

нейтрально воздействует на систему цен реального сектора экономики ставка (цена) процента и связанная с ним процентная политика.

Процентная политика находит свое выражение в регулировании уровня и динамики процентных ставок. В рыночной экономике уровень и динамика процентных ставок отражают степень деловой активности в стране, темпы инфляции, напряженность кредитного рынка и воздействие внешних факторов. При этом процентная политика должна, во-первых, благоприятствовать росту реального сектора экономики путем установления умеренно низких процентных ставок на банковские кредиты, во-вторых, ограничивать инфляцию, в-третьих, обеспечивать стабильность национальной денежной единицы путем установления умеренно повышенных процентных ставок.

Теоретически это все верно для стабильного и устойчивого развития экономики. Но подходят ли эти теоретические положения для условий финансово-экономического кризиса (кризиса воспроизводства), который еще висит «домокловым мечом» над экономикой Беларуси? Ответить на этот вопрос не так просто, поскольку современная экономическая теория не разработала фундаментальную теорию преодоления финансово-экономических кризисов. В данном случае ученые и специалисты опираются на общие рекомендации МВФ.

Разрешение противоречия финансово-экономического кризиса национальной экономики и проведения эффективной процентной политики должно разрешаться применительно реального сектора экономики путем проведения селективной политики процентных ставок в пользу ее приоритетных производств. В условиях воспроизводственного кризиса регулирующие функции политики процентных ставок проявляются через их влияние на динамику сбережений и инвестиций, регулирование деловой активности в реальном секторе экономики и воздействие на темпы инфляции.

При этом между различными видами процентных ставок существует определенная связь и взаимозависимость. Так, процентные ставки ссудного рынка на краткосрочные кредиты непосредственно связаны с официальной ставкой центрального банка (ставкой рефинансирования), на основе которой он определяет цену предоставляемых кредитов коммерческим банкам, а последние – заемщикам реального сектора экономики и населению.

УДК 338 (476)

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ БАНКОВСКИХ РЕСУРСОВ

С. М. Тихоненко

*Старший преподаватель кафедры корпоративных финансов
Белорусского государственного университета, г. Минск*

Эффективное и безопасное функционирование банковской системы предполагает наличие действенных механизмов привлечения денежных средств. В этой связи банки уделяют большое внимание депозитной политике и расширению ресурсной базы в том числе за счет привлечения денежных средств населения.

Ключевые слова: банковская система; депозитная политика; сбережения населения; финансовые инструменты.

WAYS TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF BANK RESOURCES FORMATION

S. M. Tikhonenko

Senior Lecturer of Corporate Finance Department, Belarusian State University, Minsk

Effective and safe functioning of the banking system requires productive mechanisms for attracting funds. In this regard, banks pay great attention to the Deposit policy and the expansion of the resource base, including by attracting funds from the population.

Key words: banking system; deposit policy; population savings; financial instruments.

В настоящее время важным условием развития банковского сектора выступает наличие стабильной ресурсной базы. В условиях интенсивной конкурентной борьбы за привлечение денежных средств банки Республики Беларусь столкнулись с необходимостью уделять повышенное внимание изысканию новых эффективных способов и источников привлечения дополнительных ресурсов. В этой связи возникает необходимость в разработке стратегии и тактики обеспечения банков дополнительными, а главное стабильными средствами, что позволит увеличить ресурсную базу и обеспечить стабильную деятельность банковской системы. Привлеченные средства белорусских банков покрывают свыше 80 % всей потребности в денежных ресурсах для осуществления активных операций. Роль их исключительна велика. Мобилизуя временно свободные средства юридических и физических лиц на рынке кредитных ресурсов, банки с их помощью удовлетворяют потребность хозяйствующих субъектов в дополнительных оборотных средствах, что способствует стабильному развитию национальной экономики. В соответствии с Постановлением Совета Министров Республики Беларусь и Национального Банка Республики Беларусь 28 марта 2017 г. № 229/6 «О стратегии развития финансового рынка Республики Беларусь до 2020 года» с изменениями и дополнениями от 1 августа 2019 г. № 511/13 одним из основных направлений дальнейшего развития банковской системы является привлечение ресурсов в банковскую систему из различных источников с учетом необходимости обеспечения сбалансированности активов и пассивов по срокам, в первую очередь за счет привлечения вкладов (депозитов) юридических и физических лиц на долгосрочной основе, а также за счет привлечения банками средств нерезидентов [1]. Таким образом, рост ресурсной базы банковской системы страны в современных условиях предполагает привлечение средств как из внутренних источников, так и из внешних. Однако привлеченный зарубежный капитал может оказать двоякое и достаточно противоречивое влияние на банковский сектор страны. С одной стороны, присутствие новых банков усиливает конкуренцию, что ведет к повышению эффективности банковской деятельности, в том числе и за счет внедрения новых банковских технологий, совершенствования и дифференциации финансовых продуктов и услуг. С другой стороны, достаточно часто стратегические приоритеты зарубежных банков могут не совпадать с национальными интересами страны. Таким образом, преобладание зарубежных банков в банковском секторе страны может нивелировать преимущества международной интеграции, усилить зависимость национальной экономики от колебаний на мировом финансовом рынке. В этой связи основными контрагентами, обеспечивающими рост ресурсной базы банков, по-прежнему остаются население и корпоративные клиенты.

При этом остается не решенным в полной мере вопрос привлечения во вклады (депозиты) денежных средств населения. Исходя из обнародованных Национальным банком Республики Беларусь по результатам опроса проведенного в августе 2019 года данных, из тех физических лиц, кто делает сбережения, предпочитают хранить денежные средства в наличной форме 40,8 % (39,8 % май 2019), открывать депозит (вклад) в банке – 30,5 % (31,2 % май 2019) [2].

Постановлением Совета Министров Республики Беларусь и Национального Банка Республики Беларусь 28 марта 2017 г. № 229/6 «О стратегии развития финансового рынка Республики Беларусь до 2020 года» с изменениями и дополнениями от 1 августа 2019 г. № 511/13 определена необходимость активизировать сберегательный процесс, вовлечь в него широкие слои населения и возродить долгосрочные формы сбережений за счет:

- повышения доверия к белорусскому рублю и проводимой денежно-кредитной политике;
- разработки и внедрения надежных, ликвидных и доходных финансовых инструментов, отвечающих потребностям рынка (включая небанковские);

- вовлечения населения в сберегательный процесс путем повышения его финансовой грамотности, роста доступности финансовых продуктов [1].

В этой связи банкам Республики Беларусь следует активизировать работу по привлечению средств населения во вклады (депозиты), продолжить практику по разработке новых банковских продуктов, а также предоставления клиентам сопутствующих услуг для расширения клиентской базы с целью дальнейшего наращивания ресурсной базы.

Для вовлечения в банковскую систему сбережений населения – валютных или рублевых, требуется время и определенная целенаправленная политика как на уровне государства, банковской системы в целом так и на уровне каждого отдельного банка.

Важность развития рынка вкладов (депозитов) физических лиц, для банковской системы и государства в целом заключается в том, что, как показывает зарубежный и отечественный опыт, в любых экономических условиях операции с участием физических лиц обеспечивают стабильный и достаточно высокий уровень доходов для банков. Кроме того, предоставление розничных банковских услуг, в состав которых входят вклады (депозиты) физических лиц, сопряжено с относительно меньшим риском, поэтому банки – лидеры рынка розничных банковских услуг имеют более высокую степень финансовой устойчивости. Учитывая, что в отличие от корпоративных клиентов (предприятий) в сегменте клиентов – физических лиц существует значительный потенциал роста, необходимо развивать рынок розничных банковских услуг, формировать у населения потребность в банковском обслуживании.

Стимулы к накоплению и сбережению денежных средств в форме банковских вкладов формируются у населения прежде всего на основе гибкой депозитной политики банка. Однако помимо высоких процентов, выплачиваемых по вкладам, вкладчикам банка необходимы высокие гарантии надежности помещения накопленных ресурсов в банк. Для обеспечения таких гарантий физическим лицам в 2008 году было создано государственное учреждение «Агентство по гарантированному возмещению банковских вкладов (депозитов) физических лиц», которое осуществляет аккумулирование обязательных взносов банков для формирования его резерва, управляет резервом и осуществляет выплату физическим лицам возмещения банковских вкладов (депозитов).

Наряду с выплатой процентов по вкладам и обеспечением гарантий возврата депозитов важное значение для вкладчиков имеет доступность информации о деятельности банка и о получаемых выгодах клиентами банка. Таким образом, неценовые методы управления привлеченными средствами банка базируются на использовании разнообразных приемов поощрения клиентов, которые прямо не связаны с изменением уровня депозитных ставок. К таким приемам принадлежат: реклама; улучшенный уровень обслуживания; расширение спектра предлагаемых банком счетов и услуг; комплексное обслуживание; дополнительные виды бесплатных услуг; расположение филиалов в местах, максимально приближенных к клиентам; приспособление графика работы к потребностям клиентов и т.п. В условиях обострения конкурентной борьбы в банковской сфере менеджмент большое внимание уделяет именно неценовым методам управления, поскольку повышение депозитных ставок имеет ограничения, и не всегда такой метод управления можно применять. В борьбе за клиентов банки прибегают к таким приемам, как проведения лотереи среди клиентов, оснащение бесплатных автомобильных стоянок возле банка, расположение банкоматов в общественных местах, проведение безналичных расчетов с помощью платежных карточек, мобильных приложений, платежных колец, интернет-банкинг, рассылка клиентам информации и т. п. Неченовые методы управления основываются на маркетинговых исследованиях того сектора рынка, который обслуживается банком, в изучении потребностей клиентуры, в разработке новых финансовых инструментов и операций, предлагающихся клиентам. В целом применение неценовых методов требует некоторых (иногда и значительных) затрат. Поэтому выбирая метод управления привлеченными средствами, менеджмент банка должен сравнить затраты, связанные с повышением депозитной ставки, и затраты, которые будут сопровождать внедрение неценовых приемов. На практике эти методы могут применяться параллельно.

В настоящее время происходит все большая универсализация деятельности банков, означающая охват не только всех стадий и сфер оборота денежных средств и финансовых ресурсов, но и таких побочных сфер, как консультирование, расширение информации о денежных и финансовых процессах управления средствами частных лиц, техническое обеспечение денежных операций и многое другое.

В настоящее время банки пытаются привлечь клиентов, предоставляя им дополнительные услуги и продукты, такие как управление счетом через Интернет, карты рассрочки, возврат части уплаченной суммы на счет клиента, адаптируют карточные продукты под конкретные потребности клиента, предоставляют комплексные банковские продукты. Не отказываясь от традиционной деятельности, банки все более активно вторгаются в другие сферы деятельности, берут на себя обслуживание клиентов полным комплексом финансовых услуг. Становится правилом то, что перечень всех необходимых услуг клиент может получить в своем банке.

Таким образом, с целью дальнейшего привлечения средств населения банкам Республики Беларусь следует продолжить практику по разработке новых условий по депозитам, рекламирования и расширения линейки банковских продуктов и услуг, своевременного информирования населения об изменениях условий вкладов (депозитов), а также предоставления клиентам сопутствующих услуг.

Библиографические ссылки

1. О стратегии развития финансового рынка Республики Беларусь до 2020 года [Электронный ресурс] : Постановление Совета Министров Республики Беларусь и Национального Банка Республики Беларусь 28 марта 2017 г. № 229/6 с изм. и доп. от 1 августа 2019 г. № 511/13 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа : <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&pr0=C21700229> – Дата доступа : 26.11.2019.

2. Инфляционные ожидания населения // Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://www.nbrb.by/publications/inflationexp/inflation_exp_08-2019.pdf – Дата доступа : 26.11.2019.

УДК 336.64

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ТОЛКОВАНИЮ ПОНЯТИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Е. Э. Шамкалович¹⁾, И. В. Сименко²⁾

¹⁾ Аспирант Института учета и финансов Государственной организации высшего профессионального образования «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», г. Донецк (ДНР)

²⁾ Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой контроля и анализа хозяйственной деятельности Института учета и финансов Государственной организации высшего профессионального образования «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», г. Донецк (ДНР)

В статье освещены и сгруппированы современные подходы к определению сущности финансовой устойчивости предприятия. Авторами обоснован и рекомендован подход к определению сущности финансовой устойчивости предприятия, на основании которого было изложено авторское видение дефиниции.

Ключевые слова: устойчивость; устойчивое развитие; экономическая устойчивость; финансовая устойчивость; финансовое состояние.

THE MODERN INTERPRETATION APPROACHES CONCEPTS OF FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISE

E. E. Shamkalovich¹⁾, I. V. Simenko²⁾

¹⁾ Postgraduate Student, Institute of Accounting and Finance, State Organization of Higher Professional Education «Donetsk National University of Economics and Trade named after Mikhail Tugan-Baranovsky», Donetsk (DPR)

²⁾ Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Control and Analysis of Economic Activities of the Institute of Accounting and Finance, State Organization of Higher Professional Education «Donetsk National University of Economics and Trade named after Mikhail Tugan-Baranovsky», Donetsk (DPR)