

**АНАЛІЗ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ
ПОТЕНЦІАЛОМ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ****ANALYSIS ON MANAGEMENT MECHANISM OF RESOURCE
POTENTIAL OF UKRAINIAN BANKS**

У роботі аналізуються напрямки розширення ресурсного потенціалу українських банків. Визначаються основні особливості таких понять як ресурсний потенціал банку, ресурсна база, банківські ресурси, кредитні ресурси банку. З метою забезпечення ефективних умов формування та управління ресурсним потенціалом комерційних банків ми визначаємо основні причини перебування грошових коштів на рахунках у банківських установах. В той же час, основною складовою процесу збільшення ресурсного потенціалу банків є розширення філіальної мережі та асортименту послуг. Однак в Україні існує проблема розширення філіальної мережі, яка пов'язана з низьким рівнем доходів населення. Як показують дослідження інвестиції в створення нових філій приносять прибуток тільки при обслуговуванні середнього класу з доходами від 500 - 600 до 1 500 доларів США на місяць. Вирішення цієї проблеми ми бачимо у впровадженні системи електронних фінансових інтернет-послуг. Однак проведення таких банківських операцій пов'язано із значним ризиком. В роботі визначаються принципи мінімізації ризиків, що пов'язані із розробкою та втіленням програм запровадження електронних фінансових інтернет-послуг. Також пропонується авторська систематизація основних термінів менеджменту пасивних операцій банку та їх детальний аналіз.

В работе анализируются направления расширения ресурсного потенциала украинских банков. Определяются основные особенности таких понятий как ресурсный потенциал банка, ресурсная база, банковские ресурсы, кредитные ресурсы банка. С целью обеспечения эффективных условий формирования и управления ресурсным потенциалом коммерческих банков определяются основные причины поступления денежных средств на счета банковских учреждений. В то же время, основной составляющей процесса увеличения ресурсного потенциала банков является расширение филиальной сети и ассортимента услуг. Однако, в Украине существует проблема расширения филиальной сети, которая связана с низким уровнем доходов населения. Как показывают исследования, инвестиции в создание новых филиалов дают прибыль при обслуживании среднего класса с доходами от 500-600 до 1500 долл. США в месяц. Решение этой проблемы мы видим в использовании системы электронных финансовых интернет-услуг. В работе определяются принципы минимизации рисков, связанных с использованием программ внедрения электронных финансовых интернет-услуг. Также предлагается авторская систематизация основных терминов менеджмента пассивных операций банка и их детальное анализ.

The work analyses the main directions of increase of resource potential of Ukrainian banks. The work are determined by minimizing risks of using electronic financial Internet services. A compilation of key terms passive transactions of banks. The traditional way increase of resource potential associated with the development of the branch network. Under

the resource potential of commercial bank we understand the limits of possibility to form their resources. Resource potential is the maximum of the resources that the Bank can draw on the financial market, provided additional investment in the development of the branch network. It depends on the monetary policy of the Central Bank, the status of the financial market and the ability of the Bank to buy resources on the territory of the country where it is located. The resources funds of commercial bank is defined by us as the maximum size of credit resources, which the Bank can get at their disposal within the territory covered by the activities of a particular branch, provided you have competition from other banks or their branches. Our Research shows creation new brings gives profit only profit of population from 500 to 1500 dollar USA. Development of electronic financial Internet services is solutions of the problem.

Ключові слова: банківські ресурси, ресурсний потенціал банку, електронний банкінг, депозити, електронні фінансові Інтернет-послуги .

Вступ. Банківські ресурси – це основа діяльності будь-якого банку, оскільки від їх структури та умов формування залежать масштаби його діяльності та розмір отриманого прибутку, а отже, в значній мірі, конкурентоспроможність та платоспроможність банку. Але до теперішнього часу у науковців та фахівців немає єдиної думки щодо визначення економічної природи ресурсної бази комерційного банку. І хоча термін «банківські ресурси» є найбільш уживаним в банківській практиці, однак єдиного підходу до визначення цього поняття досі немає. Деякі вітчизняні та іноземні автори розкривають сутність банківських ресурсів через проведення пасивних операцій, суть яких полягає у залученні різних видів вкладів, одержанні кредитів від інших банків, емісії власних цінних паперів, а також проведення інших операцій, внаслідок яких збільшуються ресурси банку. Так, наприклад, академік О.І. Лаврушин розглядає банківські ресурси через здійснення банками пасивних операцій (операції, внаслідок яких здійснюється збільшення грошових ресурсів на пасивних та активно – пасивних рахунках у частині перевищення пасивного залишку над активним), тобто увага акцентується на структурі формування грошових ресурсів банку – власних, залучених та позичених грошових коштів, при цьому диференціація економічної природи погодження акумульованих коштів та напрями їх використання не визначаються [2].

Серед науковців, вітчизняних та закордонних, які займаються дослідженням механізму управління банківськими ресурсами слід відмітити Васюренко О. В., Лазепко І. М., Алексеєнко М. Д., Сивульського М. І., Мороза А. М., Савлука М. І., Пуховкіну М. Ф., М. Д., Івасіва І. Б., Коряка. А. М. , Міщенко В. І., Лаврушин О.І

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення основних умов та факторів збільшення ресурсною бази українських банків.

Для досягнення цієї мети були визначені такі завдання:

1. Аналіз сучасного стану дослідження економічної природи ресурсного потенціалу банків.
2. Дослідження теоретичних основ сутності ресурсною бази банків.

3. Аналіз основних відмінностей поняття «ресурсна база» банків від «банківських ресурсів».

4. Визначення тенденцій розширення ресурсною бази українських банків.

Методологія. Теоретичною та методологічною основою є роботи вітчизняних і зарубіжних вчених в галузі дослідження основних чинників розвитку банківського менеджменту. У роботі використовувались загальнонаукові та спеціальні методи дослідження економічних процесів і явищ. Із загальнонаукових методів застосовано: абстрактно-теоретичний, діалектичний, аналізу і синтезу, що були використанні при узагальненні теоретико-методологічних положень.

Результати дослідження. Досить часто поняття «ресурсна база» банку та «банківські ресурси» ототожнюються серед науковців та банкірів – практиків.

Зокрема, М.Д. Алексеєнко трактує поняття «ресурсна база» як грошові кошти, які фактично знаходяться у розпорядженні банку, а також ті кошти, які не беруть участі у банківському обороті та надають можливість розширення банківської діяльності шляхом залучення цих фінансових ресурсів у банківський оборот [1].

У певному сенсі такий підхід до розуміння ресурсної бази банку, на нашу думку, має схожі риси з поняттям «ресурсний потенціал», оскільки включає категорію «потенційних грошових коштів» та можливість їх залучення в банківський обіг з – за меж банківської системи .

Однак ототожнення понять ресурсного потенціалу та ресурсної бази банку є некоректним у даному випадку, оскільки перше є ширшим за значенням, адже включає у себе не лише грошові, але й інші види фінансових ресурсів, які забезпечують функціонування банківської установи, а також умови доступу до цих ресурсів. Крім цього ресурсний потенціал може характеризуватися не лише показниками зростання та нарощення, існує ймовірність зниження значення ресурсного потенціалу до нуля чи від'ємного числа у випадку негативного прояву факторів внутрішнього чи зовнішнього середовища.

На нашу думку, у випадку, коли йдеться про процес та джерела збільшення обсягу ресурсів банківських установ, доречно вести мову про «ресурсний потенціал» як поняття динамічне, здатне проявити себе за певних умов на відміну від більш статичного поняття «ресурсна база». Виходячи з вище наведених міркувань, актуальним є продовження дослідження поняття «ресурсний потенціал» комерційного банку та аналізу механізму управління ним.

Таким чином, під ресурсним потенціалом комерційного банку автор розуміє сукупність усіх фінансових коштів банку, що знаходяться в безпосередньому його розпорядженні, і коштів, які можуть бути потенційно залучені банком у результаті проведення ефективної банківської діяльності (діяльності, яка сприяє збільшенню кола клієнтів,

кількості та якості банківських послуг).

В окремих дослідженнях термін «ресурсна база» прирівнюється до коштів, залучених у різного роду пасиви [4]. Фактично поняття «ресурсна база» та «банківські ресурси» ототожнюються.

Інше визначення ресурсної бази зводиться до частини грошового ринку, представленої «сукупністю виведених з обігу коштів господарських суб'єктів і грошових доходів населення, які мобілізуються банком на умовах виникнення зобов'язання власності та боргу для подальшого розміщення серед юридичних і фізичних осіб, яким необхідні банківські ресурси з метою одержання прибутку». Ці визначення мають такі вади:

- економічне поняття «ресурсна база» ототожнюється з інституційним поняттям — частиною грошового ринку, тобто сектором економіки, де відбувається врівноваження чи задоволення попиту та пропозиції на гроші;

- суб'єктом на грошовому ринку виступає також держава, яка не тільки робить залучення, але й розміщує кошти на ньому;

- виведені з обігу кошти господарських суб'єктів і грошові доходи населення ототожнюються з банківськими ресурсами, однак останнє поняття ширше за своїм економічним змістом. Це пов'язано, зокрема, з тим, що банківські ресурси включають і кошти, які знаходяться в господарському обороті юридичних і фізичних осіб, а також держави;

- у наведених визначеннях певною мірою простежуються мікроекономічний та макроекономічний підходи до розуміння сутності поняття «ресурсна база», однак без чіткого розмежування їх;

- залишається незрозумілим, для досягнення якої мети дослідники вводять новий термін «ресурсна база», а також які існують суттєві відмінності між поняттями «ресурсна база», «сукупний капітал» та «банківські ресурси».

Ми вважаємо, що під ресурсним потенціалом слід розуміти граничні можливості банку формувати свої ресурси. Тому ресурсний потенціал – це максимум ресурсів, які банк може залучити на фінансовому ринку. Він залежить від грошово-кредитної політики центрального банку, стану фінансового ринку та можливості банку купувати і перекуповувати ресурси на ньому, а також від якості активів. При цьому розміри капіталу банку є фактором, що забезпечує створення ресурсного потенціалу та його розширення.

Для забезпечення ефективних умов формування та управління ресурсним потенціалом банків слід визначити основні причини перебування грошових коштів на рахунках у банківських установах.

Майже всі науковці вважають, що в основі цього лежить мотив зберігання. Тобто внесення грошових коштів на рахунки банківських установ здійснюється для їх зберігання.

Лише деякі науковці [3] використовуює термін “управління”, а не “зберігання”. У вітчизняній науці під терміном “зберігання” розуміють

передачу відповідальності за збереження певних характеристик предмета зберігання іншій особі. Але переважно така передача відповідальності супроводжується платністю. Тобто зберігач зобов'язується не допустити зміну певних характеристик предмета, а особа, що передала на зберігання, оплачує таку послугу. При зберіганні зберігач зобов'язаний не лише забезпечити незмінність певних характеристик предмета зберігання, але й повернути його.

Наголошуємо, повернути не інший подібний предмет, а саме той, що був отриманий на зберігання. Яскравим прикладом є камери схову на залізничних вокзалах, де, оплативши послугу, особа може покласти на зберігання річ та отримати її згодом назад. Таким самим прикладом зберігання, але лише в банківській установі, є індивідуальні сейфи, в яких особа може зберігати, попередньо оплативши дану послугу, гроші, коштовності, цінні папери тощо. Метою даного виду послуги є забезпечення непошкодженості предмета, отриманого на зберігання. Особа, що передає на зберігання в індивідуальний сейф, передає його, знаючи, що він буде в безпеці й вона зможе отримати предмет (саме його) в будь-який момент часу протягом робочого дня.

Таким чином, для зберігання є характерними дві речі: платність із боку власника предмета зберігання і поверненість того ж предмета зберігання.

Чи є властивими для коштів клієнтів банку ці дві риси зберігання? Ні. Платність для “вкладу” або “депозиту” можлива лише (якщо така є) з боку банківської установи (особа, яка приймає кошти). Поверненість “вкладу” чи “депозиту” передбачає поверненість суми, а не готівкових купюр із тими ж серійними номерами, що були віддані банківській установі. Як бачимо, жодна з ознак зберігання для “вкладу” чи “депозиту” не дотримується. Більше того, вони є протилежними.

Сама банківська установа розмежовує зберігання (індивідуальні сейфи, які відповідають вимогам зберігання) та управління (“вклади” чи “депозити”).

Банківська установа проводить саме управління коштами, які перебувають у неї на “вкладних” чи “депозитних” рахунках. Саме управління включає і залучення, і зберігання, і вкладання, і повернення, і платність “вкладу” чи “депозиту”.

Тобто ми бачимо, що банківська установа за “вкладом” чи “депозитом” не надає послуги зберігання, а розширила її до управління, що включає ще ряд послуг.

Основною складовою процесу збільшення ресурсного потенціалу банків є розширення філіальної мережі та асортименту послуг. Однак в Україні існує проблема розширення філіальної мережі пов'язана з низьким рівнем доходів населення. Як показують дослідження інвестиції в створення нових філій приносять прибуток тільки при обслуговуванні середнього класу з доходами від 500 - 600 до 1 500 доларів США на місяць.

Вирішення цієї проблеми ми бачимо у впровадженні системи електронних фінансових інтернет-послуг.

Основою ресурсної бази конкретного банку є розміщені в ньому кошти клієнтів. Клієнтська база банків за своїм складом неоднорідна. Насамперед, слід вирізняти кошти юридичних і фізичних осіб — груп клієнтів, принципово різних за фінансовими можливостями, мотивацією зберігання коштів і подальшим їх використанням, розмірами вкладів, потребами у додаткових послугах тощо. Розробляючи та впроваджуючи певні банківські продукти, кожний банк повинен враховувати специфічні особливості різних груп клієнтів.

Дослідивши певну групу українських банків [5] ми з'ясували причини за яких клієнти відмовляються від депозитних послуг банку:

- неоптимальні умови (тарифи) надання послуг;
- низький рівень обслуговування;
- незручне місце розташування філій;
- втрата довіри до установи.

В результаті практичних досліджень, в якості найбільш конкурентних переваг банку при здійсненні депозитної діяльності у 2010-2012 рр. було визначені:

- довіра до банківської установи;
- швидкість оформлення документів і надання найбільш оптимальної схеми виплати відсотків (якість обслуговування);
- оптимальні тарифи і процентні ставки (умови надання послуг);
- фінансові показники діяльності банку.

Було з'ясовано, що у відносинах комерційних банків з різними групами клієнтів, як з фізичними особами, так і з юридичним, доцільно використовувати депозитні рахунки, що мають змішаний режим функціонування. Корисним щодо цього є досвід зарубіжних комерційних банків у застосуванні NOW рахунків. З одного боку, кошти, що зберігаються на таких рахунках, можуть використовуватися для здійснення платежів, а з іншого - вони є своєрідними фінансовими інвестиціями, що приносять їх власникам певні доходи.

З метою оптимізації депозитного портфеля та для забезпечення більшого надходження коштів на строкові та ощадні депозити можна рекомендувати спрощення режиму функціонування відповідних рахунків, тобто порядку зарахування коштів на вклади, видачі готівки та перерахування коштів з депозитних рахунків. Потрібно більш широко застосовувати строкові вклади з додатковими внесками, а також скоротити обмеження на здійснення розрахунків із використанням коштів, що містяться на ощадних та строкових депозитах. У перспективі чітке розмежування різних видів депозитів - до запитання, строкових, ощадних, - буде поступово зникати, що підтверджується досвідом комерційних банків розвинених країн, де все більше розширюється сфера застосування змішаних типів рахунків.

У сучасних умовах усі комерційні банки повинні дотримуватись головних принципів депозитних операцій:

1. Депозитні операції повинні сприяти отриманню прибутку або створювати умови для його отримання в майбутньому.

2. Депозитні операції повинні бути різноманітні і здійснюватись з різними суб'єктами.

3. Особливу увагу в процесі організації депозитних операцій варто приділяти строковим вкладом.

4. Повинен дотримуватись взаємозв'язок і погодженість між депозитними і кредитними операціями за строками і сумами депозитів і кредитів.

5. Організуючи депозитні і кредитні операції, банк повинен намагатись мінімізувати свої вільні ресурси;

6. Банк повинен розвивати банківські послуги, що сприятимуть збільшенню депозитних ресурсів.

Ефективним методом додаткового залучення комерційними банками коштів на депозити може стати застосування комплексного обслуговування клієнтури.

Однією з таких послуг є система електронних фінансових інтернет - послуг. Їх можна об'єднати у такі класи:

1. Інтернет-банкінг (е-банкінг, і-банкінг) — надання банками клієнтам можливостей електронного управління своїми рахунками через Інтернет;

2. Інтернет-трейдинг (е-трейдинг, і-трейдинг) — надання фінансовими інститутами своїм клієнтам можливості ефективного оперування їх коштами та цінними паперами на глобальних валютних і фондових ринках завдяки можливостям Інтернету;

3. Інтернет-страхування (е-страхування, і-страхування) — забезпечення процесу оформлення, оплати та придбання страхових полісів і отримання страхових премій з використанням Інтернету.

4. MobileBanking, як засіб для контролю коштів за допомогою мобільного телефону.

Серйозною перевагою Інтернет-банкінгу перед системою "клієнт-банк" є те, що замість спеціалізованих програм можна використовувати стандартний інтернет-броузер. Клієнту немає необхідності додатково встановлювати програмне забезпечення, досить одержати в банку ім'я з паролем для входу в систему і дискету з ключем для електронно-цифрового підпису своїх розпоряджень. Користувач одержує по Інтернету безліч додаткових послуг, причому має можливість керувати своїм рахунком з будь-якої точки планети, де є доступ до мережі. Можна сказати що Інтернет-банкінг, в деякій мірі, - це удосконалена і розвинена система клієнт-банк. "Отже, Інтернет-банкінг є найбільш динамічним та представницьким напрямком фінансових рішень в Інтернеті. Тому не дивно, що сьогодні під поняттям "Інтернет-банкінг" розуміються дещо

більше, ніж просто дистанційне управління рахунком.

Експерти з питань протидії відмиванню коштів, отриманих злочинним шляхом та фінансування тероризму, зокрема Групи з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (FATF), Спеціального комітету експертів з питань оцінки заходів боротьби з відмиванням коштів (MONEYVAL), а також провідні банківські інституції, насамперед Базельський комітет з банківського нагляду, Міжнародний валютний фонд неодноразово відзначали високий ризик фінансових операцій цієї категорії для відмивання грошей, отриманих злочинним шляхом та фінансування тероризму.

Тому банкам, з метою мінімізації ризиків при проведенні електронних фінансових інтернет - послуг, належить дотримуватися таких принципів:

Нагляд з боку вищого керівництва банку:

1. Ефективна система управління наглядом за електронним банкінгом.

2. Створення всебічної процедури контролю за додержанням належного рівня безпеки.

3. Нагляд за організацією всебічної процедури належної поведінки в стосунках з партнерами та з іншими пов'язаними особами.

Управління безпекою:

4. Ідентифікація клієнтів електронного банкінгу.

5. Недопущення відмови від проведення та контрольованість фінансових операцій що здійснюються каналами електронного банкінгу.

6. Належні заходи для забезпечення розмежування функцій.

7. Належний контроль за авторизацією в системах електронного банкінгу, базах даних та прикладних програмах.

8. Забезпечення повноти даних про перерахування каналами електронного банкінгу, реєстрації цих даних а також іншої інформації.

9. Введення точного хронологічного відслідковування фінансових операцій електронного банкінгу.

10.Збереження конфіденційності ключової банківської інформації.

Управління правовим та репутаційним ризикам:

11. Розкриття необхідної інформації стосовно електронних банківських послуг.

12. Збереження таємниці інформації про клієнта.

13. Планування можливостей, безперебійної роботи та зміни обставин для забезпечення експлуатаційної готовності систем та служб електронного банкінгу.

14. Планування адекватної реакції на інциденти.

Банки України пропонують два основні види Інтернет-доступу до рахунків. Перший виконує функцію оперативної довідкової служби щодо стану рахунків, другий, окрім цього, дає змогу здійснювати сплату за ними у режимі on-line. Операції здійснюються за рахунками у національній

та іноземній валюті, а також за мультивалютними рахунками.

Існує також «гібридний» варіант, що забезпечує можливість керувати коштами на рахунках, не відвідуючи банку. Орієнтований він переважно на фізичних осіб. Клієнт доручає банку щомісяця автоматично переводити зі свого (поточного чи карткового) рахунку платежі за комунальні послуги, телефон, електроенергію, кабельне телебачення та інші регулярні платежі, а сам контролює їх виконання банком за допомогою Інтернету.

На окрему увагу заслуговують інтернет-стратегії, орієнтовані на комплексне обслуговування клієнтів. Комплекс інтернет-рішень, приміром, від «Правекс-банку» додатково до можливості управління коштами на рахунках надає клієнту такі послуги, як інтернет-кредитування (дозволяє оформити попередню заявку на кредит і спрогнозувати можливість отримання кредиту з урахуванням індивідуальних можливостей клієнта) і Пластикова картка on-line (дає можливість попереднього оформлення документів на отримання пластикових карток). Звичайно, це послуги більше інформаційного характеру, проте вони зручні для клієнта, адже дають йому змогу в максимально зручній формі та з мінімальними витратами власного часу «на практиці» визначитися у багатьох важливих питаннях та є прекрасною «репетицією» перед безпосереднім відвідуванням банку.

Аналізуючи перспективи розвитку інтернет-банкінгу в Україні, треба зазначити, що впровадження цих послуг створює значні можливості для розширення ресурсної бази комерційних банків, оскільки її нарощування за рахунок розширення філійної мережі - занадто дорогий процес.

Так, наприклад, Альфа Банк Експрес, у рамках свого роздрібного проекту, обслуговуються вже кілька десятків тисяч приватних клієнтів. За даними фахівців Альфа-Банку, більшість з них не відвідують відділення банку, а надають перевагу самостійному обслуговуванню через Інтернет.

Система «My Alfa-Bank» дозволяє розраховувати поточні платежі, отримувати інформацію про залишок заборгованості по кредиту, структуру сум погашення, а також слідкувати за надходженнями платежів у рахунок погашення боргу.

Сервіс створений для усіх клієнтів – фізичних осіб для полегшення взаємодії з банком та за легкістю у використанні не має аналогів на українському ринку.

Позичальник, що має доступ до мережі Інтернет, проходить нескладну систему реєстрації на сторінці ввівши лише номер своєї кредитної угоди та дату народження. Активація послуги проходить миттєво, і клієнт отримує доступ до необхідної інформації про свій кредит.

«Альфа-банк» відмовився від складних процедур реєстрації, використання спеціального програмного забезпечення та електронних ключів, а, також, підписання окремих угод. Користувачу достатньо мати

доступ до Інтернету – не більше.

Окрім лише інформативного сервісу, «My Alfa-Bank» дозволяє також сплачувати кредит в онлайн-режимі. Також додана можливість здійснювати щомісячні виплати за допомогою пластикової картки.

Висновки. Наукова новизна проведеного дослідження полягає у впровадженні авторської систематизації термінів та їх детальному аналізі з метою визначення відмінностей та спільних рис. Визначаються напрямки та умови розширення ресурсного потенціалу українських банків. Формулюються основні принципи проведення електронних фінансових інтернет-послуг, які мінімізують ризики відмивання грошей, отриманих злочинним шляхом.

Під ресурсним потенціалом комерційного банку ми розуміємо граничні можливості банку формувати свої ресурси. Ресурсний потенціал – це максимум ресурсів, які банк може залучити на фінансовому ринку, при умові додаткових інвестицій в розвиток філіальної мережі. Він залежить від грошово-кредитної політики центрального банку, стану фінансового ринку та можливості банку купувати і перекуповувати ресурси на території країни, де він розташований, та за її межами. При цьому розміри власного капіталу банку та стан якості активів є важливими факторами, що забезпечують створення ресурсного потенціалу та його розширення.

Ресурсна база комерційного банку визначається нами як той максимальний розмір кредитних ресурсів, який банк може отримати в своє розпорядження в межах території, що охоплюється діяльністю певної філії, при умові наявності конкуренції з боку інших банків або їх філій.

В той же час, банківські ресурси – це ті ресурси які банк вже має в своєму розпорядженні і використовує для вкладання в активні операції з метою отримання прибутку або забезпечення ліквідності. В свою чергу, кредитні ресурси – це частина банківських ресурсів, які вкладені в первинні резерви банку і можуть бути в будь який час використані для виконання платіжних зобов'язань.

Традиційний шлях розширення ресурсного потенціалу пов'язаний із розвитком філіальної мережі. Однак, як показують наші дослідження, інвестиції в створення нових філій приносять прибуток, здатний окупити витрати, тільки при середньому рівні доходів населення від 500 - 600 до 1 500 доларів США на місяць. Тому вирішення проблеми ми бачимо у впровадженні системи електронних фінансових інтернет-послуг та зниженні високого рівня ризику фінансових операцій цієї категорії.

Література:

1. Аналіз діяльності комерційного банку: [навч. посібник] / [Алексеєнко М. Д., Білошапка В. С., Большакова О. Ю., Боришкевич О. В., Бутинець Ф. Ф.] ; під ред. Ф. Ф. Бутинець, А.М. Герасимовича. — Ж. : Рута, 2001. — 384с.
2. Банковское дело: современная система кредитования: [учеб. пособие] / О. И Лаврушин, О.Н. Афанасьева, Л.С. Корниенко. — М. : Кнорус, 2007. — 260с.
3. Васюренко О. В. Банківські операції: [підручник] / Васюренко О. В. — К. :

Знання, 2008. — 318с.

4. Поречкіна Л.С., Методологічні аспекти розробки меморандуму депозитної політики комерційного банку/ Л.С.Поречкіна // Фінанси України. – 2010. - № 8. – С. 99-106.

5. Стан управління кредитними ресурсами українських банків: [Електроний ресурс] – Режим доступу: <http://www.aub.com.ua>