

поскорее события заставили придать расчетным билетам статус полноценных белорусских денег.

В июле 1993 г. Центральный банк России проводит молниеносную операцию: объявлено об изъятии из обращения денежных знаков образца 1961, 1991 1992 годов и заменой их российскими денежными знаками образца 1993 г. Беларуси также пришлось объявить, что с нуля часов 26 июля 1993 г. по всей территории республики прекращается обращение советских банкнот. Белорусский Нацбанк объявил, что в срок до 7 августа граждане РБ и лица, имеющие прописку на территории республики, могут произвести свободный односторонний обмен на белорусские расчетные билеты имеющуюся у них наличность.

8 сентября 1993 г. главы российского и белорусского правительств подписывают соглашение “Об объединении денежной системы Республики Беларусь с денежной системой Российской Федерации”. Кроме того РБ подписала соглашение стран СНГ “О практических мерах по созданию рублевой зоны нового типа”. Однако, как и в случае с Беловежскими соглашениями, все эти договоренности остались на бумаге.

В августе 1994 г. в Беларуси была осуществлена деноминация в масштабе 1:10 — белорусские расчетные билеты получили хождение по их нарицательной стоимости. В это же время российские рубли вышли из обращения и единственным платежным средством стали расчетные билеты Национального банка РБ.

Ю.Ю.Таранков

Белорусский государственный экономический университет

Управление ресурсами и процентная политика в банке

В работе на тему “Управление ресурсами и процентная политика в банке” рассматриваются и анализируются проблемы, связанные с формированием и размещением финансовых ресурсов банка.

Решение вопросов формирования и управления финансовыми ресурсами банка важно не только для самого банка, но и для банковской системы и экономики в целом. Ведь банкротство (а это реальный результат ошибок в управлении финансовыми ресурсами) одного крупного банка может повлечь за собой панику среди вкладчиков не только в этом банке, но и в других.

Первым и основополагающим принципом деятельности коммерческого банка является работа в пределах реально имеющихся ресурсов. Коммерческий банк может осуществлять безналичные платежи в пользу других банков, предоставлять другим банкам кредиты и получать деньги наличными в пределах остатка средств на своих корреспондентских счетах. Возможности самостоятельно создавать денежные средства на расчетных счетах своей клиентуры сверх имеющихся у них ресурсов ограничены.

Следующий важный принцип работы коммерческого банка — проведение им самостоятельной кредитной, процентной и депозитной политики, ориентированной на состояние рынка финансовых ресурсов.

В деятельности коммерческих банков ресурсная база имеет первостепенное значение, так как процессы образования кредитных ресурсов и предоставления ссуд находятся в тесной взаимосвязи. От ресурсного потенциала и его стабильности зависят объем активных кредитных операций, а следовательно, и доходы банка, его ликвидность.

Основные направления укрепления ресурсной базы банков связаны с расширением круга депозитных счетов юридических и физических лиц, широким внедрением в практику сберегательных вкладов, удовлетворением

потребности клиентов в самых разнообразных услугах, выпуском банками разнообразных депозитных и сберегательных сертификатов, поддержанием не снижающихся остатков средств на счетах по всем видам вкладов, обеспечением гарантии вкладчиков по средствам системой страхования.

В банковской деятельности управлению ресурсами должно уделяться большое внимание. Цель такого управления — получение прибыли, достаточной для выплаты дивидендов, и развития банка. Для достижения этой цели необходимо обеспечить количественное и качественное соответствие между размерами и характером имеющихся в распоряжении банка ресурсов и направлениями и сроками кредитных вложений.

Важное место в деятельности банков должен занимать также анализ состояния, структуры, использования ресурсной базы и пассивных операций. Такой анализ должен выявить влияние различных факторов воздействующих на объем ресурсов и их структуру. На основе такого анализа банки должны своевременно изменять свою политику в области пассивных и активных операций.

Современная ситуация на рынке кредитных ресурсов характеризуется усиливающейся напряженностью. Инфляционные процессы в экономике, усиливающие заинтересованность хозяйства и населения в накоплении средств, с одной стороны, высокие нормы обязательных резервов со стороны Национального банка, с другой стороны, привели к резкому сокращению объема кредитных ресурсов коммерческих банков. Усиливается конкурентная борьба между банками за привлечение ресурсов. Важным средством этой борьбы является разнообразная процентная политика, так как получение дохода на вложенные средства служит существенным стимулом к совершению клиентами вкладов.

Второй и немаловажной проблемой является привлечение средств во вклады и на депозиты, так как большую часть финансовых ресурсов банка составляют привлеченные средства. Однако, физические и юридические лица неохотно вкладывают средства во вклады, так как боятся потерять их. Поэтому политика банка должна быть направлена на внушение вкладчикам уверенности в надежности вкладов. Важна также разумная процентная политика банка, т.е. проценты по вкладам граждан должны, во-первых, покрывать инфляцию, во-вторых, обеспечивать хотя бы минимальную прибыль для вкладчика, а также “не быть обузой для банка”.

Проведение анализа вышеперечисленных вопросов применительно к условиям конкретного банка, выработка на его основе рекомендаций по управлению финансовыми ресурсами является первоочередной задачей каждого банка. Эти рекомендации напрямую влияют на увеличение чистого дохода банка посредством: 1) увеличения среднего уровня дохода от использования каждой составляющей активов, 2) перераспределения активов в пользу тех из них, которые приносят наивысший доход, 3) реструктуризации депозитной базы в направлении менее дорогих для банка депозитов и недепозитных заимствований.

Конечно, руководство не держит под контролем все позиции, от которых зависит чистый доход банка. Доходы от использования различных активов, выручка от продажи услуг и процентные ставки по депозитным и недепозитным заимствованиям определяются соотношением спроса и предложения на рынке, обслуживаемом банком. В длительной перспективе интересы клиентов могут стать основным фактором при выборе банком видов кредитов и услуг по депозитам, которые он сможет предоставить на своем сегменте рынка. В границах, определяемых конкуренцией на рынке и давлением со стороны потребительского спроса на услуги, решения руководства тем не менее остаются важным фактором при определении конкретного портфеля кредитов, ценных бумаг, наличности и депозитов, которым распоряжается каждый отдельно взятый банк.