

Библиографические ссылки

1. Бочкарев А. А. Современные учетно-аналитические системы в управлении предприятием // Вестник Санкт-Петербургского университета. 2013. № 8(4). С. 98–108.
2. Трофимова А. А. Роль учетно-аналитических систем в управлении финансовыми потоками // Бухгалтерский учет и анализ. 2017. № 14(1). С. 56–63.
3. Глушкова Л. А. Концептуальные модели учетно-аналитических систем // Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика. 2018. № 1(4). С. 32–45.
4. Сергеева Н. В. Структура и динамика показателей финансовой отчетности // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2019. № 24(3). С. 123–130.
5. Иванов П. В. Финансовый анализ предприятия: методы и инструменты // Финансовый аналитик: проблемы и решения. 2020. № 12(1). С. 66–72.
6. Петрова М. И. Управленческий анализ и его роль в принятии решений // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2021. № 9(2). С. 45–51.
7. Сидорова Т. В. Налоговый анализ и оптимизация налоговой нагрузки // Вестник налоговой службы. 2022. № 18(4). С. 112–119.
8. Алексеева Е. Г. Эффективность внедрения учетно-аналитических систем в управлении предприятием // Вестник Российского экономического университета. 2023. № 15(2). С. 132–139.
9. Ковалев В. В. Преимущества использования учетно-аналитических систем в управлении финансовыми процессами // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2023. № 3(3). С. 77–84.
10. Ваганова О. В., Сидоренко Е. Е., Кучерявенко С. А., Ерофеева Е. А. Оценка рисков при заключении договора бухгалтерского аутсорсинга в сфере малого предпринимательства // Экономика устойчивого развития. 2014. № 4(20). С. 38–42.
11. Ваганова О. В. Финансовые механизмы обеспечения интенсификации инновационного производства // Корпоративные финансы. 2010. Т. 4, № 3(15). С. 73–78.

УДК 336.717

ВНЕДРЕНИЕ НОВОГО ВИДА БАНКОВСКОЙ КАРТОЧКИ КАК НАПРАВЛЕНИЕ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «БАНК БЕЛВЭБ»)

К. Д. Сегодник¹⁾, А. В. Вериго²⁾, А.И. Короткевич³⁾

¹⁾ студент, Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь,
e-mail: k.segodnik@gmail.com

²⁾ кандидат экономических наук, доцент, Белорусский государственный университет,
экономический факультет, г. Минск, Беларусь, e-mail: anverigo@yandex.ru

³⁾ доктор экономических наук, профессор, Белорусский государственный университет,
экономический факультет, г. Минск, Беларусь, e-mail: Karatkevich@bsu.by

В данной статье предлагается рассмотреть новый вид банковской карточки, который поможет банку увеличить свою прибыль, а также показатели эффективности своей деятельности. Аналогов данного продукта на территории Республики Беларусь на данный момент не имеется, отчего продукт является уникальным и будет пользоваться спросом у клиентов банка.

Ключевые слова: банковская карточка; манибэк; прибыль; эффективность деятельности банка.

IMPLEMENTATION OF A NEW TYPE OF BANK CARD AS A DIRECTION FOR INCREASING PROFIT (BY THE EXAMPLE OF JSC «BANK BELVEB»)

K. D. Segodnik¹⁾, A. V. Verigo²⁾, A. I. Karatkevich³⁾

¹⁾ PhD student, Belarusian State University, Minsk, Republic of Belarus, e-mail: k.segodnik@gmail.com

²⁾ PhD in economics, associate professor, Belarusian State University, faculty of economics, Minsk, Belarus, e-mail: anverigo@yandex.ru

³⁾ doctor of economics, professor, Belarusian State University, faculty of economics, Minsk, Belarus, e-mail: Karatkevich@bsu.by

This article proposes to consider a new type of bank card, which will help the bank increase its profits, as well as the performance indicators of its activities. There are currently no analogues of this product on the territory of the Republic of Belarus, which is why the product is unique and will be in demand among bank clients.

Keywords: Bank card; moneyback; profit; efficiency of the bank.

Цель исследования – предложить новый банковский продукт, при внедрении которого увеличится эффективность деятельности банка. В исследовании были использованы данные бухгалтерской отчетности ОАО «Банк БелВЭБ» (далее – Банк), а также данные официального сайта банка. Следует отметить, что актуальностью данного исследования служит сама имеющаяся проблематика, а именно низкие показатели эффективности деятельности банка. Так, в 2023 году рентабельность активов и собственного капитала равнялась 1,28 % и 8,88 % при норме 2-3 % и 10-15 % соответственно.

По результатам проведенного всестороннего теоретического и практического исследования предлагается внедрить дебетовую карточку с названием «Праздничная». Ее уникальностью будет необычная система манибэков. Манибэк – это доход в виде процентов от суммы безналичной оплаты товаров (работ, услуг) с использованием банковской платёжной карточки или её реквизитов, который зачисляется держателю платёжной карточки в момент совершения безналичной операции [1].

Общая концепция заключается в том, что у нашей карточки манибэк будет осуществляться в течение двух недель (за исключением Нового года) до праздника или же определенных международных дней в магазинах-партнерах, так или иначе связанных с данными событиями (например, перед Всемирным днем спорта 24 марта – 6 апреля будет манибэк 1,5 % при покупках в спортивных магазинах, тренажерных залах).

Манибэк в 1,5 % брался исходя из уже существующих в Банке карточек, которые лишь на некоторые виды товаров дают такой процент. В остальном же это будет стандартная карта БЕЛКАРТ Банка, но с вышеописанными дополнениями. Выпускаться данная карточка будет на 4 года, стоимость карточки будет равняться 40 рублям, бесплатное обслуживание и снятие/пополнение денежных средств через банкоматы и ПСТ Банка. Стоит также добавить, что вместе с карточкой будет прилагаться и маленький календарь, на котором будут отмечены все вышеупомянутые дни, а также примечание с группами магазинов.

Следует отметить, из-за предложения по манибэку данная карточка будет иметь преимущество перед уже имеющимися предложениями в Банке, что гарантирует, при грамотной рекламе, спрос на данную карточку от людей, уже являющихся клиентами Банка, а уникальность данного продукта привлечет еще и новых клиентов для Банка.

Сразу требуется оговориться, любому банку выгодно, чтобы по их картам проводилось как можно больше операций: ведь каждая приносит им определенный процент в виде комиссии от платежной системы. Размер этой комиссии относительно невысок – около 1,5

% от суммы операции [2]. Т.к. не была предоставлена информация о конкретных числах данной комиссии у Банка, будем считать, что манибэк примерно равноценен данной комиссии и можно при расчетах ей пренебречь.

У Банка порядка 350 тысяч клиентов, соответственно, предположим, что хотя бы у 1 % вызовет интерес наш новый банковский продукт, также добавим порядка 100 человек, которые ранее не были клиентами Банка.

Таким образом, Банк благодаря внедрению нового банковского продукта получит 99,52 тыс. руб. чистой прибыли, что положительно скажется на платежеспособности Банка. Кроме того, данный способ получения прибыли является безрисковым, т. к. затраты и доход не зависят от экономической ситуации на финансовых рынках, от финансового состояния клиента, а также от действий конкурентов (ибо продукт является уникальным). Следует отметить, что данное внедрение не может отрицательно сказаться на ликвидности Банка, т. к. доход будет получен во время продажи продукта (оказания услуги по заказу банковской карты), следовательно, данная операция не имеет временных рамок. Все итоги расчетов можно увидеть в табл. 1.

Таблица 1

Расчет прибыли после выпуска дебетовой карточки «Праздничная»

Показатель	Значение
Количество выпущенных карт, шт.	3600
Стоимость выпуска карты, руб.	40
Затраты банка на выпуск одной карты, руб.	3
Доходы банка от выпуска карточек, тыс. руб.	144,00
Затраты банка на выпуск карт, тыс. руб.	10,80
Операционные расходы, тыс. руб.	0,50
Прибыль банка, тыс. руб.	132,70
Налог на прибыль, тыс. руб.	33,18
Чистая прибыль, тыс. руб.	99,52

В качестве доказательства эффективности внедрения данного продукта предлагается считать показатели рентабельности и прибыли с учетом данного нововведения (табл. 2).

Предположения, сделанные для расчетов в табл. 2:

1) На 31.12.2023 у Банка было 940222 тыс. руб. на текущих счетах клиентов. Следовательно, увеличение этой статьи будем считать только за 100 новых клиентов, которые принесли около 268,63 тыс. руб. (считалось среднее количество денежных средств на 1 клиента и умножалось на 100).

2) Исходя из 1), делаем вывод об увеличении активов и доходных активов на 268,63 тыс. руб.

3) Собственный капитал, уставный фонд никак не изменились с появлением нового банковского продукта.

4) Сумма расходов увеличилась на операционные расходы и затраты от выпуска карт, т.е. на 11,30 тыс. руб.

Таблица 2

Эффективность внедрения дебетовой карты «Праздничная»

Показатель	2023	2023 с «Праздничной»	2023 с «Праздничной»/2023
Рентабельность активов, %	1,28	1,29	0,01
Рентабельность доходных активов, %	1,38	1,40	0,02
Рентабельность собственного капитала, %	8,88	8,91	0,03
Рентабельность уставного капитала, %	54,87	54,95	0,08
Рентабельность расходов, %	3,46	3,47	0,01

Следует отметить, что все показатели выросли на сотые процентных пункта, но тем не менее не следует забывать, что для рассмотрения было взято всего лишь 1% от уже имеющихся клиентов, что может быть в разы заниженным числом клиентов, заинтересованных в данной новинке (тоже самое и с новыми клиентами). Кроме того, при расчетах мы не учитывали комиссию за безналичные расчеты, которую получает Банк от организаций, что также дает определенную часть комиссионного дохода. В целом, за счет данного нововведения на наш взгляд удастся повысить эффективность деятельности Банка, в частности, увеличить прибыль.

Библиографические ссылки

1. Функция манибэк [Электронный ресурс] // ОАО «Приорбанк» : сайт. URL: <https://www.priorbank.by/offers/importantly/financial-literacy/money-back> (дата обращения: 27.04.2024).
2. Карточка с манибэком: как пользоваться с максимальной выгодой [Электронный ресурс] // Экономическая газета : сайт. URL: <https://neg.by/novosti/otkrytj/kartochka-s-manibekom-kak-polzovatsya-s-maksimalnoy-vygodoj/> (дата обращения: 28.04.2024).

УДК 336.71.078.3

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКОМ ЛИКВИДНОСТИ В БАНКЕ

К. Д. Сегодник¹⁾, А. В. Веригο²⁾

¹⁾ студент, Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь,
e-mail: k.segodnik@gmail.com

²⁾ кандидат экономических наук, доцент, Белорусский государственный университет, г. Минск,
Беларусь, e-mail: anverigo@yandex.ru

В данной статье освещаются теоретические аспекты управления риском ликвидности в банке, а также показатели оценки риска ликвидности. Характеризуются методы и инструменты управления риском ликвидности, которые существуют в системе управления рисками в банках Республики Беларусь.

Ключевые слова: риск ликвидности; гэп-анализ; оценка риска ликвидности; стресс-тестирование; индикаторы риска ликвидности.

THEORETICAL ASPECTS OF LIQUIDITY RISK MANAGEMENT IN A BANK

K. D. Segodnik¹⁾, A. V. Verigo²⁾

¹⁾ PhD student, Belarusian State University, Minsk, Belarus, e-mail: k.segodnik@gmail.com

²⁾ PhD in economics, associate professor, Belarusian State University, Minsk, Belarus,
e-mail: anverigo@yandex.ru

This article highlights the theoretical aspects of liquidity risk management in a bank, as well as indicators for assessing liquidity risk. The methods and tools for liquidity risk management that exist in the risk management system in banks of the Republic of Belarus are characterized.

Keywords: liquidity risk; gap analysis; liquidity risk assessment; stress testing; indicators of liquidity risk.