

Финова В. В.

студентка 3 курса,

УО «Полесский государственный университет»

Научный руководитель: Петрукович Н.Г.

Беларусь, г. Пинск

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ДЕПОЗИТНОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Аннотация: Наличие множества форм сбережений позволяет владельцу накоплений выбрать наиболее приемлемый для себя способ, который бы отвечал трем основным критериям: ликвидности, безопасности и норме дохода. Как данные критерии воспринимаются населением, поясним в статье. Для сохранения стабильной ситуации на валютном рынке следует проводить меры для сохранения населением валюты в банках, а также для привлечения рублевых депозитов.

Ключевые слова: Депозитный рынок, ликвидность, безопасность, норма дохода, валютный рынок.

Finova V.V.

3 year student

EI "Polessky State University"

Scientific adviser: Petrukovich N.G.

Belarus, Pinsk

DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF DEPOSIT MARKET OF THE REPUBLIC OF BELARUS

Abstract: The presence of many forms of savings allows the owner of the savings to choose the most suitable method for himself, which would meet three basic criteria: liquidity, security and the rate of income. How these criteria are

perceived by the population, we explain in the article. In order to maintain a stable situation in the foreign exchange market, measures should be taken to preserve the population's currency in banks, as well as to attract ruble deposits.

Keywords: deposit market, liquidity, security, rate of return, foreign exchange market.

Ликвидность представляет собой легкость, с которой можно перевести сбережения в наличные деньги для того, чтобы их тратить. Сумма, сберегаемая в ликвидной форме, будет изменяться в зависимости от индивидуальных потребностей владельца сбережений. Безопасность предъявляется в качестве основного требования к сбережениям. Она дает возможность в определенный момент, в будущем, получить свои средства назад. Норма дохода выступает основной мотивацией при выборе формы, используемой для хранения сбережений, особенной, когда рассматривается возможность хранить их в каком-либо банке.

В последние годы в странах Запада клиентам была предоставлена возможность пользования так называемыми “новыми счетами” (new accounts), которые наиболее полно учитывают интересы клиента и банка. Эти новые счета объединили в себе принципы хранения и использования срочных вкладов и вкладов до востребования. Клиенту они выгодны тем, что вклад до востребования позволяет производить расчеты с помощью документа, имеющего силу платежного средства, и дает право получать по нему доход, как и по срочным вкладам. Для банка новые счета привлекательны, поскольку средства на них хранятся строго определенный срок и поэтому могут быть использованы на долгосрочные мероприятия.

Для привлечения в банки текущих доходов и сбережений целесообразно внедрять в банковскую практику сберегательных вкладов депозитные счета денежного рынка. Они перспективны в условиях инфляции, так как процентная ставка по ним является плавающей и меняется в зависимости от спроса и предложения на денежных рынках.

Можно использовать такие счета, у которых смешанный режим функционирования. Например, средства, находящиеся на счетах, с одной стороны, могут использоваться для расчетов; с другой – как своеобразные финансовые инвестиции, приносящие определенный доход [1, с. 427].

Существуют различные способы привлечения ресурсов во вклады. Это, прежде всего, гибкая процентная политика банка, рекламная, маркетинговая деятельность, изучение рынка, разнообразные привлекательные услуги клиентам. Не следует пренебрегать и внешними факторами, такими как привлекательность здания банка, подъезды к нему, автостоянки, наличие служб охраны и т.д. Немалое значение имеют личные качества служащих банка, их опыт, вежливость, дружелюбное отношение к клиентам. Во многих странах практикуется даже предоставление вкладчикам премий в форме товаров.

Маркетинговая стратегия банков на депозитном рынке, подразумевая, прежде всего, деятельность по привлечению средств вкладчиков должна быть направлена на гибкое банковское обслуживание, способное реагировать на потребности изменяющейся экономики, на минимизацию расходов по привлечению ресурсов, создание условий для получения прибыли в будущем, расширение ресурсных источников, диверсификацию, удлинение сроков вложений, развитие ассортимента услуг и содействия в привлечении новых клиентов. Необходимо задействовать такие инструменты, как реклама, личные продажи, непосредственные контакты с клиентами, выступления в средствах массовой информации и др.

Нынешняя система страхования депозитов в Беларуси имеет ряд недостатков. Система страхования депозитов должна способствовать стабильности банковской системы посредством создания равных условий конкуренции для банков и перераспределения депозитов от слабых банков к устойчивым. Кроме того, система страхования депозитов должна формировать доверие к национальной банковской системе, быстро

выплачивая компенсацию в случае банкротства банков. Также следует отметить, что даже если система страхования депозитов хорошо организована, это может не приносить ожидаемых выгод, если население ничего о ней не знает.

К основным побудительным мотивам накопления сбережений могут относиться следующие:

- самострахование – когда деньги откладываются на “черный день”;
- бережливость – некоторые люди в силу привычки или обычая более экономны в расходовании полученного дохода;
- отсроченная покупка – сбережения накапливают для осуществления финансирования покупки в будущем;
- контрактные обязательства – деньги откладывают для погашения полученных ранее кредитов, залладных, уплаты страховых взносов и т.п.

Что касается альтернативы отечественным банкам в отношении вложения средств в зарубежные банки, то западные банки предполагают невысокие ставки вознаграждения по депозитам – не выше 5-6%, так их финансовое положение достаточно стабильно и потребности в наших “дорогих” депозитах не испытывают.

Стремление к постоянному увеличению числа обслуживаемых клиентов и объема предоставляемых услуг не всегда оказывается оправданным, поскольку это ведет к росту издержек банка и не повышает уровень прибыли. Поэтому лучше сосредоточить внимание на услугах и клиентах, приносящих основной доход, и заняться решением проблемы рационализации оставшихся, в целях повышения их прибыльности. Возможно, исключить низкодоходные услуги, предоставляемых малоперспективным клиентам, в связи с их убыточностью [2, с. 45].

Для привлечения большего числа денежных средств вкладчиков банку предлагается следующее:

1) для увеличения числа вкладчиков банку нужна грамотная депозитная политика, в основу которой ставится поддержание необходимого уровня диверсификации, поддержание сбалансированности с активами по срокам, объемам и процентным ставкам;

2) целью поддержания устойчивого положения и динамичного развития на рынке депозитных услуг в банке целесообразно поддерживать и развивать систему страхования депозитов;

3) для проведения эффективного управления депозитами необходимо определить оптимальный объем периода хранения срочных вкладов как физических, так и юридических лиц. Рублевые депозиты лучше размещать на короткий срок (максимум на три месяца) и постоянно следить за экономической политикой, которую будет проводить государство.

Список использованных источников:

1. Банковское дело: управление кредитной организацией: Учебное пособие / А.М. Тавасиев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация “Дашков и К*”, 2011. – 640 с.

2. Ткачев Р. В. Вклады населения как важнейший источник инвестиционных ресурсов /Р.В.Ткачев// Экономика и управление.-2012.-№ 1(29). – С.45-51