# Маер Ольга Иосифовна

д-р филос. наук, доцент

### Сычев Александр Александрович

студент

Костанайский филиал ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»

г. Костанай, Республика Казахстан

# ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЕСУРСОВ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

**Аннотация**: в статье рассматриваются актуальные проблемы фондирования ресурсов коммерческих банков. Рассмотрены основные виды банковских ресурсов, современные классификации фондирования ресурсов банками.

**Ключевые слова**: коммерческий банк, привлечённые средства, собственные средства, депозит, ресурсы.

Ресурсная база коммерческих банков, являются важнейшей составляющей банковского сектора, а также позволяют оценить возможность банка осуществлять свою деятельность.

В качестве ресурсов коммерческого банка выступают: заемные средства клиентов банка (юридических и физических лиц), займы, привлечённые банком, а также средства, полученные с продажи долговых обязательств. Все ресурсы коммерческого банка можно разделить на три группы: собственные, заёмные и привлечённые средства. Основная специфика деятельности коммерческого банка заключается в том, что ресурсная база формируется за счёт привлечённых средств. Обычно заемные и привлечённые средства составляют от 70 до 80%, а собственные от 20–30% [2, с. 190].

Рассмотрим более подробно классификацию банковских ресурсов. В зависимости от способа образования ресурсы можно разделить на две группы: собственный капитал и привлечённый (рисунок 1).

## Банковские ресурсы

#### Собственные средства:

- уставный капитал
- нераспределенная прибыль банка формируется за счет денежных средств и материальных активов
- резервный капитал формируется за счет прибыли до налогообложения
- специальные фонды формируются за счет прибыли после налогообложения

#### Привлеченные средства:

- депозиты
- средства, аккумулированные путем выпуска собственных долговых обязательств
- средства, позаимствованные у других кредитных учреждений посредством межбанковского кредита и ссуд

Рис. 1. Структура банковских ресурсов

Собственные средства коммерческого банка представляют собой основу его коммерческой деятельности, обеспечивая финансовую устойчивость и платежеспособность. Они также служат источником для покрытия неожиданных расходов, происходящих из различных рисков, с которыми сталкивается банк. Основой собственных средств являются фонды банка, каждый из которых имеет конкретное предназначение.

Эти фонды направлены на поддержание доверия клиентов к банку и убеждение кредиторов в его устойчивости. Одной из ключевых функций собственных средств является обеспечение исполнения обязательств банка перед вкладчиками. Формирование собственных ресурсов происходит за счет собственного капитала и различных фондов денежных средств, при этом они представляют собой средства, принадлежащие банку на постоянной основе, в отличие от привлеченных, которые имеют временный характер.

Банки формируют привлеченные ресурсы как на депозитной, так и на недепозитной основе, где основной критерий классификации заключается в том, кто является инициатором проведения операций.

Депозиты представляют собой средства, размещенные в банке по желанию клиентов, в то время как недепозитные ресурсы — это средства, привлекаемые в банк по его инициативе. В Республике Казахстан существует закон от 7 июля 2006 года №169-III «Об обязательном гарантировании депозитов, размещенных

в банках второго уровня РК», существует специальный резерв КФГД (Казахстанский фонд гарантирования депозитов). КФГД гарантируются сберегательные депозиты в тенге до 15 млн тенге, любые депозиты в тенге, кроме сберегательных до 10 млн. тенге, а депозиты в иностранной валюте до 5 млн тенге [3].

К недепозитным ресурсам относятся средства, формируемые банками через продажу собственных долговых обязательств на денежном рынке или получение займов от других кредитных учреждений, включая центральный банк. Недепозитные источники банковских средств, в отличие от депозитов, не связаны с конкретными клиентами банка и чаще всего приобретаются на рынке путем аукционов с конкурентной борьбой [4, с. 328].

Рассматривая структуру капитала банка АО «БанкЦентрКедит» по состоянию на 31 октября 2023 года привлечённые средства составляют 4,5 млн тенге или 92%, а собственные средства составляют 392 тыс. тенге или 8% (таблица 1) [1].

Таблица 1 Структура капитала АО «БанкЦентрКредит» (в миллионах тенге)

Обязательства и капитал	
Обязательства:	
Средства и ссуды банков и фин. организаций	178755
Средства клиентов и банков	3644207
Выпущенные долговые ценные бумаги	76766
Обязательства по отложенному подоходному налогу	10386
Субординированные облигации	64009
Прочие обязательства	511583
Итого обязательства	4485706
Капитал:	
Уставный капитал	65842
Резерв изменений справедливой стоимости ценных бумаг	20893
Резерв от переоценки основных средств	733
Нераспределенная прибыль	346021
Итого капитал	391703
Итого обязательства и капитал	4877409

Исходя из данных таблицы, мы видим, что в структуре капитала наибольший удельный вес занимает средства клиентов и банков, а именно 75%, что подтверждает важность привлеченных средств, а именно депозитов.

Важное внимание стоит уделить средствам корпоративных клиентов и средства физ. лиц или розничных клиентов. По состоянию на 31 октября 2023 года средства розничных клиентов составляет 1,9 млн тенге, а средства корпоративных клиентов 1,4 млн тенге [1].

Это говорит нам, о том, что у банка имеется разнообразие портфеля клиентов, большее количество средств розничных клиентов может указывать на более разнообразный портфель клиентов банка или финансовой организации. Разнообразие может быть полезным для снижения рисков, связанных с зависимостью от одного типа клиентов или сектора рынка. В данном случае важно уделить внимание стратегии привлечения клиентов, банк всегда должен уделять больше внимания или проводить активные маркетинговые кампании для привлечения корпоративных клиентов, так как их средства в данный момент меньше, чем у розничных клиентов. Это может быть связано с определенной стратегией банка по диверсификации источников финансирования.

В целом, это распределение средств говорит о важности балансирования интересов и управления портфелем клиентов для финансовой устойчивости и успешной деятельности банка или финансовой организации.

Рассматривая депозитную линейку банка АО «БанкЦентрКредит» для физических лиц (розничных клиентов) банк предлагает два депозита: депозит «Чемпион» (с возможным частичным изъятием, но с сохранением минимального неснижаемого остатка в 1000 тенге) под ставку 14%, и имеется два срока вклада на 13 и 24 месяца; депозит «Рахмет» (без возможности частичного изъятия, минимальная сумма вклада (неснижаемый остаток) составляет 500 тысяч тенге, процентная ставка у данного депозита выше, так как он является сберегательным и составляет 16%. Только депозит «Рахмет» имеет возможность открытие счёта (в рублях, долларах и в евро) в иностранной валюте, в данном случае если счёт в долларах ставка будет составлять 0,75%, если в остальных валютах 0,1%.

Для корпоративных клиентов, банк предлагает три депозита: депозит «Срочный», депозит «Накопительный +» и депозит «Овернайт». Депозит «Срочный» открывается на срок от 1 до 29 дней, либо от 1 до 12 месяцев. Минимальная сумма вклада в тенге составляет 100 тысяч тенге, дополнительные взносы или частичное изъятие не допускается, процентная ставка 14%. Депозит «Накопительный +» открывается на срок от 3 до 36 месяцев, дополнительные взносы или частичное изъятие (до неснижаемого остатка в 100 тысяч тенге) допускается, процентная ставка составляет 14%. Депозит «Овернайт» данный депозит является особенным, его открытие возможно только при подключении тарифа «Корпоративный» или «Бюджетный», следовательно, нужно уже обязательно иметь счёт как юридическому лицу в данном банке. Минимальный взнос начинается от 15 млн. тенге, процентная ставка 14%, начисление процента ежедневно, срок размещение будет равен одному дню [1].

Анализируя депозитную линейку, можно сделать вывод, что из данных популярность депозитных продуктов для физических лиц превышает популярность депозитов, предлагаемых корпоративным клиентам, несмотря на то, что депозитная линейка корпоративных клиентов больше, но всего на один продукт, это может связано с разными причинами, такими как недостаточная маркетинговая кампания для привлечения корпоративных клиентов, отсутствие конкурентных преимуществ условий депозитного продукта по сравнению с другими банками.

# Список литературы

- 1. AO «БанкЦентрКредит» [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.bcc.kz
- 2. Бариленко В.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник и практикум для вузов / В.И. Бариленко. М.: Юрайт, 2023. 455 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://urait.ru/bcode/510810
- 3. Закон «Об обязательном гарантировании депозитов, размещенных в банках второго уровня РК» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://adilet.zan.kz

4. Иванов В.В. Деньги, кредит, банки: учебник и практикум для вузов / В.В. Иванов. – М.: Юрайт, 2023. – 370 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://urait.ru/bcode/532023