

УДК 336.72:330.322(476)

Зеленкевич М.Л., Лобко П.В.

СБЕРЕЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ РЕСУРС

В статье анализируется сущность сбережений населения, а также роль коммерческих банков как основных финансовых посредников между сбережениями и инвестициями в реальный сектор экономики в условиях развивающейся рыночной экономики. Исследуются проблемы, с которыми сталкивается коммерческий банк в процессе привлечения сбережений населения как основного элемента привлеченных ресурсов банка. Определены достижения и недостатки депозитной политики банка на примере банковской системы Республики Беларусь, а также критерии ее оптимизации.

Ключевые слова: сбережения населения, инвестиции, банковская система, коммерческий банк, вклады, депозитная политика, ресурсная база.

Постановка проблемы. Сбережения населения – категория многогранная, и с научной точки зрения, рассматривается в нескольких аспектах: во-первых, сбережения – это часть дохода населения, которая отложена с целью будущего удовлетворения потребностей на срок больший, чем период его получения. Во-вторых, сбережения населения – это часть денежной массы в экономике, в структуре которой они выполняют различные функции денег в зависимости от принимаемой формы (наличной либо

безналичной). В-третьих, сбережения населения – это процесс принятия решений по накоплению активов, поскольку формирование сбережений является результатом сложного процесса социально-экономического и психологического поведения человека. Именно в данном аспекте кроются причины формирования сбережений и их трансформации в инвестиции, изучение которых дает реальную возможность влиять на инвестиционные процессы в экономике. Помимо населения, субъектами данного процесса являются организации, которые являются конечными потребителями сбережений, финансово-кредитная система, и прежде всего – банковская система, выполняющая посредническую функцию, и, наконец, государство, как потребитель и регулятор отношений между участниками сберегательно-инвестиционного процесса.

Анализ последних публикаций. В современной экономической литературе достаточно много внимания уделяется проблеме сбережений населения. Закономерности процесса формирования сбережений основываются на теории сбережений, в рамках которой разработаны различные количественные модели. При этом движение научной мысли осуществлялось от простых однофакторных линейных моделей сбережений к приростным моделям, моделям с запаздываниями и к многофакторным моделям. При переходе к более сложным моделям сбережений учитывается структура доходов и потребления, не только объем доходов, но и размер накоплений прежнего периода, ставка процента и т.п. Более поздними исследованиями доказано, что важными факторами формирования сбережений являются также культурные и исторические традиции в стране. В белорусской и российской экономической литературе также анализируются теоретические и практические аспекты категории сбережений населения. В статье А. Плешкун и С. Румас дана оценка величины и структуры накоплений населения Республики Беларусь, а также анализируются тенденции сбережений и финансовых активов белорусского населения [2, 5-7].

Статья российского автора Мельниковой Е. посвящена вопросам формирования и инвестирования сбережений населения. Автор определяет факторы, влияющие на склонность к сбережениям, принятие населением решений о формах аккумуляции накоплений. На основе анализа процессов становления российского рынка сбережений, установлено, что зависимость между экономическим ростом и уровнем совокупных сбережений справедлива для стран, в которых созданы механизмы по формированию и эффективному использованию сберегаемой части доходов экономических субъектов [3, 74-77].

Цель статьи. Целью статьи является обоснование сущности сбережений населения как инвестиционного ресурса коммерческого банка, определение факторов, стимулирующих сбережения в рамках банковской системы Республики Беларусь.

Изложение основного материала. Коммерческие банки – необходимый финансовый посредник между сбережениями и инвестициями как в развитых, так и в развивающихся странах, но роль и значение данного института как источника инвестиционных ресурсов возрастает в странах с формирующимися рыночными отношениями, поскольку именно банковская модель экономического роста по сравнению с финансовой является в этих странах более эффективной. Банки способствуют непрерывности процесса производства, концентрируя для этого временно свободные денежные средства и направляя их туда, где они в данный момент необходимы. Специфика деятельности банков заключается в том, что они, в отличие от обычных предприятий, оперируют в основном привлеченными, а не собственными средствами и значительная их часть – это сбережения населения.

Можно выделить ключевые проблемы в деятельности коммерческого банка, от решения которых зависит рост сбережений населения как инвестиционного ресурса коммерческого банка.

1. Формирование источников финансовых ресурсов,— одна из базовых целей банка, для успешного решения которой коммерческий банк должен располагать достаточными собственными ресурсами, а также привлекать денежные средства из различных источников. Основными задачами коммерческого банка в этой сфере являются: привлечение максимально возможных по объему дешевых, надежных и долгосрочных ресурсов, а также поддержание оптимального соотношения между размерами собственных и привлеченных средств.

2. В современных условиях актуализируются проблемы изъятия вкладов до наступления срока. В целях укрепления ресурсной базы возникает необходимость принятия мер по минимизации негативного влияния непредвиденного изъятия населением срочных вкладов на финансовое состояние банка.

3. В условиях неустойчивости валютного рынка можно выделить такую проблему, как ускоренные темпы роста вкладов в иностранной валюте, по сравнению с темпами роста вкладов в национальной валюте.

4. Недостаточная обеспеченность банковской системы Республики Беларусь долгосрочными ресурсами – негативный момент, также требующий разработки определенного комплекса мер. В условиях высокой инвестиционной активности банков и, в первую очередь, при реализации важнейших государственных программ, это приводит к несбалансированности активов и пассивов банков по срокам погашения и, в результате, к снижению устойчивости функционирования банковского сектора.

5. Также одной из проблем, связанных с привлечением банками средств является прохождение колоссального денежного оборота в наличной форме, т.е. вне банковских счетов. На сегодня одной из стратегических задач банковской системы является максимальный охват денежного оборота безналичной формой расчетов.

Депозитам, как основному источнику формирования банковских активов коммерческого банка, присущи некоторые недостатки. Во-первых, операции по привлечению денежных средств во вклады связаны со значительными маркетинговыми усилиями: денежными и материальными затратами коммерческого банка. Во-вторых, часть привлеченных депозитов и вкладов коммерческие банки обязаны хранить в центральном банке в виде обязательных резервов, что уменьшает их способность к инвестированию и следовательно в росту доходов. В-третьих, мобилизация денежных средств во вклады и депозиты в большинстве случаев зависит от поведения вкладчика, а не только от банка, которому зачастую бывает трудно, а то и невозможно добиться дополнительного привлечения средств посредством депозитов. На поведение населения относительно сбережений оказывают влияние многие факторы как экономические, так и институциональные и психологические. Практически все работа по привлечению сбережений населения в коммерческие банки является затратной и соответственно влияет на доходность банка. И конечно результативность данной работы зависит от политики государства в сфере монетарного регулирования.

В Республике Беларусь постоянно совершенствуется банковское законодательство о защите прав вкладчиков, в частности в 2012г. были внесены дополнения и изменения в Банковский кодекс Республики Беларусь, в которых в частности не допускается взимание платы за размещение вкладчиком денежных средств во вклад (депозит) и за пополнение суммы вклада (депозита) [1, 5].

Привлеченные ресурсы – одна из составляющих той основы, на которой банки развиваются и достигают успеха. Депозитные операции являются особой статьей баланса банка. Способность привлечь значительную сумму ресурсов свидетельствует о профессионализме руководства и доверии банку со стороны клиентов.

Как известно, основная часть банковских ресурсов (70 - 90%) – привлеченные средства, а основная часть привлеченных ресурсов большинства коммерческих банков развивающихся стран – это депозиты юридических и физических лиц. Именно на основе депозитных операций банков формируется подавляющая часть их активных операций, используемых на цели краткосрочного и долгосрочного кредитования и других видов инвестиций. Формирование депозитной базы на широкой структурной основе с использованием различных инструментов и источников привлечения средств позволяет поддерживать потенциал банка на адекватном уровне, а также гибко реагировать на финансовые потребности клиентуры в условиях изменчивости внешней социально-экономической среды.

Банк сегодня должен проводить активную политику, направленную на привлечение средств и использование их в качестве инвестиционных ресурсов. Она должна опираться на интересы вкладчиков, чтобы максимально заинтересовать их в хранении средств на банковских счетах. И главным стимулом, конечно, является процентная ставка по депозитам, размер которой, безусловно, должен быть выше уровня инфляции. В Республике Беларусь средняя процентная ставка по новым срочным вкладам (депозитам) в национальной валюте в декабре 2014 г. сложилась на уровне 33,4% годовых, снизившись с начала года на 3,3 процентных пункта, в том числе ... для физических лиц – 35,6% годовых и 9,7 процентных пункта. Среднегодовой темп инфляции в 2014 г. составлял в Беларуси 16,2% [4, 4-5].

Конкуренция и изменение рынка – являются главными причинами для создания новых предложений. Новые вклады вводятся после анализа предпочтений клиентов – банк смотрит, какие параметры (сроки, валюты, суммы, периодичность выплаты процентов) вклада пользуются предпочтением у клиентов и какие условия по этим категориям вкладов он может предложить.

Существенными элементами вклада является не только его процентная ставка, но и тип (название – «нейминг»). В большинстве случаев название формируется на уровне коммерческого банка, реже «нейминг» заказывается в рекламном агентстве. Важно предложить клиенту не только высокую процентную ставку по депозиту, но и правильное сочетание доходности вклада и его функциональности (возможности пополнения, совершения расходных операций, периодичность выплаты процентов и прочее), которое будет востребовано и конкурентоспособно на депозитном рынке. В настоящее время банками Республики Беларусь предлагается широкий спектр депозитных услуг населению – до 100 видов банковских вкладов (различных по срокам, савкам процента, условиям начисления и капитализации процентов). Вместе с тем, работа по расширению спектра услуг продолжается. Так, например, предлагаются новые срочные депозиты в белорусских рублях, гарантирующие стабильный уровень доходности независимо от изменения курса доллара. Это делается, поскольку при долгосрочном использовании депозита (в условиях высокой инфляции и девальвации национальной валюты) происходит потеря реальной стоимости денег.

В рамках формирования эффективной политики по управлению депозитными операциями, банку следует разрабатывать системные подходы к маркетинговой деятельности, и в частности к рекламной политике, что сделает ее эффективным

инструментом формирования клиентской базы. Каждое конкурентное преимущество банка, каждый новый продукт, предлагаемый к продаже, должны быть известны и понятны клиентам, легко сравнимы, а также выгодно отличаться от предложений конкурентов. Для успешного развития банка в сфере ресурсной базы, необходимо разработать четкую маркетинговую стратегию, повысить эффективность управления филиальной сетью, внедрить новые современные информационные технологии для поддержки осуществляемых операций, а также усовершенствовать систему корпоративного управления банком. В целях разработки единой маркетинговой и рекламной политики в структуре банка целесообразно создавать самостоятельное маркетинговое и рекламное подразделение, задачей которого станет организация комплексных маркетинговых и рекламных мероприятий, осуществление «продукт-менеджмента» – поддержки, планирования и управления всеми видами деятельности по оказанию услуг клиентам розничного и корпоративного бизнеса.

Целесообразно так же разработать систему обслуживания вкладчиков без посредника – работника банка, а именно, предусмотреть систему открытия депозитных счетов без посредника – работника банка через интернет-банк и перевод денежных средств через интернет-банк внутри депозитных счетов. Это способствует минимизации расходов на обслуживание населения и сокращению затрат времени на обслуживание, на возможность перевести освободившуюся численность работников на те участки работы, где это более необходимо. Эта система поможет сократить операционные расходы банка и будет способствовать увеличению прибыли. Такая система уже успешно функционирует в белорусских банках.

Основные критерии оптимизации депозитной политики в направлении ее инвестиционной направленности достаточно теоретически обоснованы и известны в практической банковской деятельности. К ним относятся:

– взаимосвязь депозитных, кредитных и прочих операций банка для поддержания стабильности банка, его надежности, финансовой устойчивости:

- диверсификация ресурсов банка с целью минимизации риска;
- сегментирование депозитного портфеля (по клиентам, продуктам, рынкам);
- дифференцированный подход к различным группам клиентов;
- конкурентоспособность банковских продуктов и услуг;
- необходимость эффективной комбинации ресурсов,

– обеспечение оптимального сочетания стабильных и «летучих» ресурсов при увеличении доли стабильных ресурсов в депозитном портфеле банка в условиях повышенных рисков (в том числе по депозитным операциям);

– учет концепции жизненного цикла в процессе формирования гаммы вкладов и депозитного портфеля в целом [5, 411]. Следует при этом учитывать национальные и институциональные особенности экономики, фактор доверия населения к банковской системе, а также фактор времени, который должен побуждать банки работать на опережение возникающих рисков на финансовом рынке.

Выводы. Основными направлениями для расширения ресурсного потенциала банка должны стать:

- повышение привлекательности вкладов путем пересмотра действующих ставок в сторону увеличения до уровня лидеров рынка;
- разработка системы стимулов, привлекательных для потенциальных клиентов;
- дифференциация линейки вкладов территориальными управлениями банков с учетом специфики регионов;

- анкетирование клиентов с целью определения их мотивации при выборе банка;
- рекламирование услуг банка в целях стимулирования притока средств путем внушения доверия к банку, подчеркивания его надежности, длительности существования, конкурентных преимуществ, удобства обслуживания;
- повышение качества оказания услуг, совершенствование технологии обслуживания для достижения максимального удобства клиентов;
- формирование комплексных услуг путем предложения к основной услуге каких-то сопутствующих или дополнительных услуг;
- создание службы телемаркетинга с целью ускорения и облегчения получения необходимой информации клиентами о депозитах банка.

Успешная деятельность банка, как посредника между сбережениями и инвестициями, зависит от объема и качества имеющихся в его распоряжении ресурсов. Под «качеством ресурсов», с точки зрения банка, понимается срок привлечения. Чем выше срок привлечения ресурсов и ниже вероятность их досрочного отзыва владельцем, тем ресурсы являются более качественными. Поэтому при планировании деятельности банка в области привлечения и управления ресурсами важно уметь прогнозировать количественные показатели, характеризующие данные операции. Прогнозирование стоимости ресурсов позволяет сформулировать банку политику управления процентными ставками в области привлечения ресурсов.

На наш взгляд, реализация названных рекомендаций позволит увеличить клиентскую и ресурсную базу банка, что, в конечном итоге, будет способствовать, росту возможностей для проведения активных операций, привлечение новых вкладчиков, расширение сегмента банковских услуг, улучшение стабильности работы банка.

Список использованной литературы

1. Мамонович П. Банковский ритейл в Беларуси: состояние и перспективы развития / П. Мамонович // Банкауски весник. – 2014г. – №1 (606), – С. 3-9.
2. Румас С. Сбережения населения: оценка, тенденции, факторы роста / С.Румас, А.Плешкун // Банкауски весник. – 2010. – №25. – С. 5-7.
3. Мельникова Е.И. Сбережения населения как источник финансирования процессов реструктуризации отечественной экономики / Е.И. Мельникова // Вестник Южно-Уральского государственного университета. – 2012. – №44. – С. 74-77.
4. Калечиц С. Итоги выполнения Основных направлений денежно-кредитной политики Республики Беларусь за 2014 г. и задачи банковской системы по их реализации в 2015 г. / С. Калечиц // Банкауски весник. – 2015. – №2 (619). – С. 3-10.
5. Банковский менеджмент / Лаврушин О.И. / 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Кнорус, 2009. – 560 с.

Одержано редакцією 15.02.2015

Прийнято до публікації 27.02.2015

Анотація. **Зеленкевич М.Л., Лобко П.В.** **Заощадження населення як найважливіший інвестиційний ресурс.** У статті аналізується сутність заощаджень населення, а також роль комерційних банків як основних фінансових посередників між заощадженнями та інвестиціями в реальний сектор економіки в умовах розвитку ринкової економіки. Досліджуються проблеми, з якими стикається комерційний банк у процесі залучення заощаджень населення як основного елементу залучених ресурсів банку. Визначено досягнення та недоліки депозитної політики банку на прикладі банківської системи Республіки Білорусь, а також критерії її оптимізації.

Ключові слова: заощадження населення, інвестиції, банківська система, комерційний банк, вклади, депозитна політика, ресурсна база.

Summary. Zelenkevich M.L, Lobko P.V. Household savings as crucial investment resource. *In article the essence of personal savings, and also a role of commercial banks as basic financial intermediaries between savings and investments into real sector of economy in the conditions of developing market economy is analyzed. Problems which the commercial bank in the course of attraction of personal savings as a basic element of the involved resources of bank faces are investigated. Achievements and lacks of a deposit policy of bank on an example of bank system of Byelorussia, and also criterion of its optimization are defined.*

Key words: *personal savings, investments, banking system, deposits, deposit policy, the resource base.*