

РАЗВИТИЕ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСАМИ КАЗАХСТАНСКИХ БАНКОВ

С.В. Золотарева

Инновационный Евразийский университет, г. Павлодар

E-mail: vitalangel@mail.ru

Для эффективной работы банка необходимы, во-первых, постоянное изучение и прогнозирование состояния рынка банковских услуг и, во-вторых, всестороннее планирование банковской деятельности и оперативное управление финансовыми ресурсами банка.

Для выживания в условиях обострившейся конкуренции банки должны искать пути совершенствования базовых технологий, внедрять новые банковские инструменты, поддерживать свою работу автоматизированной информационной системой управления и обработки данных, соответствующей международным требованиям и стандартам [1].

Таким образом, эффективное управление финансовыми ресурсами с точки зрения экономико-математического моделирования - это оптимизация кредитно-депозитной политики банка, т.е. моделирование оптимального управления активами и пассивами с целью максимизации прибыли и обеспечение ликвидности банка.

Управление финансовыми ресурсами коммерческого банка должно удовлетворять главному критерию: средств в любой момент должно быть не просто *largo manum* (в достаточном количестве), а - *qwantum satis* (как раз столько, сколько нужно). Управление пассивными операциями представляет собой деятельность, связанную с привлечением средств вкладчиков и других кредиторов и определением соответствующей комбинации источников средств для данного банка. Проблема управления ресурсами, привлеченными коммерческими банками, имеет не только количественную, но и качественную сторону. Привлекать ресурсы без проработки вопроса об их размещении немислимо. Перед коммерческими банками стоит задача эффективного размещения ресурсов, которое возместило бы затраты и принесло банку прибыль, а также обеспечило выполнение предъявляемых Национальным банком требований по ликвидности банка [2]. Это возможно при осуществлении коммерческим банком тесной взаимоувязки пассивных операций с активными. Актив банковского баланса нельзя воспринимать отдельно от его пассива, поскольку по своей сущности и актив, и пассив баланса характеризуют одни и те же средства с той лишь разницей, что пассив раскрывает источники этих средств, а актив - направления их использования.

В настоящее время банковские операции базируются на привлеченных и заемных средствах. Совокупность привлеченных и заемных средств образуют обязательства банка, т. е. средства, не принадлежащие банку, но участвующие в

обороте банковских фондов в качестве источника его активных операций. Все обязательства делятся на привлеченные и заемные ресурсы. Для привлечения банковских ресурсов используют такие традиционные источники:

- средства государственных и негосударственных предприятий и организаций, которые сберегаются на банковских счетах;
- средство бюджетных организаций;
- средства физических лиц.

Привлеченные средства представляют собой остатки на текущих счетах клиентов, депозитные вклады и сертификаты, выпущенные облигации и векселя.

Рыночный уровень процентной ставки по депозитам зависит от конъюнктуры денежного рынка. Это объективный фактор, банк не может на него влиять, а вынужден лишь учитывать, при этом можно маневрировать между минимально допустимым за конкурентным пониманием уровнем процентной ставки, которая даст возможность привлечь очень ограниченный объем депозитные, и максимально возможной для самого банка стоимостью депозитных ресурсов. Количественное влияние этих факторов на отклонение суммы уплаченных клиентам процентов определяется как различие в анализируемых показателях. Приведем факторную модель:

$$ПЗ = СОв * ів + СОд * ід \quad (1)$$

Где ПЗ - процентные затраты банка;

СОв - средние остатки средств до востребования;

ів - средняя процентная ставка по средствам до востребования;

СОд - средние остатки по срочным депозитами;

ід - средняя процентная ставка по срочным депозитам.

$$Д = Сов + Сод/РБ \quad (2)$$

Где, Д - часть платных привлеченных ресурсов в ресурсной базе банка;

РБ - объем ресурсной базы на прогнозируемую дату.

Эта задача очень просто решается с помощью ЭВМ. Следует отметить, что можно задавать неизменным объем какой либо доли, и указать, чем (какими долями) можно варьировать, например, если у банка есть такие вкладчики, расставаться с которыми он не хотел бы ни при каких условиях.

Сущность управления моделью состоит в том, что в зависимости от рассчитанного оптимального состава (по срокам) привлекаемых средств можно ограничить отдельные операции по привлечению и, напротив, активизировать другие. На практике это может выглядеть так: для увеличения доли обязательств «до востребования» можно предлагать потенциальным клиентам льготные условия для открытия расчетных счетов, предлагать предприятиям и

Grand Altai Council of HEI Chancellors network edition

организациям открыть их работникам счета для перечисления на них заработной платы и т.п.

Алгоритм, по которому осуществляется поиск оптимальной для банка структуры привлеченных средств, приведен ниже.

Как уже говорилось выше нормативы отчислений в Национальный банк зависят от срока привлекаемых средств. Таким образом, общую сумму средств, перечисляемых в НБ можно вычислить по формуле:

$$S = \sum P_i * N_i \quad (3)$$

Где P – объем средств с определенным сроком погашения,

N – норматив отчислений в ЦБ (в %)

Недополученный в результате неиспользования этих средств доход можно вычислить следующим образом:

$$D = S * p, \quad (4)$$

Где p – средняя ставка размещения средств по банку

Сумму процентов, уплачиваемых банком различным кредиторам, находим по формуле:

$$W = \sum P_i * V_i \quad (5)$$

Где V – ставка процентов, уплачиваемых по депозитам определенного срока.

Таким образом, если задать неизменным объем какой либо доли, и указать, чем (какими долями) можно варьировать, то искомая задача решается путем поиска таких значений P , при которых значения D (недополученный доход) и W (уплачиваемые банком проценты) сравниваются.

Эту модель можно использовать для оптимального управления составом привлеченных средств банка. Для практической реализации системы автоматизированного управления нужна более детальная проработка с заказчиком отдельных вопросов управления рассматриваемой системы и его требований к ИС [3].

Решение проблемы повышения доверия к банковской системе со стороны населения должно осуществляться как на государственном уровне, так и самими коммерческими банками.

Обеспечение качественно нового обслуживания клиентов. Рассматривая проблему мобилизации денег для экономических нужд необходимо обратить внимание на проблемы совершенствования банковского обслуживания населения.

Зарубежная банковская практика свидетельствует о том, что банки, которые предоставляют клиентам разнообразные услуги высокого качества, обычно имеют преимущества перед банками с ограниченным набором услуг. В

настоящее время все большее число крупных западных банков переходят на комплексное обслуживание клиентов [4]. Это означает, что помимо расчетного, кредитного и кассового обслуживания банки оказывают своим клиентам ряд других услуг, направленных на удовлетворение специфических потребностей каждого конкретного клиента. Банки выполняют полное обслуживание клиентов: осуществляют начисление и уплату налогов, осуществляют лизинговые, факторинговые услуги, сообщают сведения о платежеспособности контрагентов клиентов, оказывают содействие в эмиссии акций и других ценных бумаг, консультируют клиентов по вопросам инвестирования и т.д.

Кроме гибкой процентной политики банка существуют и другие способы привлечения ресурсов во вклады. Это, прежде всего рекламная, маркетинговая деятельность, изучение рынка, разнообразные привлекательные услуги клиентам. Не следует пренебрегать и внешними факторами, такими как привлекательность здания банка, подъезды к нему, автостоянки, наличие служб охраны и т.д. Немалое значение имеют личные качества служащих банка, их опыт, вежливость, дружелюбное отношение к клиентам. Во многих странах практикуется даже предоставление вкладчикам премий в форме товаров.

В условиях усиления конкуренции между банками, возрастает роль рекламы, как самого банка, так и его продукта, призванной сформировать благоприятный имидж банка, то есть оказать эмоционально-психологическое воздействие на клиентов и общественность в целях популяризации банка, ознакомления с выполняемыми им операциями и т.п. Особенно подкупает потенциального вкладчика указание в рекламе банка на участие в системе обязательного коллективного страхования вкладов (депозитов) физических лиц. Проводимые в различных странах исследования мотивов выбора банков клиентами показывают, что на первое место клиенты ставят качество и количество предоставляемых банками услуг, далее - цены таких услуг, затем – понимание нужд клиентов, быстроту проведения операций и последнее место занимает фактор, свидетельствующий о том, что клиент пользовался данным банком ранее. Это доказывает гибкость в психологии клиентов относительно выбора банков.

Сегодня в условиях изменения конкурентной стратегии, успех коммерческого банка в привлечении и обслуживании населения зависит не только от степени его надежности, но и от владения персоналом искусством общения с клиентом, умения создать имидж банка, связи банка со средствами массовой информации, внутренней дисциплины и высокой квалификации банковского персонала и др. факторов. Представление вкладчиков о банке как о безопасном месте хранения сбережений, зависит от степени его надежности, способности потенциального вкладчика правильно выбрать коммерческий банк.

Известно, что к основным побудительным мотивам накопления сбережений, могут относиться следующие:

- перестрахование - когда деньги откладываются на "черный день";
- бережливость - некоторые люди в силу привычки или обычая более

Grand Altai Council of HEI Chancellors network edition

экономны в расходовании полученного дохода;

- отсроченная покупка - сбережения накапливают для осуществления финансирования покупки в будущем;

- контрактные обязательства - деньги откладывают для погашения полученных ранее кредитов, вкладных, уплаты страховых взносов и т.п.

Все эти мероприятия, если применять в комплексе деятельности коммерческого банка, будут способствовать увеличению депозитной базы, притоку денежных средств.

Специфика банка состоит в том, что в каждом из блоков функции могут быть ранжированы по уровню управленческих решений на их использование. Например, в блоке привлечения финансовых ресурсов решения об эмиссии, использовании прибыли принимаются на уровне Совета директоров, решения о получении кредитов и сборе страховых взносов – на уровне топ-менеджмента, а решения о порядке формирования фондов, использовании кредиторской задолженности, амортизации – на уровне отдельных подразделений.



Рисунок 1. Структура финансового потока коммерческого банка [The financial flow structure of a commercial bank]

]

В работе отмечено, что привлечение финансовых ресурсов – деятельность банка, направленная на получение денежных средств, необходимых для его

нормального функционирования, то есть, на формирование пассивов. В рамках коммерческого банка эта задача усложняется наличием в его организационной структуре различных типов хозяйственных операций.

Внутренний оборот и перераспределение финансовых ресурсов – управление финансовыми ресурсами путем изменения их пропорций и структуры для наиболее полного и эффективного использования основных источников в активных операциях. Основной целью внутреннего оборота является обеспечение финансирования деятельности банка с учетом интересов собственников, а также с учетом требований, возникающих при проведении активных операций.

Размещение финансовых ресурсов – деятельность коммерческого банка по финансированию различных объектов с использованием наиболее эффективных инвестиционных инструментов. К наиболее распространенным инструментам относятся кредитование и инвестирование. Отличия между ними в том, что срок и доход инвестирования заранее не определен, а кредитование основано на принципах срочности, возвратности, платности и доходности. При использовании указанных инструментов коммерческий банк извлекает процентную маржу, обусловленную разницей между ставками привлечения и ставками размещения средств. Данная маржа составляет один из основных источников дохода банка.

Таким образом, финансовый поток коммерческого банка представляет собой набор как минимум трех взаимозависимых составляющих: привлечения, внутреннего оборота и размещения ресурсов. Их взаимная зависимость проявляется в том, что каждая составляющая является необходимым условием следующего этапа и достаточным условием предыдущего. В этом диалектика финансового потока, подразумевающая наличие системы управления финансовым потоком банка. При этом основой управления финансовым потоком является финансовая стратегия коммерческого банка.

Реализация портфельного подхода исключительно для пассивных операций коммерческого банка нецелесообразна, так как не влечет повышения общей эффективности функционирования кредитной организации. Исходя из этого, в диссертации предложен многокритериальный алгоритм выбора финансового решения в рамках управления не только портфелями активов и пассивов коммерческого банка, но и их совокупностью.

ЛИТЕРАТУРА

1. Конакбаев А.Г. Проблемы развития банковской системы Казахстана на современном этапе. // Банки Казахстана №4, 2009 г., с. 14-18
2. Ажиметов Н.Н. Порядок проведения консервации банков второго уровня. // Банки Казахстана, №9, 2009 г., с. 19-20
3. Клюстер Е.Е., Голубев А.С. Экономическая оценка целесообразности открытия и эффективности деятельности внутренних структурных

Grand Altai Council of HEI Chancellors network edition

подразделений коммерческого банка. // «Банка Казахстана» №1, 2009 г., с. 35-37

4. Спанкулова Л.С, Кожахметов Р.Т. Защита банковской информации. Учебное пособие - Алматы, КазНУ им. Аль - Фара-би,ФЭБ,УМЛ, 2008 г.

REFERENCES

1. Konakbayev A.G. Problems of development of a banking system of Kazakhstan at the present stage.//Banks of Kazakhstan No. 4, 2009, page 14-18

2. Azhimetov N. N. Poryadok of carrying out preservation of banks of the second level.//Banks of Kazakhstan, No. 9, 2009 of, page 19-20

3. Klyuster E.E., Golubev A.S. Ekonomicheskaya assessment of expediency of opening and efficiency of activity of internal structural divisions of commercial bank.//"Bank of Kazakhstan" No. 1, 2009 of, page 35-37

4. Spankulova L.S, Kozhakhmetov R. T. Protection of bank information. The manual - Almaty, TREASURY of Al - Farah-bi, FEB,UML, 2008.