

# FORMATION OF THE STRATEGY ORIENTED TO INCREASE THE PROFIT OF THE COMMERCIAL BANK

Udartseva A.L. (Russian Federation)

Email: Udartseva227@scientifictext.ru

*Udartseva Angelina Leonidovna – Student of the Master's*

*SPECIALTY FINANCE AND CREDIT,*

*DEGREE IN ECONOMICS,*

*FEDERAL STATE AUTONOMOUS EDUCATIONAL INSTITUTION OF HIGHER EDUCATION*

*CRIMEAN FEDERAL UNIVERSITY NAMED AFTER V.I. VERNADSKY, SIMFEROPOL*

**Abstract:** *the article analyzes the factors influencing the formation of profit, through which the strategy of maximizing the profit of a commercial bank with a minimum level of risk is determined. Also, there are ways to reduce the costs of a commercial bank and ways to increase revenues, which will help the bank to increase its revenue and reduce its spending. The concept of a scoring system that can identify an "unreliable" borrower is disclosed. When carrying out activities, the credit organization is exposed to a large number of risks, therefore proposals have been made on the issue of reducing the interest rate risk.*

**Keywords:** *commercial bank, profit, strategy.*

## ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ, ОРИЕНТИРОВАННОЙ НА ПОВЫШЕНИЕ ПРИБЫЛИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА Ударцева А.Л. (Российская Федерация)

*Ударцева Ангелина Леонидовна – студент магистратуры,*

*специальность: финансы и кредит,*

*экономический факультет,*

*Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования*

*Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского, г. Симферополь*

**Аннотация:** *в статье анализируются факторы, влияющие на формирование прибыли, посредством которых определяется стратегия максимизации прибыли коммерческого банка при минимальном уровне риска. Также определены способы снижения расходов коммерческого банка и пути повышения доходов, которые помогут банку увеличить доходную часть и уменьшить расходную. Раскрывается понятие скоринговой системы, которая сможет определить «ненадежного» заемщика. При осуществлении деятельности кредитная организация подвержена большому количеству рисков, поэтому внесены предложения по вопросу снижения процентного риска.*

**Ключевые слова:** *коммерческий банк, прибыль, стратегия.*

Как правило, для того, чтобы перейти к формированию стратегии, ориентированной на повышение прибыли банка коммерческого банка, необходимо выявить основные факторы, которые на нее влияют. Зачастую происходит так, что делают уклон на рассмотрение одного фактора, а на другой не менее важный нет, по этой причине результаты могут быть неосновательными.

Все факторы представляют собой определенную совокупность, элементы которой взаимосвязаны между собой и взаимно дополняют друг друга, т.к. данные факторы имеют достаточно разное воздействие на финансовые результаты коммерческого банка. Воздействия могут быть позитивные и негативные.

Совокупность всех факторов можно классифицировать по следующим признакам, а именно:

- место возникновения (внешние и внутренние факторы воздействия);
- значимость конечного результата (основные и второстепенные);
- структура (простые и сложные);
- период воздействия (постоянные и временные).

Внешние факторы включают в себя:

- состояние экономики государства (например, промышленный потенциал экономики, состояние финансового рынка, а именно: процентные ставки по банковским вкладам, валютный курс национальной валюты, темпы инфляции, политика ЦБ РФ и т.д.);

- социально-политические (устойчивость политики страны в целом и многими другими факторами, такими как стабильность в регионах, социальная напряженность в них и т.д.);

- степень развития банковской системы (для определения данного показателя служит система страхования вкладов, ликвидность банковской системы в целом и т.д.);

- уровень конкурентоспособности (региональная конкуренция ведется между несколькими крупными банками и 1-2 местными банками, клиенты имеют невысокий уровень сбережений и поэтому действуют довольно консервативно в процессе их размещения, в существующих условиях уровень процентных ставок и разновидность услуг не играют значительной роли, а банковские учреждения успешны только в том случае, когда вкладчики оценили степень его надежности).

Внутренние факторы заключаются в индивидуальных характеристиках банка. Так же важна стратегия банка и спектр его услуг. Определяют классификацию операций в зависимости от способа формирования и размещения ресурсов: активные, пассивные, прочие.

Специализация банка играет немаловажную роль на результат деятельности банка. Обычно определяется на какой рынок ориентируется банк (местный, региональный или межрегиональный уровень).

Также факторы воздействия можно подразделить на экстенсивные (факторы, которые влияют на прибыль с помощью количественного изменения, например, время работы, торговая площадка, среднесписочная численность работников, финансовые ресурсы и т.д.); интенсивные (факторы, которые влияют на прибыль с помощью качественных изменений, например, производительность труда, качество торгового обслуживания, квалификация работников, модификация прогрессивных методов обслуживания и пр.) [1, с. 123].

Приступим к следующему этапу и определим способы снижения расходов коммерческого банка:

- сокращение рабочих мест, таким образом можно достичь оптимизации численности персонала (средняя з/п работника увеличится, а значит работа в банке будет более респектабельной, уже имеющийся персонал будет выполнять работу более добросовестнее, увеличится общая продуктивность);

- введение системы бюджетирования, которая будет основываться на внутрихозяйственных расчетах подразделений банка (стандартный метод внедрения данной системы - разделение расходов на статьи разного уровня подробности и назначения им плановых значений, это позволит проводить четкий контроль за расходной частью);

- необходимо прибегнуть к модификации новейшего программного обеспечения, компьютеризации, которые дадут возможность сделать работу банка более эффективной и минимизировать трудозатраты.

- приостановление выделения денежных средств в малоэффективную рекламу (способ достаточно актуален, так как исследования показали, что любая реклама не сможет заменить отзывы клиентов банка о предоставляемых им услугах, однозначно эффективнее будет вложение денежных средств в качество обслуживания).

Раскроем понятие скоринга - это специализированная система оценивания кредиторов, обычно состоящая из статистических методов, которую использует банк. Как правило, это компьютерная программа, куда вводятся данные о потенциальном заемщике, по результатам окончания которой составляется подробный отчет, который дает понять стоит ли коммерческому банку предоставлять кредит тому или иному потенциальному заемщику [3, с. 90]. Скоринговые системы, представляющие собой программу, не всегда адекватно могут расценить степень риска невозврата процентов банку и спешат отбросить любого потенциального клиента, который вызывает хотя бы небольшое сомнение.

Можно выделить следующие направления по увеличению доходов в банке:

- расширение спектра услуг, а именно главной тенденцией развития банковской системы является внедрение новых банковских продуктов (современная тенденция глобализации мирового хозяйства стимулирует рост слияний и поглощений крупных банковских учреждений, увеличение объема продаж и услуг способствовали дифференциации банковских пакетов для сегментированных групп корпоративных клиентов. Наиболее значимыми для банка являются процентные доходы, но мировая тенденция ведет к расширению сферы непроцентных доходов, постепенно возрастает значимость услуг по обслуживанию ВЭД, увеличивается объем инвестиционных, страховых, консультационных, информационных услуг, возрастает роль услуг в сфере финансового консультирования, управления активами, на передний план выходят банковские услуги в сфере информационных технологий с применением интернет-источников);

- мотивирование максимально продуктивной работы персонала (характерное введение системы оплаты труда, при которой работник будет заинтересован в получении кредитной организацией большего дохода; кадровая политика будет направляться на фиксацию высококвалифицированного рабочего персонала, создание возможности карьерного роста и стабильной атмосферы в коллективе);

- привлечение клиентов за счет улучшения качества обслуживания, повышения безопасности банка, обеспечения защиты сведений, составляющих коммерческую и банковскую тайны, выявления и локализации возможных каналов утечки конфиденциальной информации в процессе повседневной банковской деятельности, т.е. создание наиболее позитивного имиджа для банка);

- повышение заинтересованности руководства в результатах деятельности коммерческого банка;

- расширение филиальной сети или создание большого числа представительств и дополнительных офисов (данный метод способствует росту доходности банковской деятельности, например, человек,

пользующийся в одном городе услугами определенного банка, приехав в другой город, скорее всего, воспользуется услугами этого же банка, что, кстати, в ряде случаев дает возможность сэкономить также наличие большой филиальной сети, будет говорить о том, что если услуги этого банка популярны повсеместно, значит к данному банку повышенный уровень доверия);

- повышение уровня диверсификации по отраслям, клиентам и размерам вложений, что в конечном результате позволит снизить риски банковской деятельности и в конечном итоге приведет к увеличению доходности;

- развитие взаимоотношений с предприятиями, которые имеют стабильную и устойчивую позицию на финансовом рынке и ведут свою деятельность в наиболее инвестиционно-привлекательных сферах промышленности, транспорта, связи;

- гибкость и оперативность отклика на меняющуюся экономическую обстановку;

- на базе действующего сайта банка запуск интернет-ресурса с различным интерактивным инструментарием – расчет курсов валют, подсчет процентов по вкладам, прием заявок на выдачу кредитов и т. д. (данные услуги заинтересуют большое количество уже имеющей клиентуры и потенциальной и послужит основной ступенью к сотрудничеству с банком).

Процентный риск для банка, когда он выступает в качестве кредитора, возникает при падении рыночной процентной ставки по привлеченным ресурсам, что в итоге приводит к повышению стоимости займа [2, с. 195].

Перечислим ряд способов снижения процентного риска:

- осуществление страхования кредитного риска (подразумевается обращение в страховую компанию, так как постоянно существует вероятность возникновения процентного риска);

- составление незамедлительных соглашений (уменьшение кредитов с фиксированной процентной ставкой, увеличение сроков заемных средств, получение долгосрочных займов и другие);

- выдача кредитов с плавающей кредитной ставкой (это даст возможность кредитной организации вовремя скорректировать размер процентной ставки по выданной ссуде или кредитам в целом, учитывая изменения процентных ставок на рынке).

#### *Список литературы / References*

1. *Батракова Л.Г.* Экономический анализ деятельности коммерческого банка. М.: Логос, 2007. 189 с.
2. *Жуков Е.Ф.* Банки и банковские операции. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2003. 471 с.
3. *Кох Л.В.* Анализ деятельности коммерческого банка. Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2007. 144 с.