

ОПТИМИЗАЦИЯ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

И.А. Позднякова, канд. экон. наук, доц.,
Полоцкий государственный университет, Беларусь

В современных условиях функционирования коммерческие банки сталкиваются с различными трудностями при формировании ресурсной базы. Ситуация усложняется ограниченным количеством свободных ресурсов населения и субъектов хозяйствования. В связи с этим существует необходимость поиска и обоснования новых возможностей банка при формировании ресурсной базы.

В 2020 году лидером на рынке банковских услуг в Республике Беларусь является ОАО «АСБ «Беларусбанк». В тройку лидеров также входят ОАО «Белагропромбанк» и «Приорбанк» ОАО. Данные банки выгодно отличаются на финансовом рынке страны высоким уровнем надежности, наличием филиалов, центров банковских услуг, отделений, обменных пунктов по всей республике и обширной клиентской базой. Это известные банки с отличной репутацией и высоким уровнем квалификации сотрудников. Несмотря на перечисленные преимущества банков, в настоящее время они также сталкиваются с целым рядом проблем. В первую очередь нестабильная политическая и экономическая обстановка усугубила проблемы в банковской сфере. Также в качестве проблем, влияющих на привлечение ресурсов в банковскую сферу отметим: снижение численности населения, в том числе трудоспособного; низкий уровень финансовой грамотности большей части населения страны; снижение реальных денежных доходов населения и наличие инфляционных процессов в республике. Все отмеченное в результате приводит к сокращению источников ресурсной базы. Есть проблемы и внутри крупных банков, это отсутствие возможности принятия оперативных решений в подразделениях, высокий уровень текучести кадров на низших должностях.

Важным аспектом является то, что деятельность коммерческого банка находится в прямой зависимости от доверия клиентов и требует усилий, направленных на его укрепление. Средства населения являются важным фактором наращивания ресурсной базы коммерческого банка. В связи с этим необходимо предпринимать меры по повышению доверия населения к отечественной банковской системе. Необходимо проводить работу по укреплению имиджа банка.

При формировании ресурсной базы необходимо учитывать следующие специфические принципы:

- принцип обеспечения оптимального уровня расходов (т.е. любой коммерческий банк должен стремиться получить максимальный доход от размещения ресурсов при минимальных затратах на их привлечение, используя все доступные современные способы и методы управления затратами);
- принцип безопасности проведения депозитных операций и поддержания надежности работы банка (т.е. обеспечить привлеченные ресурсы, размещенные во вклады и депозиты гарантией возврата, что позволит повысить доверие клиентов к банку и поддерживать имидж банка. В основе обеспечения гарантии возврата вкладов: формирование соответствующих резервов и грамотная политика в области активных операций банка) [1, с.35].

Придерживаясь данных принципов, банк сможет сформировать направления в организации депозитного процесса и обеспечить эффективность и оптимизацию ресурсной базы. В свою очередь, ресурсная база оказывает прямое влияние на ликвидность и платежеспособность банка. Масштабы деятельности банка, а, следовательно, и размеры его доходов, зависят от размера средств, привлекаемых им в депозиты и вклады. В связи с этим возникает конкурентная борьба между банками за привлечение ресурсов.

Основой благополучной и эффективной работы банков с вкладами являются наличие широкой депозитной линейки, которая сможет удовлетворить потребности и интересы большинства клиентов. Банкам необходимо сформировать у потребителя образ вклада как эффективного инструмента управления своими средствами без какого-либо риска. Поэтому традиционно одним из основных направлений увеличения ресурсной базы банков является пересмотр перечня вкладов (депозитов) и их привлекательности для клиентов, т.е. способности заинтересовать клиентов, предложение более выгодных условий или дополнительного обслуживания. В целях эффективного формирования депозитной политики могут быть предложены вклады, ориентированные на клиентов с разным уровнем доходов. Для этого необходимо проводить сегментирование депозитного портфеля по клиентам. Безусловно, коммерческие банки распределяют клиентов по различным группам, например, на резидентов и нерезидентов, по возрасту, по валюте, по предпочтениям сроков вклада и т.д. Но, на наш взгляд также целесообразно классифицировать клиентов во взаимосвязи двух показателей: среднего остатка средств на текущих счетах клиента и сумм, размещенных им депозитных счетах банка. Банк также может предложить комплексные продукты, включающие элементы депозитных и страховых продуктов, разработать вкладные продукты, направленные на удовлетворение в будущем потребностей вкладчиков в жилье, оплате за обучение и др.

Необходимо осуществлять контроль оптимального срока и объема хранения средств. Формирование достаточной по объемам и оптимальной ресурсной базы банка в первую очередь зависит от сбалансированности по срокам источников привлечения и направления их размещения. Стабильность банковской деятельности зависит от динамичного равновесия активов и пассивов. На данный момент пассивы и активы большинства коммерческих банков и в целом банковской системы не сбалансированы по срокам, т.е. пассивы значительно короче активов, что свидетельствует о необходимости повышения спроса на долгосрочные ресурсы.

Немаловажным для привлечения средств является качество обслуживания, представляющее совокупность свойств и признаков банковских продуктов, обуславливающих способность удовлетворять потребности и запросы клиентов, соответствовать своему назначению и предъявляемым требованиям. Улучшению качества предоставляемых услуг должна предшествовать оценка лояльности клиентов банка. Для оценки лояльности клиентов в коммерческом банке могут использоваться следующие методы, как в комплексе или по отдельности: индекс удовлетворённости клиентов (для измерения уровня удовлетворённости клиентов обслуживанием в банке и выявления его сильных и слабых сторон); индекс потребительской лояльности (для определения доли клиентов, приверженных банку и готовых его рекомендовать); модель SERVQUAL (для выявления соответствия качества обслуживания и соответствия видов и качества

банковских продуктов ожиданиям клиентов); метод «тайный покупатель» (для оценки качества обслуживания клиентов с точки зрения соблюдения ответственными специалистами учреждений банка локальных нормативно-правовых актов, правил и рекомендаций по обслуживанию клиентов) и др. [2].

В рамках жесткой конкуренции, уже недостаточно предложить клиенту выгодную процентную ставку, ему необходимо создать благоприятные условия при обслуживании, а для отдельной категории клиентов предложить возможность индивидуального обслуживания.

Немаловажное значение в привлечении ресурсов имеет развитие дистанционного банковского обслуживания, а также предложение бонусных программ от торговых сетей и партнеров банков. Клиенты предпочитают открывать текущие счета в банках, предлагающих их наибольшее количество.

Таким образом, в настоящее время коммерческие банки попадают под влияние различных факторов внутренней и внешней среды и для увеличения ресурсной базы банку необходимо: стремиться к сбалансированности активов и пассивов для поддержания стабильности, надежности и финансовой устойчивости; увеличивать конкурентоспособность банковских продуктов и услуг; повышать качество обслуживания клиентов; реализовывать мероприятия по привлечению новых клиентов, а тем самым увеличивать объемы ресурсной базы.

Список использованных источников

1. Сафронова, Т.Е. Анализ процесса формирования и управления ресурсами коммерческого банка / Т.Е. Сафронова // Проблемы современной экономики. – 2009. – №1. – С. 34-38.
2. Позднякова И. А., Траценко О.Л. Методы оценки лояльности клиентов в розничном сегменте коммерческого банка // Вестник Полоцкого государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2018. - № 13. – С. 100-103.

Министерство образования Республики Беларусь
Полоцкий государственный университет

**УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ:
МЕЖДУНАРОДНЫЕ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ**

Электронный сборник статей
IV Международной научно-практической online-конференции

(Новополоцк, 26 ноября 2020 г.)

Текстовое электронное издание

Новополоцк
Полоцкий государственный университет
2020

Устойчивое развитие экономики: международные и национальные аспекты [Электронный ресурс] : электронный сборник статей IV Международной научно-практической online-конференции, Новополоцк, 26 ноября 2020 г. / Полоцкий государственный университет. – Новополоцк, 2020. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM).

Впервые материалы конференции «Устойчивое развитие экономики: международные и национальные аспекты» были изданы в 2012 году (печатное издание).

Рассмотрены демографические и миграционные процессы в контексте устойчивого развития экономики; обозначены теоретические основы, практические аспекты управления человеческими ресурсами; выявлены и систематизированы драйверы инклюзивного экономического роста в Беларуси и за рубежом; раскрыты актуальные финансовые и экономические аспекты развития отраслей; приведены актуальные проблемы и тенденции развития логистики на современном этапе; отражены современные тенденции совершенствования финансово-кредитного механизма; освещены актуальные проблемы учета, анализа, аудита в контексте устойчивого развития национальных и зарубежных экономических систем; представлены новейшие научные исследования различных аспектов функционирования современных коммуникативных технологий.

Для научных работников, докторантов, аспирантов, действующих практиков и студентов учреждений высшего образования, изучающих экономические дисциплины.

Сборник включен в Государственный регистр информационного ресурса. Регистрационное свидетельство № 3061815625 от 23.05.2018.

№ госрегистрации 3061815625

ISBN 978-985-531-720-4

© Полоцкий государственный университет, 2020

2 – дополнительный титульный экран – производственно-технические сведения

Для создания электронного сборника статей IV Международной научно-практической online-конференции «Устойчивое развитие экономики: международные и национальные аспекты» использованы текстовый процессор Microsoft Word и программа Adobe Acrobat XI Pro для создания и просмотра электронных публикаций в формате PDF.

Компьютерный дизайн обложки *М. С. Мухоморовой*
Технический редактор *С. Е. Рясова, А. А. Прадидова*
Компьютерная верстка *Т. А. Дарьянова*

Подписано к использованию 27.01.2021.
Объем издания: 18,8 Мб. Заказ 019.

Издатель и полиграфическое исполнение:
учреждение образования «Полоцкий государственный университет».

Свидетельство о государственной регистрации
издателя, изготовителя, распространителя печатных изданий
№ 1/305 от 22.04.2014.

ЛП № 02330/278 от 08.05.2014.

211440, ул. Блохина, 29, г. Новополоцк, Беларусь
тел. 8 (0214) 53 05 72,
e-mail: i.pozdnyakova@psu.by