

К. А. Кужельная
Науч. рук. **Г. К. Болтрушевич**,
канд. экон. наук, доцент

НАПРАВЛЕНИЯ РАСШИРЕНИЯ КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

На современном этапе, в условиях недостатка финансовых ресурсов и увеличения ликвидности коммерческих банков, возникла необходимость выбора оптимальных решений по рационализации количественного состава клиентов банка, учитывающих не только приносимую ими прибыль, но и имиджевую привлекательность, а также вероятность получения доходов.

Основными ориентирами расширения клиентской базы коммерческого банка являются:

- разработка и реализация политики удержания клиентов, позволяющей сократить число покидающих банк клиентов, выявить конкретные причины их ухода и не допустить повторения сложившейся ситуации в будущем;

- становление института персональных менеджеров, позволяющее осуществить эффективное взаимодействие подразделений банка для обеспечения конкурентоспособности услуг, а также укрепления и расширения клиентской базы за счёт сохранения деловых контактов с существующими и установления партнёрских отношений с новыми клиентами;

- использование комплексной методики, предусматривающей анализ рентабельности обслуживания клиента, его имиджевой привлекательности и уровня риска совместных операций (надёжность клиента);

- учёт доходов (расходов), связанных с созданием (восстановлением) резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности, по прочим активам; доходов (расходов), возникающих в связи с изменением курсов валют, в которых номинированы счета клиента (курсовые разницы), а также обслуживанием самого клиента;

- формирование синтетического образа клиента, структурированию которого способствует CRM-система (Customer Relationship Management) или система управления связями с клиентами, которая должна стать средством наращивания клиентоориентированности банка;

- совершенствование комплексного обслуживания массового клиента.

Изучение потребностей клиентов с последующим внедрением изменений – один из многих инструментов для расширения клиентской базы коммерческих банков. Однако внедрение в управление комплексного подхода на данной основе способно принести огромную пользу и прибыль банку, так как наличие эффективной стратегии ведения банковского бизнеса является обязательным условием любой коммерческой организации, нацеленной на успешное существование в условиях жесткой рыночной конкуренции.

О. С. Лис
Науч. рук. **О. С. Башлакова**,
канд. экон. наук, доцент

ПРИЧИНЫ ПОВЫШЕННОЙ ЛИКВИДНОСТИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

На основании проведенного анализа деятельности банковского сектора Республики Беларусь были выявлены основные причины роста ликвидности:

- более интенсивный приток в банки долгосрочных средств по сравнению с приростом долгосрочных кредитов;
- ограничение на прирост кредитования коммерческими банками в 2013 и 2014 гг. (соответственно 1,0 и 0,8 % в месяц), используемое в совокупности с высокими ставками по привлекаемым депозитам;
- применение в области денежно-кредитного регулирования политики «дорогих денег» для экономики, что способствовало росту привлекаемых банковских депозитов и сдерживанию объемов кредитования;
- создание Банка развития Республики Беларусь способствовало сокращению объема кредитования экономики по государственным программам у остальных банков, что увеличило их ликвидность;
- сокращение кредитования льготного строительства оказало существенное влияние на активные банковские операции ведущих банков Республики Беларусь;
- высокая доля государства в уставных фондах белорусских банков способствует распределению ресурсов не на основе оценки эффективности проектов, что ведёт к кредитованию низкодоходных проектов и замедляет темпы экономического развития;
- более высокая доходность финансового сектора экономики по сравнению с доходностью реального сектора экономики Беларуси способствует более высокой привлекательности вложения средств на депозиты, чем использование кредитных ресурсов банков для инвестиций в реальный сектор;
- белорусские банки практически не осуществляют активные операции на международном рынке, однако ввиду высоких процентных ставок по депозитам привлекают вклады из-за рубежа, что увеличивает их ликвидность.

Таким образом, можно сделать вывод, что чрезмерная ликвидность банковского сектора Республики Беларусь в настоящее время является существенным фактором риска не только для банковской системы, но и экономики Республики Беларусь.

Л. В. Листонад

*Науч. рук. И. В. Глухова,
ст. преподаватель*

О НЕКОТОРЫХ ВОПРОСАХ УБЫТОЧНОСТИ БЕЛОРУССКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Неуклонно растёт убыточность национальных предприятий. Согласно статистике, за 2013 г. убыточными были признаны 752 организации, или 9,1 % от общего количества организаций, в то время как за 2012 г. – 426 организаций или 5,2%. За год их количество увеличилось на 76,5 %. Сумма чистого убытка убыточных организаций за 2013 г. составила 8,8 трлн. руб. или в 2,6 раза больше, чем за 2012 г. [1].

В рамках анализа, проведенного Национальным статистическим комитетом, учитывающим убыточные организации без банков, страховых организаций, бюджетных организаций, микроорганизаций и малых организаций без ведомственной подчиненности, выявлено, что уже за январь 2014 г. убыточными были 1 594 субъекта или 19,9 % от общего количества организаций. При этом за январь 2013 г. таковыми считались 1 131 организация или 14,1%. Сумма чистого убытка убыточных организаций за январь 2014 г. составила 2,1 трлн. руб., или на 47,5 % больше чем за январь 2013 г. [2].

Если анализировать распределение убыточных предприятий по видам экономической деятельности, то по состоянию на 01.01.2014 г. наибольший удельный вес убыточных предприятий к общему их числу по республике наблюдался в промышленности – 564 организации или 35,4 % от общего количества убыточных организаций. Далее