

СЕКЦИЯ III

СОВРЕМЕННЫЕ МОДЕЛИ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

МОДЕЛЬ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ДОХОДОВ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

В. М. Алданова

*Межгосударственное образовательное учреждение высшего образования
«Белорусско-Российский университет», г. Могилев, Республика Беларусь*

Научный руководитель О. В. Волкова

Доход коммерческого банка является одним из основных показателей уровня успеха его деятельности. Он влияет на количество привлеченных акционеров, размер ресурсной базы банка и улучшение его деловой репутации среди клиентов. Потребность в увеличении доходов банка связана с необходимостью покрытия всех его расходов, получением прироста капитала банка и формированием его эффективной дивидендной политики.

Повышение уровня доходности банка предполагает в первую очередь формирование агрессивной конкурентной политики, которая направлена на активное вовлечение клиентов в их образование с целью максимизации. Процесс реализации данной модели связан с использованием наиболее доходных и в то же время наиболее рискованных операций банка.

Модель повышения уровня доходов коммерческого банка включает следующие составляющие, представленные на рис. 1.



Рис. 1. Модель повышения уровня доходов коммерческого банка

Одним из необходимых компонентов модели повышения уровня доходов коммерческого банка является рост их величины, объема и стоимостных параметров. Это предполагает использование следующих инструментов:

– наиболее максимальное обеспечение как активных, так и пассивных операций банка основными и дополнительными услугами для получения прироста банковских доходов;

– повышение уровня квалификации и компетентности банковских работников с помощью осуществления их постоянной переподготовки и стажировки с целью реализации более дорогих банковских продуктов;

– активное применение маркетинговых схем и инструментов для увеличения объемов продаж банковских продуктов и соответственно роста доходов банка.

Оптимизация сроков получения доходов направлена на определение их рационального и обоснованного размера, который связан со временем протекания банковских операций. Например, операции валютного арбитража имеют короткие сроки их осуществления, поэтому такие должны быть и сроки получения доходов по ним. Однако период кредитования юридических лиц может длиться несколько лет, и планировать получение больших доходов от кредитования такого проекта в течение первых месяцев является не совсем нецелесообразным, так как отказ от адекватных денежных потоков по оплате кредита может привести к возникновению кредитного риска.

На номинацию доходов коммерческого банка оказывает влияние ситуация на рынке банковских услуг, установление на законодательном уровне предельного размера взимания процентов, социокультурные факторы регионального функционирования банка, особенности формирования внутренней банковской политики и др.

Учет ценовых параметров доходов коммерческого банка предполагает установление и использование тех видов цен, которые смогут соответствовать интересам и банков, и их клиентов и при этом позволят банку получить оптимальный уровень доходов.

Улучшение качественных характеристик банковских доходов осуществляется с применением следующих инструментов:

– определение и недопущение проблемных и опасных проектов, имеющих противозаконный, однако весьма доходный характер. При этом законодательство в банковской сфере имеет существенные различия в разных странах, отличаются также приоритеты развития национального бизнеса, социокультурные факторы и менталитет местного населения, поэтому риски проектов в этих разных условиях имеют разный допустимый уровень;

– правильное юридическое сопровождение всех ограниченно рискованных проектов, таких, например, как выдача кредитов, направленных на производство лекарств с применением наркотических веществ, оружия для армии, спорта и охоты и др.

Управление ассортиментом и структурой доходов коммерческого банка направлено в первую очередь на определение их общих характеристик и предполагает использование следующих эффективных инструментов:

– распределение всего объема банковских продуктов на сегменты по отдельным параметрам (качество, сроки получения, объемы и другие) и ранжирование данных сегментов как источников банковских доходов;

– определение наиболее перспективных и востребованных элементов и сегментов структуры банковских продуктов с позиций их доходности и обеспечение их роста (дополнительные исследования, маркетинг, подготовка специалистов, дополнительные ресурсы и др.) с целью увеличения доходов от них;

– оптимальное соотношение ассортимента и структуры банковских продуктов с использованием особенных дополнительных условий договоров с целью увеличения доходов от их реализации.

Реализация модели повышения уровня доходов коммерческого банка позволит оптимизировать их основные параметры, установить дополнительные усилия по поддержанию конкретной взаимосвязи (активы-пассивы, размещение и ресурсы) между получаемыми доходами и обеспечивающими получение этих доходов расходами. Также это позволит ранжировать, определять и преимущественно применять увеличиваемые доходы в рамках отсутствия потери качества, репутации банка и доверия к нему, возможного привлечения новых клиентов, действия в рамках законов

80 Современные модели социально ориентированной рыночной экономики

и нормативов банковского надзора, балансировок с параметрами ресурсного обеспечения и другими условиями, выявить и обосновать в соответствующих сегментах внутренней банковской политики, в методиках и внутренних регламентах факторов и границ увеличения или снижения доходов банковской деятельности.