

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ  
І НАУКИ УКРАЇНИ

MINISTRY OF EDUCATION AND  
SCIENCE OF UKRAINE

Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний  
інститут»

National Technical University  
"Kharkiv Polytechnic Institute"

**Вісник**  
**Національного технічного**  
**університету «ХПІ»**  
(економічні науки)

**Bulletin of the National**  
**Technical University**  
**"KhPI"**  
(economic sciences)

№ 47 (1323) 2018

No. 47 (1323) 2018

Збірник наукових праць

Collection of Scientific papers

Видання засноване у 1961 р.

The edition was founded in 1961

Харків  
НТУ «ХПІ», 2018

Kharkiv  
NTU "KhPI", 2018

УДК 336.71

**О.А. АНДРЕНКО, Л.В. ВОРОНИНА**  
**ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ДЕПОЗИТНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ**

У статті проаналізовано проблеми розвитку депозитних операцій банківських установ України з залученням провідного світового досвіду держав Європейського Союзу та Америки. Актуальність теми статті обумовлена тим, що депозитні операції завжди залишаються пріоритетними для будь-якої фінансово-кредитної установи. Виявлено, що забезпечення комерційних банків достатніми обсягами депозитних ресурсів є одним з пріоритетних напрямів, що визначають стратегічні засади розвитку як банківського сегменту, так і економіки України в цілому. Важливим чинником розвитку економіки є наявність акумульованих грошових ресурсів комерційними банками у вигляді депозитів. Для якісного управління депозитними ресурсами комерційним банкам поставлені універсальні завдання та проаналізовані напрями підвищення ефективності проведення депозитних операцій вітчизняними банками. Розглянута сутність поняття та мета розміщення базових банківських депозитів. Розглянуто депозитні операції як джерело формування ресурсної бази банківських установ. Виокремлено переваги та недоліки депозитів ресурсів. Доведено, що стратегічна ціль може полягати в агресивному залученні більшої кількості недорогих депозитів, ніж у конкурентів, тоді як процентні ставки нижчі за певний рівень, голодуючи конкурентами за недорогі депозити основних фондів та підвищуючи їхню вартість, щоб вони не могли собі дозволити низькі ставки позики для високоякісних позичальників та розглянуто стратегічний план росту депозитів. Зроблено висновок, що для удосконалення залучення депозитних ресурсів та підвищення довіри до банківської системи необхідно: стабілізувати та поліпшити економічну й політичну ситуацію в країні; використовувати можливості держави щодо рекапіталізації проблемних банків; підсилити зберігання заощаджень; підвищувати якість обслуговування клієнтів і виходити на ринок з новими депозитними продуктами; в умовах інфляції необхідна індексація коштів; вводити санкції до банків, які здійснюють неповернення депозитів та затримку клієнтських платежів; застосовувати нові маркетингові заходи у формуванні депозитної політики банків.

**Ключові слова:** депозит, депозитні послуги, ресурсна база банків, депозитні операції, ліквідність банку, клієнти банку.

**Е.А. АНДРЕНКО, Л.В. ВОРОНИНА**  
**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ДЕПОЗИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ БАНКОВСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ**

В статье проанализированы проблемы развития депозитных операций банковских учреждений Украины с привлечением ведущего мирового опыта государств Европейского Союза и Америки. Актуальность темы статьи обусловлена тем, что депозитные операции всегда остаются приоритетными для любой финансово-кредитного учреждения. Выявлено, что обеспечение коммерческих банков достаточными объемами депозитных ресурсов является одним из приоритетных направлений, определяющих стратегические основы развития как банковского сегмента, так и экономики Украины в целом. Важным фактором развития экономики является наличие аккумулированных денежных ресурсов коммерческими банками в виде депозитов. Для качественного управления депозитными ресурсами коммерческим банкам поставлены универсальные задачи и проанализированы направления повышения эффективности проведения депозитных операций отечественными банками. Рассмотрена сущность понятия и цель размещения базовых банковских депозитов. Рассмотрены депозитные операции как источник формирования ресурсной базы банковских учреждений. Выделены преимущества и недостатки депозитов ресурсов. Доказано, что стратегическая цель может заключаться в агрессивном привлечении большего количества недорогих депозитов, чем у конкурентов, если процентные ставки ниже определенного уровня, голодая конкуренты за недорогие депозиты основных фондов и повышая их стоимость, они не смогут себе позволить низкие ставки займа для высококачественных заемщиков. Рассмотрен стратегический план роста депозитов. Сделан вывод, что для совершенствования привлечения депозитных ресурсов и повышение доверия к банковской системе необходима: стабилизировать и улучшить экономическую и политическую ситуацию в стране; использовать возможности государства по рекапитализации проблемных банков; усилить хранения сбережений; повышать качество обслуживания клиентов и выходить на рынок с новыми депозитными продуктами; в условиях инфляции необходимо индексация средств; вводит санкции к банкам, которые осуществляют невозврата депозитов и задержку клиентских платежей; применять новые маркетинговые мероприятия в формировании депозитной политики банков.

**Ключевые слова:** депозит, депозитные услуги, ресурсная база банков, депозитные операции, ликвидность банка, клиенты банка.

**O. ANDRENKO, L. VORONINA**  
**PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF DEPOSIT OPERATIONS OF BANKING INSTITUTIONS**

The article analyzes the problems of development of deposit operations of banking institutions of Ukraine with the involvement of leading world experience of the states of the European Union and America. The urgency of the topic is due to the fact that deposit operations always remain a priority for any financial institution. It was revealed that provision of commercial banks with sufficient amounts of deposit resources is one of the priority directions defining the strategic principles of development both of the banking segment and of the Ukrainian economy as a whole. An important factor in the development of the economy is the availability of accumulated cash resources by commercial banks in the form of deposits. For quality management of deposit resources, commercial banks have universal objectives and analyzed ways to improve the efficiency of deposit operations with domestic banks. The essence of the concept and purpose of placing of basic bank deposits is considered. Depository transactions are considered as a source of formation of the resource base of banking institutions. The advantages and disadvantages of deposit resources are highlighted. It is proved that the strategic goal can be to aggressively attract more low-cost deposits than your competitors, while interest rates are lower than a certain level, starving competitors for low-cost fixed asset deposits and raising their value so they can not afford your low rates. Loans for high-quality borrowers and a strategic deposit plan. It is concluded that in order to reduce the attraction of depot resources and increase the reliability of the banking system it is unnecessary: to stabilize and improve the ecological and political situation in the country; utilize the state power of the recapitalization of pro-bubble banks; increase storage of savings; to increase the quality of customer service and to rush out with new depot products; in terms of inflation, indispensable indexation of funds; to impose sanctions on banks that do not disassociate depots and delay customer payments; To register the new marketing in the field of the depopulation of banks.

**Keywords:** deposit, deposit services, resource base of banks, deposit operations, liquidity of the bank, bank customers.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах стан економічного розвитку формування депозитних ресурсів банківських установ має велике значення для їх ефективної діяльності. Важливу роль у забезпеченні

стабільного та ефективного функціонування банківських установ відіграє формування науково обґрунтованої політики банку, головною складовою частиною якої є депозитна політика, адже одним із головних завдань

банківських установ є створення ресурсної бази, яка створюється за рахунок вкладів населення та забезпечує фінансову стійкість і стабільність банківської установи. Забезпечення комерційних банків достатніми обсягами депозитних ресурсів є одним з пріоритетних напрямів, що визначають стратегічні засади розвитку як банківського сегменту, так і економіки України в цілому. У цьому контексті дослідження сучасного стану ринку депозитів в Україні має вагоме теоретичне і практичне значення.

#### Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженню проблем залучення депозитних ресурсів приділили увагу такі українські та зарубіжні економісти, зокрема, Л. Г. Батракова [1], Н.І. Версаль [2], С. Волосович [3], та ін.

Проблемам розвитку і вдосконалення депозитного ринку присвячено багато наукових праць вітчизняних економістів таких як: М. Береславської [4], В. Коваленка [5], Т. Косової [6], С. Науменкової [7], Л. Примостки [8], Ю. Холодної [9] та інших.

Питанням розвитку депозитних операцій банківських установ приділена значна увага багатьох вчених, однак проблема розглянута частково і потребує більш глибоких наукових досліджень.

Формулювання цілей статті, висвітлити та проаналізувати проблеми і перспективи банківського ринку депозитів в умовах сучасного стану розвитку банківської системи.

**Мета роботи.** Метою даної статті є дослідження і практичних засад розвитку депозитних операцій банківських установ України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Ринок депозитів знаходиться у постійному русі, тому банк повинен аналізувати економічні явища, процеси, а також фактори, які впливають на можливість залучити максимальний обсяг вільних грошових коштів фізичних та юридичних осіб. Стратегічні інструменти управління депозитами банку включають заходи, спрямовані на зміцнення його позицій на депозитному ринку, що передбачає врахування всього комплексу чинників, які створюють зовнішнє середовище для банківської діяльності. Такими інструментами управління депозитними операціями у банку включають заходи поліпшення внутрішньої організації депозитної діяльності банків.

Щодо банківських установ, то залучення тимчасово вільних коштів у депозити сприяє підвищенню ліквідності банку; збільшенню обсягів активних операцій та формуванню їх ефективної структури; прискоренню безготівкових розрахунків; зменшенню вартості ресурсів порівняно з міжбанківськими кредитами [10].

Сьогодні вкладники під час ухвалення рішення про розміщення ресурсів ураховують насамперед такі фактори:

– рівень процентної ставки по вкладах: чим надійніше банк, тим менше процентна ставка по депозитах, і навпаки: маловідомі банки пропонують максимально високі ставки, щоб бути лідерами на ринку банківських послуг і забезпечити себе ресурсами для здійснення кредитної діяльності;

– спектр депозитних продуктів. В останні десятиріччя чіткі границі між окремими категоріями депозитів не є чіткими, виникають «гібридні» рахунки, що сполучають властивості різних видів депозитів, наприклад рахунків до запитання і строкових вкладів;

– мережа установ банку та якість обслуговування клієнтів. Розгалуженість мережі філій у сполученні з високим рівнем сервісу, витрати часу на обслуговування одного клієнта, надання можливості користуватися електронними системами розрахунків і платежів, широкий спектр операцій позитивно впливають на вибір клієнтом банку [11].

Варто відмітити, що ринок депозитних вкладів на сьогоднішній день є достатньо насиченим. Практично кожна банківська установа пропонує клієнтам розміщувати грошові кошти на депозитах. Усі програми, які вимагає ринок банківських послуг, уже на ньому присутні: лояльність та максимальні ставки. Адаже нові високотехнологічні продукти поки що для нашої країни не є актуальними. Це такі продукти, як комбінація банківських внесків зі страховими продуктами та інші складніші програми. Наприклад, в Україні не дуже активно працює програма довгострокових накопичувальних депозитів строком на 10–20 років, тобто на такому рівні, як це відбувається в розвинених європейських країнах [3].

В Україні більше користуються попитом короткострокові депозити – строком до двох років. Безумовно, банківські установи сьогодні можуть, виходячи зі своїх можливостей, запропонувати депозити строком до 10 років. Але, по-перше, процентна ставка по них буде нижча, ніж та, що існує по внесках строком на рік. По-друге, населення психологічно ще не готове до таких довгострокових внесків.

Проаналізувавши проблеми розвитку депозитних операцій можна зазначити, що одним з напрямків збільшення депозитної бази банку є розробка та впровадження нових видів депозитних рахунків та поліпшення рівня обслуговування клієнтів. Для якісного управління депозитними ресурсами комерційним банкам необхідно вирішити наступні завдання:

- формування цілі та завдань, визначення основних принципів депозитної діяльності банку;
- визначення інструментів та методів організації і реалізації цілей депозитної діяльності;
- визначення рівня толерантності банку до ризиків депозитної діяльності;
- визначення методів оцінки депозитної діяльності банку (рис 1);



Рис. 1 – Методи оцінки депозитної діяльності банку

- визначення клієнтів, які б забезпечували більшу стабільність депозитної бази та більш високий залишок на своєму рахунку;

- визначення, кількості клієнтів, яких треба залучити для підтримання заданого обсягу депозитної бази;

- залучення нових вигідних потенційних клієнтів, одночасно продовжуючи утримувати старих клієнтів;

- проведення маркетингової політики та пропозиції нових депозитних продуктів;

- забезпечення проведення операцій по залученню тимчасово вільних коштів фізичних та юридичних осіб;

- проведення маркетингової політики та пропозиції нових депозитних продуктів.

Аналіз тенденцій, що спостерігаються у практиці залучення тимчасово вільних коштів клієнтів банку на депозитні рахунки та проблем дає можливість визначити напрями підвищення ефективності проведення депозитних операцій вітчизняними банками серед яких [12]:

- надання клієнтам широкого спектру послуг, що сприятимуть мінімізації витрат часу для них;

- застосування досвіду зарубіжних банків щодо введення рахунків клієнтів із різноманітним режимом функціонування (рахунки NOW);

- впровадження новітніх банківських технологій та покращення за рахунок цього якості обслуговування клієнтів;

- залучення кваліфікованих спеціалістів зі знанням психології для більш продуктивної роботи з клієнтами;

- проведення маркетингового аналізу ринку депозитних послуг з метою виявлення кола потенційних клієнтів, врахування їх інтересів та задоволення потреб у сфері депозитного обслуговування;

- розробка ефективної процентної політики, яка є основним мотивуючим чинником при виборі банку клієнтом;

- розповсюдження реклами, яка б містила достовірну інформацію про умови залучення вкладів з метою формування довіри у потенційних клієнтів;

- забезпечення високої надійності збереження залучених банком коштів;

- активне використання процентної політики як методу стимулювання розміщення коштів на різні види депозитів;

- розширення спектру строкових депозитів шляхом використання коштів спеціального призначення, що перебувають на рахунках підприємств;

- розповсюдження практики залучення коштів клієнтів на ощадні вклади з огляду на те, що вони є найстійкішою частиною мобілізованих банком ресурсів.

Вартість грошових коштів банку безпосередньо впливає на її прибуток, тому більшість банків присвячують стратегічне планування залученню найнижчих, довгострокових депозитів. Вони використовують різну тактику для залучення цих

депозитів, наприклад, пропонуючи подарунки для придбання довгострокового депозитного сертифіката або стягнення плати за користування рахунком, якщо клієнт зберігає середньоденні залишки на рахунку вище, ніж певна сума. Базові депозити, що залишаються в банку через зручність, є основною метою.

Метою банків щодо розміщення базових депозитів є зниження вартості фондів, поліпшення прибутку від своїх позик або ризикових інвестицій та інвестування в безпечні активи, такі як казначейські облигації. Базові депозити – це безвідсоткові депозити або депозити з фіксованою ставкою, такі як контрольні рахунки, ощадні рахунки, депозитні сертифікати та рахунки на грошовому ринку. Велика кількість депозитів на основі основних засобів забезпечує надійну вартість бази коштів, отриманих від банківських позик, не вимагаючи високої вартості запозичень коштів інших установ або шляхом випуску боргових зобов'язань на ринку, таких як облигації.

Приклади довгострокових цілей – отримати частку ринку за рахунок низьких ставок позики, займатися в першу чергу комерційними позиками, або споживчими кредитами, або розширювати свою галузеву систему. Якщо банк має на меті зниження ставки на отримання більш високоякісних кредитів, щоб побити свою конкуренцію під час високоякісних періодів, то саме створення базових депозитів під час низькоризикових періодів знизить вартість грошових коштів, щоб банк міг торгуватися та отримати менш ризиковані кредити.

Ще одна явна перевага депозитів полягає у поліпшенні якості кредитного портфеля в агресивному ринку для довгострокового сертифіката депозитних грошей за нинішніх низьких процентних ставок. Тоді банк має можливість краще конкурувати у залученні більш безпечних кредитів, коли ставки зростають.

Для розробки найуспішнішої депозитної стратегії банк повинен мати відповідь на ряд наступних запитань:

- який тип депозитного рахунку стратегічно найкраще відповідає потребам банку?

- як навчити працівників банку залученню цих депозитів?

- скільки банк може витратити на маркетинг?

Зростання загальної суми депозитів банку залежить від рівня інформативності потенціальних клієнтів про репутацію і діяльності банку. На нашу думку, необхідно повною мірою використовувати інформаційні ресурси для залучення потенційних клієнтів, своєчасно доводячи до їх відома інформацію про вигідні пропозиції та акції в сфері депозитного обслуговування. Пропонується використовувати локальний SEO, канали маркетингу для досягнення потрібної аудиторії, платний пошуковий маркетинг, соціальну рекламу для цільових перспектив та наявних клієнтів, створити ефективну мобільну присутність.

У 2018 році у потенційних клієнтів стає нормою звернутися до пошукової системи для дослідження

продукту або послуги, перш ніж приймати рішення. Згідно з Індексом веб-стресу СА, 88% споживачів спочатку заходять в Інтернет, перш ніж відкривати контрольний рахунок. Локальний SEO – це ключ до максимального збільшення вашої онлайн-видимості для кожного з ваших відділень. Багато елементів відіграють важливу роль у створенні всеосяжної стратегії місцевої оптимізації для досягнення своїх потенційних клієнтів:

- локальні списки мап (створення мап для кожного з філій на популярних сайтах);
- міський зміст (створення сторінки на своєму веб-сайті для кожного з відділень банку);
- розміщення інформації на ділових оглядових сайтах;
- контент-маркетинг (створення та поширення актуальної та цінної інформації для постійних і потенційних клієнтів, взаємодія з існуючими клієнтами).

Частина маркетингового плану банку повинна полягати у визначенні споживачів та бізнесменів, які можуть значно допомогти вам збільшити свої депозити, а потім розробити багатоканальну стратегію для їх досягнення. Необхідно створити профіль клієнта.

Використовуючи такі стратегії, як плата за клік (PPC) реклами за допомогою таких інструментів, як Google AdWords, банки спільноти мають можливість проштовхнути своїх конкурентів, щоб отримати вищу увагу у верхній частині сторінок результатів пошуку. Платні пошукові кампанії настільки ефективні, оскільки вони можуть бути націлені на певну аудиторію відповідно до точних фраз, які вони шукають у Google. Це досягається за допомогою цільових групових ключових слів, конкретного вмісту реклами, географічного націлювання та безлічі інших варіантів. Платна реклама пропонує чіткий шлях до подання банківських послуг висококваліфікованій аудиторії.

Соціальна реклама – використання оголошень на таких соціальних медіа-платформах, як Facebook та інші, дозволяє маркетологам орієнтувати людей на рекламу, яка стосується зміни способу їхнього життя та безлічі інших демографічних показників або поведінки. Це націлювання також дозволяє створювати об'яви, які відповідають потребам певної аудиторії. Це максимально використовує витрати на рекламу, показуючи об'яви лише тим особам, які обрані за допомогою націлювання.

Якщо фінансова установа не має цифрової присутності, яка дозволяє виконувати прості транзакції будь-де, будь-коли, банк не збільшуватимете кількість депозитів і, фактично, можна втратити існуючих клієнтів. Для того, щоб зробити банківську діяльність привабливою пропозицією, зручність має надзвичайно важливе значення.

Якщо немає мобільного додатка, щоб запропонувати своїм клієнтам, треба створити

#### Список літератури

простий варіант, який дозволить клієнтам виконувати такі основні функції, як чековий депозит, огляд рахунку та переказ коштів з їхнього портативного пристрою.

За допомогою активного плану, який використовує існуючі сильні сторони банку, створюються виграшні стратегії збільшення депозитів та процвітання в новій банківській епосі.

**Висновки.** Залучення депозитних вкладів є необхідним для стабільного припливу капіталу в банки, результатом чого стане підтримання банківської ліквідності. В умовах нестабільності особливу увагу потрібно звернути на роботу банків із залучення депозитів, бо проблема ліквідності привела до труднощів щодо отримання фінансування на ринку капіталів, і саме розвиток стабільної депозитної бази допоможе стабілізувати ситуацію. Забезпечить банку приплив коштів, а також сформувати надійну репутацію допоможе стабільний депозитний портфель. Дотримання основних принципів проведення депозитних операцій, забезпечення дієвого моніторингу результатів діяльності банків забезпечить підвищення ефективності надання депозитних послуг. Заходи щодо відстеження системних ризиків в процесі залучення депозитних коштів, нівелювання структурних дисбалансів в активах і пасивах комерційних банків сприятимуть покращенню фінансових результатів банківських установ України і подальшій стабілізації банківського сектору.

Варто зауважити, що в цілому депозитні операції в Україні розвивається і стають більш популярними, хоча цей процес як у регіональному розрізі, так і серед самих банківських установ, залежно від їх величини капіталу, є нерівномірним. Ефективна реалізація депозитних операцій вкрай важлива для банківських установ, оскільки сприяє вдосконаленню банківської діяльності в процесі залучення грошових коштів та збереженню їх конкурентних переваг. Основною метою депозитної політики є залучення великого обсягу депозитних ресурсів за нижчою ціною. Тому з метою удосконалення залучення депозитних ресурсів та підвищення довіри до банківської системи необхідно:

- стабілізувати та поліпшити економічну й політичну ситуацію в країні;
- використовувати можливості держави щодо рекапіталізації проблемних банків;
- підсилити зберігання заощаджень;
- підвищувати якість обслуговування клієнтів і виходити на ринок з новими депозитними продуктами;
- в умовах інфляції необхідна індексація коштів;
- вводити санкції до банків, які здійснюють неповернення депозитів та затримку клієнтських платежів;
- застосовувати нові маркетингові заходи у формуванні депозитної політики банків тощо.

1. Батракова Л.Г. Складові елементи ефективної ресурсної політики комерційного банку. *Регіональна економіка*. 2009. № 3. С. 115-122.

2. Версаль Н.І. Особливості формування депозитних ресурсів банками України. *Фінанси України*. 2009. № 12. С. 89-95.
3. Волосович С. Підходи до оцінки системи страхування депозитів. *Вісник Національного банку України*. 2012. № 8. С. 19-23.
4. Береславська О.І. Девальвація гривні та спричинені нею виклики для України. *Вісник Національного банку України*. 2015. № 2. С. 26-33.
5. Коваленко В.В. Трансформаційні напрями розвитку банківської системи України. *Економічний форум*. 2015. № 2. С. 286-295.
6. Косова Т.Д., Тарасов І.Ю. Пруденційний механізм конкурентної політики на депозитному ринку. *Держава та регіони*. 2014. № 6. С. 94-99.
7. Науменкова С.В. Підвищення доступності фінансових послуг: актуальні питання регуляторної практики. *Фінанси України*. 2013. № 10. С. 20-33.
8. Примостка Л.О., Шевалдіна В. Роль банків у формуванні організованих заощаджень населення. *Банківська справа*. 2013. № 11/12. С. 76-85.
9. Холодна Ю.Є., Рац О.М. *Банківська система*. Харків: ХНЕУ, 2013. 314 с
10. Дмитрієта О.А. Оптимізація депозитної діяльності комерційного банку. *Фінанси України*. 2014. № 5. С. 35-43.
11. *Офіційний сайт НБУ*. URL: <http://www.bank.gov.ua>. –(дата звернення 25.10.2018)
12. Береславська О.І. *Депозитні операції банків України: сучасний стан та напрями розвитку*. URL: <http://fkd.org.ua/article/view/25073>. –(дата звернення 25.10.2018)
13. Гарбар Ж.В., Малясова І.В. *Особливості формул ванія депозитного портфелю банківських установ*. URL: <http://intkonf.org>. –(дата звернення 25.10.2018)
4. Bereslavska O.I. Devalvatsiia hryvni ta sprychyneni neiu vyklyky dlia Ukrainy [Devaluation of the hryvnia and its challenges to Ukraine]. *Visnyk Natsionalnogo banku Ukrainy* [Bulletin of the National Bank of Ukraine]. 2015. vol. 2. pp. 26-33.
5. Kovalenko V.V. Transformatsiini napriamy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy [Transformation directions of development of the banking system of Ukraine]. *Ekonomichniy forum* [Economic forum]. 2015. vol. 2. pp. 286-295.
6. Kosova T.D., Tarasov I.Yu. Prudentsiinyi mekhanizm konkurentnoi polityky na depozytnomu rynku [Prudential mechanism of competition policy in the deposit market]. *Derzhava ta rehiony* [State and regions]. 2014. vol. 6. pp. 94-99.
7. Nauhenkova S.B. Pidvyshchennia dostupnosti finansovykh posluh: aktualni pytannia rehuliatornoi praktyky [Improved availability of financial services: topical issues of regulatory practice]. *Finansy Ukrainy* [Finance of Ukraine]. 2013. vol. 10. pp. 20-33.
8. Prymostka L.O., Shevaldina V. Rol bankiv u formuvanni orhanizovanykh zaoshchadzen naselennia [The role of banks in the formation of organized savings of the population]. *Bankivska sprava* [Banking]. 2013. vol. 11/12. pp. 76-85.
9. Kholodna Yu.Ye., Rats O.M. *Bankivska sistema* [The banking system]. Kharkiv: KhNEU, 2013. 314 p.
10. Dmitrieta O.A. Optymizatsiia depozytnoi diialnosti komertsiiinoho banku [Optimization of deposit business of a commercial bank]. *Finansy Ukrainy* [Finance of Ukraine]. 2014. vol. 5. pp. 35-43.
11. *Ofitsiinyi sait NBU* [Official site of NBU]. Available at: <http://www.bank.gov.ua>. –(accessed 25.10.2018)
12. Bereslavska O.I. *Depozytni operatsii bankiv Ukrainy: suchasnyi stan ta napriamy rozvytku* [Deposit operations of banks of Ukraine: current state and directions of development]. Available at: <http://fkd.org.ua/article/view/25073>. –(accessed 25.10.2018)
13. Harbar Zh.V., Maliasova I.V. *Osoblyvosti formul vannia depozytnoho portfeliu bankivskykh ustanov* [Features of the formulation of a deposit portfolio of banking institutions]. Available at: <http://intkonf.org>. –(accessed 25.10.2018)

#### References

1. Batrakova L.H. Skladovi elementy efektyvnoi resursnoi polityky komertsiiinoho banku [Ingredients of an Effective Commercial Banking Resource Policy]. *Rehionalna ekonomika* [Regional economy]. 2009. vol. 3. pp. 115-122.
2. Versal N.I. Osoblyvosti formuvannia depozytnykh resursiv bankamy Ukrainy [Features of the formation of deposit resources by banks of Ukraine]. *Finansy Ukrainy* [Finance of Ukraine]. 2009. vol. 12. pp. 89-95.
3. Volosovych S. Pidkhody do otsinky systemy strakhuvannia depozytiv [Approaches to the assessment of the deposit insurance system]. *Visnyk Natsionalnogo banku Ukrainy* [Bulletin of the National Bank of Ukraine]. 2012. vol. 8. pp. 19-23.

Надійшла (received) 17.10.2018

#### Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

**Андренко Олена Анатоліївна (Андренко Елена Анатольевна, Andrenko Olena)** – кандидат економічних наук, Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова, доцент кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту; м. Харків, Україна; ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-1414-5916>; e-mail: [Elena.Andrenko59@gmail.com](mailto:Elena.Andrenko59@gmail.com)

**Вороніна Лілія Вадимівна (Воронина Лилия Вадимовна, Voronin Liliy)** – Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова, магістр групи МОіА 2017-1; Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7455-9750>; e-mail: [LiliyLiliy22Lilia@gmail.com](mailto:LiliyLiliy22Lilia@gmail.com)