

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДЕПОЗИТОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ

Депозитные операции населения являются одной из составляющих, на основе которой банки развиваются и достигают успеха. Способность привлечь значительную сумму кредитных ресурсов свидетельствует о профессионализме руководства и доверии банку. Вкладные операции являются источником доходов банка. Они позволяют банкам создавать резервы в полном объеме в соответствии с требованиями Национального банка Республики Беларусь и проводить дополнительные активные операции банка [1].

Сегодня можно очертить следующий круг проблем, возникающих в процессе привлечения банками Республики Беларусь депозитных средств: проблема формирования спроса банков на депозитные средства в национальной валюте, неразвитость рынка банковских сертификатов.

Формирование спроса со стороны банков на депозиты в национальной денежной единице весьма важно для всей экономики, потому что в условиях постоянного роста объема денежной массы необходимо каким-либо образом ее связывать. Привлечение этих средств на депозит является наиболее оптимальным способом, так как изменяется сама структура денежной массы, уменьшается денежная база, а это означает, что инфляционные процессы при прочих равных условиях должны замедляться.

На наш взгляд, будущее рынка вкладов за комплексными продуктами, сочетающими в себе возможности совершения одновременно как дебетовых, так и кредитных операций. Простейший пример подобной стратегии — бесплатная кредитная карта за открытие вклада [2]. В ближайшие несколько лет депозит из стандартного средства сбережения должен превратиться в многофункциональный инструмент управления денежными средствами. Комплексные продукты не только повышают спрос на недепозитные услуги банка, но и позволяют в короткие сроки сформировать базу потенциальных потребителей на более широкий спектр банковских продуктов, поэтому всеми заинтересованными субъектами должна быть усилена работа по повышению нормы сбережений в экономике и формированию в обществе сберегательной культуры. Необходимо расширение спектра малорисковых долгосрочных инвестиционных инструментов. В качестве решения могут быть предложены следующие возможности: увеличение количества систем жилищных накопительных вкладов, развитие рынка сберегательных сертификатов и корпоративных бумаг.

Для привлечения средств во вклады банки могли бы дополнительно осуществлять:

- разработку целевых программ по привлечению средств населения, т.е. разработать привлекательные условия для привлечения средств в срочные вклады;

- предоставление клиентам-вкладчикам широкого спектра услуг, в том числе небанковского характера (например, элемент медицинского обслуживания, подписка на периодические издания экономической литературы, выдача абонементов на экскурсионное обслуживание в музеях и т.д.);
- проведение широкой открытой рекламы по привлечению клиентуры;
- использование «тихой» целевой рекламы (по почте, по телефону);
- использование высокой процентной ставки по вкладам долгосрочного характера с выплатой премии по окончании срока вклада;
- выплату постоянным вкладчикам премии «за верность банку» [3, с. 159].

Целесообразно также разработать целостный пакет мер по развитию системы долгосрочных сбережений физических лиц в стране. В нем необходимо предусмотреть следующее:

- разработку порядка создания специальных целевых инвестиционных депозитных счетов физических и юридических лиц для финансирования конкретных инвестиционных проектов и программ за счет сбережений населения с соответствующей защитой вкладов от инфляции;
- осуществление целенаправленного развития банковских услуг по формированию долгосрочных целевых вкладов физических лиц, вложению в разного рода страховые полисы (пенсионное, медицинское и страхование жизни), в акции и другие инвестиционные инструменты;
- приближение услуг сберегательных учреждений к населению (особенно в сельской местности) посредством формирования почтовых сбережений;
- соответствующие льготы вплоть до освобождения от налогообложения части доходов физических лиц, которая направляется на целевые долгосрочные формы вкладов и инвестиций;
- для стимулирования наращивания долгосрочной составляющей ресурсной базы банков следует обеспечить контроль со стороны Национального банка за формированием долгосрочной составляющей его пассивов; реальную экономическую заинтересованность банков в реструктуризации пассивов с целью удлинения сроков использования привлеченных ресурсов.

В частности, желаемый эффект могут дать следующие меры:

- дифференциация требований по фонду обязательных резервов в зависимости от структуры привлеченных средств и освобождение от обязательного резервирования средств, привлекаемых на срок свыше трех лет;
- в целях поощрения процессов капитализации банков (что является способом наращивания долгосрочной ресурсной базы) в порядке эксперимента можно снизить (вплоть до полного освобождения) норму отчислений в фонд обязательных резервов по безотзывным вкладам физических лиц в иностранной валюте для тех банков, которые сформировали собственные капиталы в размере 25 млн евро и выше;
- разработка механизма, позволяющего компенсировать банкам разницу между рыночной стоимостью привлекаемых от населения денежных средств и ставкой размещения их в инвестиционных кредитах.

Депозиты физических лиц следует группировать и анализировать за более продолжительный период по виду вкладов, семейному положению, образованию и другим признакам. Группировка по данным критериям может послужить основанием для разработки новых видов депозитов, с более выгодными процентными ставками и платой за обслуживание счетов.

В целом все предложенные мероприятия по совершенствованию депозитных операций направлены на привлечение депозитов физических лиц, привлечение новых вкладчиков, расширение сегмента банковских услуг, улучшение стабильности работы банка. Вместе с тем по-прежнему актуальными являются вопросы привлечения депозитов на длительный срок; гарантии сохранности и возврата ресурсов, размещаемых в банках, и т. д.

Литература

1. *Гузов, К. О.* Депозитный портфель банка: совершенствование методов и инструментов формирования / К. О. Гузов // *Банковское дело*. — 2007. — № 2.
2. Оформление кредитной карты [Электронный ресурс]. — 2016. — Режим доступа: <http://bankcreditcard.ru/karty-vkladchikam>. — Дата доступа: 10.10.2016.
3. *Белоглазова, Г. И.* *Банковское дело* : учебник / под ред. Г. И. Белоглазовой, Л. П. Кроликовецкой. — М. : Финансы и статистика, 2011. — 450 с.

Е.М. Островская

Научный руководитель — кандидат экономических наук Т.А. Ермакова

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИЛИАЛОМ ВУЗА

В данной статье рассмотрены теоретико-методологические основы проектирования систем управления, описана структура филиала вуза, разработаны рекомендации по совершенствованию системы управления филиалом вуза. Целью работы было перепроектирование системы управления филиалом вуза с использованием системы бизнес-моделирования Business Studio.

Система управления организации — нематериальный продукт, ее сложно оценить и сформулировать требования к ней. Требования будут постоянно меняться по мере построения и развития системы, поэтому проекты создания подобных систем должны носить итерационный характер. Ключевые факторы успешности проекта: проектирование системы управления организации с использованием специализированного программного обеспечения, правильная организация процесса и распределение ролей проекта.

Система управления организации — это система, с помощью которой организация управляет объектами внутренней и внешней среды (клиенты, партнеры, ресурсы, оборудование, продукты, технологии, персонал) для достижения своих целей в долгосрочной перспективе. Элементами этой системы являются: