

## ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДОВ ОАО «АСБ БЕЛАРУСБАНК» И НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Луань Хаотин<sup>1)</sup>, Д. В. Шпарун<sup>2)</sup>

<sup>1)</sup> студент 4 курса, Белорусский государственный университет, г. Минск, Республика Беларусь, e-mail: [luanhaoting@gmail.com](mailto:luanhaoting@gmail.com)

<sup>2)</sup> кандидат экономических наук, доцент, кафедра банковской экономики, Белорусский государственный университет, г. Минск, Республика Беларусь, e-mail: [shparundina@gmail.com](mailto:shparundina@gmail.com)

В статье предложены направления формирования доходов ОАО «АСБ Беларусбанк» и повышения эффективности их использования.

**Ключевые слова:** доходы; расходы; прибыль; эффективность.

## FORMATION OF INCOME OF JSC «ASB BELARUSBANK» AND WAYS TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF THEIR USE

Luan Haoting<sup>1)</sup>, D. V. Shparun<sup>2)</sup>

<sup>1)</sup> 4-year Student, Belarusian State University, Minsk, Republic of Belarus, e-mail: [luanhaoting@gmail.com](mailto:luanhaoting@gmail.com)

<sup>2)</sup> PhD in Economics, Associate Professor, Department of Banking Economics, Belarusian State University, Minsk, Republic of Belarus, e-mail: [shparundina@gmail.com](mailto:shparundina@gmail.com)

The article suggests the directions of income generation of JSC «ASB Belarusbank» and improving the efficiency of their use.

**Keywords:** income; expenses; profit; efficiency.

Для повышения прибыльности проводимых банком операций необходимо грамотно осуществлять руководство над доходами и расходами кредитной организации. В мировой банковской практике для оценки уровня прибыльности банка используется система коэффициентов: коэффициенты процентной маржи, уровней непроцентного дохода и расхода, соотношения непроцентной и процентной маржи, стабильных доходов на рубль активов, доли дивидендов в доходах, расходов на рубль активов, коэффициенты спреда и посреднической маржи, показатели прибыльности активов и собственного капитала, прибыли на одного работника [1].

Процентная маржа является основным источником прибыли банка и призвана покрывать налоги, убытки от спекулятивных операций и превышение

беспроцентного дохода над беспроцентным расходом, а также банковские риски. Размер маржи может характеризоваться абсолютной величиной в тенге и рядом финансовых коэффициентов [2].

ОАО «АСБ Беларусбанк» является в настоящее время крупным банковским холдингом. Он обладает широко разветвленной сетью учреждений, действующих по всей территории Республики Беларусь, и занимает 43 % в общем количестве структурных подразделений банковской системы страны. При этом их режим работы и инфраструктура организованы таким образом, чтобы всем клиентам в любой точке страны могли быть доступны все виды услуг.

В 2021 г. величина доходов банка выросла на 7,9 % или на 580 млн руб. составив 7941,1 млн руб. В структуре доходов в 2021 г. наибольший удельный вес занимает уменьшение резервов на покрытие возможных убытков – 52,03 %, процентные доходы – 34,19 %, комиссионные доходы – 7,68 %. В 2021 г. величина расходов банка увеличилась на 8,3 % или на 573,0 млн руб. до 7467,1 млн руб. В структуре расходов банка в 2021 г. выделяются увеличение резервов – 61,95 %, удельный вес процентных расходов составил 19,27 %, операционных расходов – 10,94 % [3].

Основными факторами, влияющими на формирование прибыли, являются чистые процентные доходы, комиссии, чистые отчисления в резервы, чистые доходы с инвалютой и операционные расходы.

Прибыль банка после выплаты налогов увеличилась с 373 025 тыс. руб. в 2019 году до 385 096 тыс. руб. в 2021 году, то есть на 3,2 %.

При ежегодном увеличении доходов и прибыли банка рентабельность банковских услуг ежегодно снижалась. Так, в 2020 году снижение составило 1,3 п.п., а в 2021 году – 0,6 п.п.

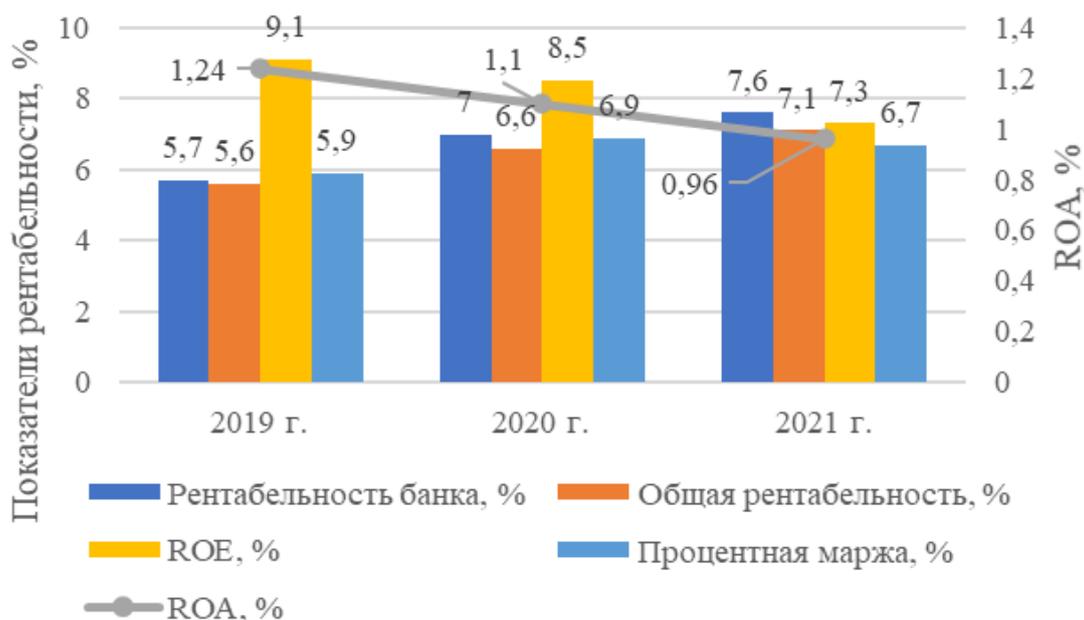
Рентабельность активов (по чистой прибыли) снизилась с 1,24 % в 2019 г. до 0,96 % в 2021 году, рентабельность собственного капитала снизилась с 9,1 % до 7,3 %. При этом банк сохранил на высоком уровне размер процентной маржи (6,7 %) и существенно снизил долю операционных расходов, что является положительным моментом.

Таким образом, можно говорить о необходимости принятия мер по улучшению финансово-экономического состояния банка, которые могут быть направлены на разработку новых видов депозитов и кредитов, предложение клиентам новых услуг, внедрения на рынок новых форм и способов обслуживания, что позволит привлечь новых клиентов и обеспечить рост дохода банка.

ОАО «АСБ Беларусбанк» можно предложить увеличить объем получаемой банком прибыли посредством внедрения новых банковских продуктов, повышающих автоматизацию совершаемых клиентами операций. В свою очередь внедрение такого рода продуктов увеличит престиж ОАО «АСБ Беларусбанк» в глазах его клиентов.

В последнее время, клиенты, привыкшие к простоте и удобству пользования банковской платёжной картой, всё чаще интересуются возможностью

привязки карты к уже имеющемуся обычному вкладному счёту, открытому в отделении банка. Решением данной проблемы могла бы стать карта, позволяющая получить полный доступ к обычным вкладным счетам через систему «Интернет-банкинг». Суть данного продукта заключается в том, что у клиентов появится возможность совершать весь перечень операций по имеющемуся вкладному счёту через систему «Интернет-Банкинг», без каких-либо ограничений.



**Рисунок 1 – Показатели рентабельности ОАО «АСБ Беларусбанк» за 2019–2021 гг.**

*Примечание* – Источник: разработка автора на основе [3].

Внедрение нового банковского продукта «Ключ к богатству», позволит увеличить доходы банка по предварительным подсчётам на 67592,1 тыс. руб. в год. Кроме того, внедрение данного продукта повлечёт за собой повышение привлекательности банка для клиентов. Внедрение нового банковского продукта «Карта переводов», позволит увеличить доходы банка по предварительным подсчётам на 1242,5 тыс. руб. в год. Кроме того, внедрение данного продукта повлечёт за собой повышение привлекательности банка для клиентов.

Предлагается внедрение нового банковского продукта «StartUp» с франчайзинговой схемой ведения бизнеса, что гарантирует уже сложившуюся адаптацию к рынку, поэтому доля кредитов, которые не вернут, оценивается величиной 12,5 %. Также, предполагается, что в первый год после внедрения нового банковского продукта «StartUp» будет выдано не менее 30 кредитов.

Годовой экономический эффект от реализации программы продвижения нового банковского продукта «StartUp» составит 20,75 тыс. руб.

Исходя из этого, можно сделать вывод о необходимости расширения линейки банковских продуктов ОАО «АСБ Беларусбанк», а за счет предлагаемых мероприятий будут расширены возможности формирования доходов банка и повышена эффективность их использования.

#### **Библиографические ссылки**

1. Ген В. В. Финансы: экономический анализ банковских услуг : учеб. пособие / под науч. ред. Б. И. Герасимова ; Тамбов. Гос. техн. ун-т. Тамбов : Изд-во ТГТУ, 2016. 114 с.

2. Хаданович А. В. Финансовые операции в банках // Вестн. Ассоц. белорус. банков. 2016. № 11. С. 12–18.

3. Финансовая деятельность ОАО АСБ «Беларусбанк». Годовой отчет : сайт. URL : [http://belarusbank.by/site\\_ru/30502/32702/Godovoy%20Otchet%202020.pdf](http://belarusbank.by/site_ru/30502/32702/Godovoy%20Otchet%202020.pdf) (дата обращения: 11.04.2022).