депозитної діяльності банкам слід враховувати не лише запити клієнтів щодо депозитного обслуговування в тих чи інших регіонах, а й можливості цих структурних підрозділів задовольняти потреби клієнтів, залучення депозитних ресурсів з метою закріплення в даному регіоні та утримання конкурентних позицій на ринку.

Спеціалізація банку і склад його клієнтів визначає загальну орієнтацію депозитної політики банку щодо обслуговування певних груп вкладників. Залежно від критеріїв такої спеціалізації (функціонального, який окреслює коло пріоритетних для банку депозитних операцій, або клієнтського, який визначає пріоритетність обслуговування тих чи інших груп клієнтів) банком формуються стратегічні напрями депозитної політики, яка має відображати і відповідні специфічні моменти, пов'язані з організацією здійснення депозитних операцій у визначених сферах економічної діяльності.

Слід зазначити, що в Україні фактична спеціалізація депозитної діяльності банків за вказаними критеріями у чистому вигляді є відсутньою і при цьому більшість банків намагається охопити максимальний спектр дозволених законодавством операцій та обслуговувати якомога ширше коло вкладників. Цілком природно, що універсальний характер банківської діяльності вимагає в даному випадку досить ретельного підходу до розробки депозитної політики, оскільки остання повинна враховувати фінансовий стан не якоїсь конкретної галузі чи групи вкладників, а всіх можливих секторів економіки, у яких функціонують потенційні вкладники банків.

*Рівень кваліфікації персоналу* є тим фактором, який визначає практичні можливості банку щодо реалізації цілей і завдань депозитної політики, що зумовлюється необхідністю відповідних знань і практичних навичок у банківського персоналу для належної організації депозитної діяльності банку, ефективність якої вирішальним чином визначається умінням

банківських працівників досить надійно спрогнозувати розвиток економічної ситуації на макро- і мікрорівнях, а відтак правильно оцінювати рівень депозитного ризику та перспективи господарської діяльності того чи іншого клієнта. Формування та успішна діяльність банківської системи, входження вітчизняних комерційних банків у міжнародний бізнес значною мірою залежать від кваліфікації, знань та умінь банківських працівників управляти депозитами, приймати вірні управлінські рішення, впливати на ефективність депозитної діяльності банківської установи.

Підсумком проведеного аналізу є визначення банками конкурентної позиції на ринку депозитних послуг. Основним показником, який узагальнює результати конкурентної боротьби, є частка банку та його головних конкурентів на депозитному ринку. Деякі банки займають сильну конкурентну позицію на ринку депозитних ресурсів завдяки лідерству за якістю послуг, унікальності та новизні способів їх надання вкладникам. Для того, щоб провести таку оцінку, пропонуємо систему визначення конкурентної позиції банку:

1. Необхідно визначити основних конкурентів банку – лідерів на даному ринку та найсильнішого і найвпливовішого конкурента, над яким банк прагне мати перевагу.
2. Встановити відповідні критерії та показники для оцінки.
3. Зібрати та розробити процедуру обробки, збереження та надання інформації щодо масштабів та напрямів розвитку депозитних операцій банків-конкурентів.

Хочемо наголосити на тому, що перелік показників конкурентної позиції депозитної політики банку та їхній ранг кожен банк визначає самостійно, виходячи з того, наскільки значною є конкуренція. До найбільш важливих показників, за якими варто оцінювати конкурентну позицію депозитної політики банку, на нашу думку, слід віднести такі:

1. *Надійність та імідж банку* як визначальний показник для потенційних вкладників. Цей показник враховує такі фактори, як: строки діяльності банку в конкретному регіоні, його репутацію, місця в рейтингах, досвід діяльності на ринку депозитних послуг, відгуки клієнтів, відомості про банк, опубліковані у засобах масової інформації.
2. *Обсяги діяльності* банку на ринку депозитних послуг є кількісними показниками, які свідчать про розміри клієнтської бази банку, зростання обсягу депозитних операцій тощо.
3. *Показники динаміки депозитних операцій* банку характеризують підвищення або зниження депозитної активності банку, тоді як *аналіз структури* депозитних ресурсів дає інформацію про якість депозитного потенціалу банку.
4. *Спектр депозитних продуктів*, які пропонуються клієнтам, свідчить про спроможність банку задовольняти різноманітні потреби клієнтів у депозитних послугах, а здатність впроваджувати самостійно нові розробки у даному плані – про широкі перспективи його розвитку на депозитному ринку.

5. *Процентна політика* є одним із найважливіших індикаторів оцінки конкурентної позиції депозитної політики банку, тому що процентні ставки за депозитами є найбільш вирішальним чинником при виборі клієнтом банку, у якому можна відкрити депозит. Загалом процентні ставки за депозитами у різних банках дуже часто суттєво відрізняються.
6. *Технологічне супроводження* депозитних операцій банками (можливість управління депозитними рахунками за допомогою телефону, Інтернету, якість ліній зв'язку і телекомунікацій, мережа POS-терміналів і банкоматів) також певним чином визначає конкурентну позицію депозитної політики банку.
7. *Сервісні умови* є ще одним вагомим показником, який обов'язково слід враховувати при оцінці конкурентної позиції депозитної політики банку. В межах даного показника слід оцінити якість обслуговування банком вкладників та можливості надання додаткових послуг.
8. Інтенсивність та якість *рекламної кампанії* дає змогу оцінити стратегію банку на ринку депозитних послуг та можливість впливу цієї інформації на вибір потенційного вкладника.
9. *Рівень кваліфікації персоналу* характеризує імідж керівництва банку, кваліфікацію та компетентність співробітників, професіоналізм при здійсненні депозитних операцій та задоволенні потреб вкладників у відповідних послугах.
10. *Масштаби витрат на формування та управління депозитним портфелем* банку – це фактично величина процентних витрат, яку несе банк при здійсненні депозитних операцій. Цю величину доцільно порівняти із сумою отриманих банком процентних доходів, тобто визначити, наскільки ефективно банк вкладає в активні операції ресурси, залучені на депозитному ринку.

Якісну та кількісну оцінку показників, які найбільш суттєво впливають на конкурентну позицію депозитної політики банку та їх ранг, рекомендується визначати методом експертних оцінок. Кожен показник оцінюють залежно від його значення в процесі формування та реалізації депозитної політики банку. Для оцінки та всебічного вивчення цих показників потрібно на професійній основі використовувати широкий спектр традиційних, економіко-математичних і евристичних прийомів і методів аналізу. Серед них можна виділити, передусім, SWOT-аналіз, що передбачає дослідження сильних і слабких сторін суб'єкта господарювання (сукупності суб'єктів), можливостей і небезпек, характерних для конкретних умов діяльності в зафіксований період. Якісно проведений SWOT-аналіз дає можливість виявити як тактичні, так і стратегічні проблеми, подальший аналіз яких лежатиме в основі розробки депозитної політики банку.

Суть цього методу полягає у вивченні таких питань:

- аналіз зовнішнього середовища щодо виявлення впливу позитивних факторів (можливостей) та негативних факторів (загроз) та їх ранжирування за вагомістю фактора і впливом на конкретне підприємство;

- аналіз внутрішнього середовища з метою виявлення позитивних факторів, тобто переваг і негативних факторів (слабких сторін), та їх подальше ранжирування.

Для здійснення цієї процедури слід звести ці показники в спеціальну таблицю (табл. 1).

Таблиця 1

### Оцінка конкурентної позиції депозитної політики банку

Назва показника	Кількість балів		
	1	2	3
1. Надійність та імідж банку	Банк надійний, має бездоганну репутацію	Банк має непогану репутацію	Виникають сумніви щодо надійності банку
2. Обсяги діяльності:			
2.1. Частка банку на ринку	Від 20 % і вище	10-30 %	Менше 10 %
2.2. Наявність мережі філій	Банк має розгалужену мережу філій	Банк має відділення у кожному регіональному центрі	Банк має незначну кількість філій і відділень
3. Зростання обсягу депозитів	Приріст понад 20 %	Приріст від 5 до 20 %	Приріст менше 5 %
4. Структура депозитного портфеля	Питома вага строкових депозитів понад 80 %	Питома вага строкових депозитів 60-80 %	Питома вага строкових депозитів менше 60 %
5. Середній розмір депозиту	Понад 3 тис. грн.	Від 1 до 3 тис. грн.	Менше 1 тис. грн.
6. Продуктова політика банку:			
6.1. Спектр депозитних послуг	Широкий спектр депозитних продуктів, який постійно оновлюється	Банк пропонує клієнтам повний спектр "класичних" депозитних продуктів	Портфель пропонує банком депозитних продуктів неповний
6.2. Унікальні характеристики депозитів	Клієнти банку мають значні переваги порівняно з клієнтами банків-конкурентів	Клієнти банку мають незначні переваги порівняно з клієнтами банків-конкурентів	Клієнти банку не мають жодних переваг порівняно з клієнтами банків-конкурентів
6.3. Наявність інновацій, ноу-хау	Банк швидко впроваджує нові продукти (у т.ч. власні розробки)	Банк впроваджує нові продукти, що пропонуються конкурентами	Банк повільно впроваджує інновації або не впроваджує взагалі
7. Швидкість реагування банку на зміну процентних ставок за депозитами (процентна політика)	Банк регулярно переглядає процентні ставки та оперативно реагує на зміну ринкових умов	Банк дотримується середнього рівня процентних ставок за депозитами	Банк не узгоджує свої процентні ставки з ринковими умовами
8. Технологічне супроводження	Високий рівень технологічного супроводження депозитних операцій	Середній рівень технологічного супроводження депозитних операцій	Низький рівень технологічного супроводження депозитних операцій
9. Сервісні умови:			
9.1. Якість обслуговування	Високий рівень обслуговування (індивідуальний підхід до клієнтів)	Задовільний рівень обслуговування клієнтів	Незадовільний рівень обслуговування клієнтів
9.2. Додаткові послуги	Банк активно розробляє та впроваджує додаткові послуги	Банк розробляє та планує впроваджувати додаткові послуги	Банк не надає додаткових послуг



10. Рекламна кампанія	Банк активно рекламує на ринку депозитні продукти	Реклама депозитних продуктів ведеться в межах загальної реклами банку	Банк не рекламує депозитні продукти
11. Рівень кваліфікації персоналу	Позитивний імідж керівництва банку, високий рівень професіоналізму працівників	Працівники підвищують свій професійний рівень	Недостатній рівень професіоналізму працівників

Кожен із цих показників оцінюється експертним методом шляхом визначення його важливості для депозитної політики банку. При цьому використовується така шкала оцінки значення будь-якого показника: добре – 3 бали; задовільно – 2 бали; погано – 1 бал.

Найпростіший метод визначення конкурентної позиції банку – порівняння суми балів, виставлених йому та конкуренту. Чим вищий бал, тим вища оцінка. Але більш коректним при цьому буде ранжування показників і їх бальних оцінок за ступенем їх значимості та присвоєння їм відповідних рангів (чим сильніший вплив показника на кінцеві результати, тим вищим буде ранг). При цьому слід використати таку формулу:

$$Q = \sum B_i / K_i, \quad (1)$$

де  $Q$  – інтегральна оцінка;

$K_i$  – бальна оцінка  $i$ -го показника;

$B_i$  – коефіцієнт значимості (ранг)  $i$ -го показника.

Для порівняння можуть використовуватися також індекси, які характеризують ступінь різниці того чи іншого показника банку від аналогічного показника конкурента. Значення індексів можуть бути меншими чи більшими від одиниці і розраховуються таким чином:

$$A_i = K_i / K_{i(k)}, \quad (2)$$

де  $A_i$  – індекс  $i$ -го показника конкурентоспроможності;

$K_i$  – бальна оцінка  $i$ -го показника;

$K_{i(k)}$  – бальна оцінка  $i$ -го показника конкурента.

Інтегральний показник конкурентної позиції депозитної політики банку доцільно визначати як суму розрахованих індексів банку за всіма показниками:

$$IA_i = \sum A_i, \quad (3)$$

де  $IA_i$  – інтегральний показник конкурентної позиції депозитної політики банку.

Чим більше значення цього показника, тим більш конкурентоспроможна депозитна політика банку, і, навпаки, чим менше його значення, тим сильнішою є депозитна політика конкурента.

За результатами інтегральної оцінки здійснюється:

- вибір найважливіших показників депозитної діяльності, які слід удосконалювати;
- встановлення зв'язків між найбільш пріоритетними можливостями, загрозами, сильними та слабкими сторонами банку, який працює у сфері залучення депозитів;

- складання висновків про можливості удосконалення депозитної політики у майбутньому.

Однак такий метод аналізу не гарантує отримання конкретних прагматичних результатів, але дозволяє відстежувати зміни в оточенні банківських установ, шукати й накопичувати необхідну інформацію. Звичайно, використання SWOT-аналізу недостатньо для всебічного і глибокого вивчення всіх чинників, функціонального та стохастичного зв'язку між факторними і результативними показниками.

Вибір та застосування інших методів і прийомів аналізу залежатиме від потреби більш детального вивчення ситуації з метою підготовки до процесу вироблення стратегії, визначення загальних напрямів, просування за якими забезпечить зміцнення позицій щодо формування та реалізації депозитної політики в банках.

Таким чином, проведене дослідження дало змогу зробити **висновок**, що запропонована методика має важливе значення, оскільки дає змогу оцінити перспективи розвитку депозитної діяльності банку та розробки ним політики діяльності банків на ринку депозитних операцій і може бути використана вітчизняними банками для оцінки та порівняння конкурентної позиції власної депозитної політики.

### *Список літератури*

1. Бушуєва І. Маркетингова стратегія банку з депозитних послуг // Вісник Національного банку України. – 2002. – № 1.
2. Воронцов І. Деньги населения: активная борьба за клиента // Банковское дело. – 2003. – № 5.
3. Дзюблук О.В. Організація грошово-кредитних відносин суспільства в умовах ринкового реформування економіки. – К: Поліграфкнига, 2000.
4. Доходи та заощадження в умовах трансформації економіки України: Науковий збірник / За ред. З.Г. Ватаманюка. – Львів: Інтереко, 2002. – 275 с.
5. Марцин В.С. Роль заощаджень населення у трансформації економіки // Фінанси України. – 2002. – № 4.
6. Осташ С. Деякі аспекти прибутковості та фінансової стійкості комерційного банку // Вісник Національного банку України. – 2001. – № 2.
7. Рисін В. Економічні чинники припливу заощаджень населення в банківську систему // Регіональна економіка. – 2002. – № 3.
8. Смовженко Т.С. Основні мотиви та чинники формування заощаджень домогосподарствами // Вісник Національного банку України. – 2002. – № 5.
9. Сучасна Україна: шляхи, форми, проблеми реформування банківської системи // Вісник Національного банку України. – 2003. – № 4.
10. Трегуб Д.В. Тенденції розвитку сучасного ринку депозитів // Банківська справа. – 2002. – № 10.