

максимум) в фирменных магазинах ЛВЗ «Придвинье» можно использовать общепринятые мероприятия по увеличению товарооборота (рекламные мероприятия в отношении безалкогольных напитков, реализация сопутствующих товаров, например, различных видов шоколадной продукции, повышение качества торгового обслуживания) и оптимизации затрат (связанных с арендой помещений фирменного магазина, доставкой товаров в магазин и др.).

Таким образом, фирменная торговля рассматривается предприятием-изготовителем не как источник получения прибыли, а как элемент маркетинговой стратегии. В такой постановке проблема повышения эффективности фирменной торговли в экономическом аспекте предполагает определение порогового значения объемов убытков, которые может позволить себе завод. Одним из критериев может служить сопоставление суммы убытков по фирменной торговле с суммой средств, вкладываемых предприятием в рекламу продукции собственного производства.

УДК 347.734

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ И УПРАВЛЕНИЮ МАРЖОЙ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА ПОСРЕДСТВОМ ИНДИКАТОРОВ И ИНДЕКСОВ

Студ. Салашенко Ю.И., доц. Дем О.Д.

УО «Витебский государственный технологический университет»

Успешная деятельность по управлению ресурсами имеет ключевое значение для банка. От того, насколько эффективно управляет банк ресурсами, зависят размеры и качество привлеченных средств, экономия операционных расходов, масштабы, динамика и доходность активных операций, размер прибыли и рентабельности и др.

Как известно, коммерческие банки располагают тремя видами ресурсов: собственными, привлеченными и заемными.

Совокупность полученных банком ресурсов используется для осуществления активных операций с целью получения дохода. Для этого банк размещает сконцентрированные у себя средства в разнообразные активы (ссуды, ценные бумаги, денежную наличность и резервы).

Ключевое значение при работе с привлеченными ресурсами имеет вопрос, насколько эффективно менеджеры управляют процентными ставками. Специалистам следует понимать, что проценты, выплачиваемые банком вкладчикам за привлекаемые ресурсы, — основная статья операционных расходов. Следовательно, ставка процента, во-первых, призвана обеспечивать минимизацию этих расходов; во-вторых, должна быть привлекательной для клиентов; в-третьих, она служит основой для расчета ставок по кредитам.

Модель распределения пассивов позволяет упорядочить ресурсы и сформировать несколько оптимальных направлений перетока пассивов в активы.

Процесс управления процентной маржой посредством модели распределения пассивов схематично представлен на рисунке.

Каждый из трех блоков, представленных на схеме, существует относительно автономно. В частности, первый блок обеспечивает проведение текущих платежей; второй — позволяет безопасно размещать долговременные ресурсы; третий — работает на перспективу, формируя фонды, активы и имущество банка. Кроме того, достоинство предлагаемой схемы на данном рисунке заключается в том, что она позволяет разграничить источники средств в соответствии с нормами обязательных резервов, сроками привлечения, скоростью оборачиваемости средств и размером потенциальной маржи, которую они могут приносить. Например, собственные средства не требуют создания резервов, имеют бессрочный характер привлечения и способны приносить максимальную маржу.

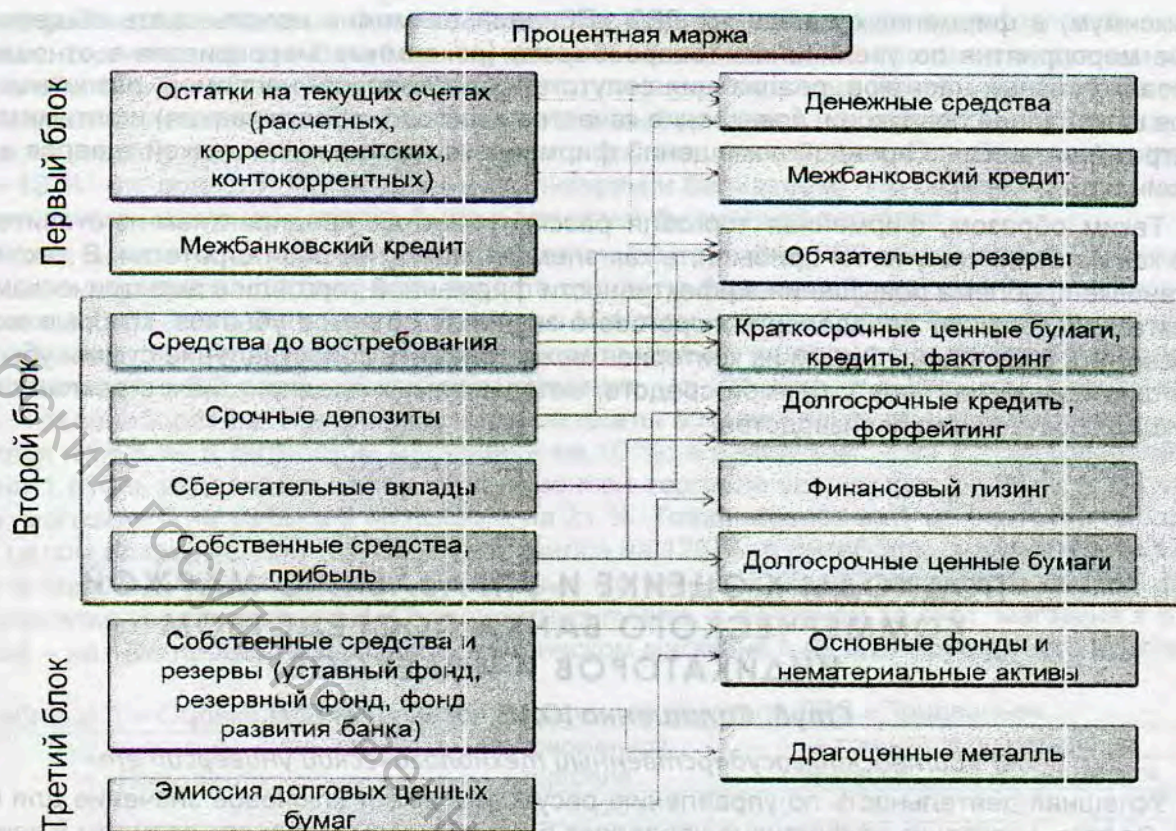


Рисунок — Процесс управления процентной маржой

Определившись с направлениями движения пассивов, рассчитывается средний наименьший остаток на счетах до востребования юридических и физических лиц за прошлый год. Расчет будет осуществляться по формуле средней хронологической.

В качестве остатков используют среднедневные остатки за 360 дней, находящиеся на счетах ОАО АСБ «Беларусбанк», согласно бухгалтерскому балансу за 2011 год (таблица).

Чтобы оценить состояние ресурсов банка, добавим к срочным депозитам другие привлеченные средства и собственные ресурсы банка, таким образом, получим общий размер пассивов, которые целесообразно разместить в активы, он равен 509445423,2 тыс. руб.

Затем определяем средний срок привлечения ресурсов по формуле средней арифметической взвешенной. Аналогично рассчитывается средняя процентная ставка.

Размер депозитов корректируем на сумму создаваемых резервов, в итоге получаем сумму, которую можно использовать на кредитование (503360735,164 тыс. руб.).

Если срок пользования ресурсами составляет больше года, то для определения общей суммы процентных расходов (П) применяется формула (1).

$$П = \frac{С * С_{т} * П_{р}}{100 * 360}, \quad (1)$$

где П – сумма процентов, тыс. руб;

С – сумма ресурсов, тыс. руб;

– годовая процентная ставка, %;

– продолжительность использования ресурсов, дней;

360 – количество дней, составляющих финансовый год.

Сумма процентов $\Pi_{2011} = 106053600,7$ (тыс. руб.), доходы по активам должны быть, по крайней мере, не меньше этой суммы.

Таблица — Состояние ресурсов АСБ "Беларусбанк" за 2011 год (тыс. руб.)

Ресурсы	Сумма	Средняя ставка, %	Средний срок привлечения, дней	Размер созданных резервов
1. Средства клиентов (юр. и физ. лиц) в бел. руб.	242915458,4	21,84	-	-
1.1 Средства клиентов юр. Лиц (всего)	101411467,3	20,51	-	6084688,036
1.1.1 Срочные и условные депозиты юр. лиц	82161523,3	25,22	298	4929691,398
1.1.2 Текущие счета юр. лиц, бюджетные и иные гос. средства	14851868,17	0,36	351	891112,0902
1.1.3 Временные и иные счета юр. лиц	4398075,8	0,5	186	263884,548
1.2. Депозиты физ. лиц в бел. руб.	141503991,1	22,79	-	-
1.2.1 Срочные и условные депозиты физ. лиц	104012938,5	27,57	341	-
1.2.2 Депозиты до востребования физ. лиц	15716618,77	17,56	96	-
1.2.3 Текущие счета физ. лиц	21769613,06	3,78	360	-
1.2.4 Временные и иные счета физ. лиц	4820,81	0	51	-
2. Собственные средства банка	266529964,8	22,7	360	-
Всего ресурсов:	509445423,2	22,29051178	336,5597543	6084688,036
Сумма ресурсов, используемая для кредитования		509445423,2 - 6084688,036 = 503360735,164		

Далее будем исходить из двух главных критериев эффективности размещения ресурсов: все ресурсы размещены (нет открытой позиции); сумма процентов, которые получит банк по кредитам, как минимум, равна сумме процентов, которые он должен уплатить за пользование ресурсами.

Из формулы 1 найдем базисную процентную ставку по кредитам, она будет равна 22,56 %. Полученная процентная ставка является вторым индикатором, на который должен ориентироваться банк при управлении ресурсами. Она характеризует безубыточный уровень кредитования при условии, что все ресурсы банка размещены. Предположим, целевая маржа банка составляет 5 %, тогда рекомендуемая процентная ставка по кредитам будет равна 27,56 % (22,56 % + 5 %).

Если средний срок кредитования выше, чем средний срок привлечения ресурсов, тогда процентная ставка по кредитам должна быть ниже, и наоборот. Например, если банк выдает кредит на 360 дней, то получим 21,07 %.

Наиболее сложным и ответственным этапом управления ресурсами является мониторинг и текущая корректировка процентной маржи. Краткосрочная текущая корректировка процентной маржи может осуществляться путем повторных пересчетов с интервалом в один месяц либо при использовании индекса процентных ставок.

Используя данные таблицы и бухгалтерской баланс АСБ «Беларусбанк» за 2010 год, рассчитаем индекс процентных ставок. Он будет равен $I_{cm} = 1,769866897$.

Иными словами, процентные ставки выросли на 76,98 %.

Несмотря на наличие формул и вычислений, представленная в исследовании методика крайне проста в применении и дает возможность эффективно управлять процентной маржой. Кроме того, она позволяет планировать прибыль, получаемую от кредитования, с очень высокой точностью. Для быстрого выполнения расчетов по данной методике рекомендуется использовать программный продукт Excell.

УДК 339.18 (476)

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

Студ. Макеева В.А., ст. преп. Жучкевич О.Н.

УО «Витебский государственный технологический университет»

Логистике в последнее время уделяется огромное внимание как со стороны правительства Республики Беларусь, так и со стороны отечественных производителей. Это позволяет укреплять хозяйственные связи между деловыми партнерами, которые находятся как на территории Республики, так и за её пределами. Для оказания логистических услуг Республика Беларусь обладает почти всеми конкурентными преимуществами.

На развитие логистики положительное влияние оказывают такие факторы, как транзитный потенциал, наличие крупных логистических фирм, оказывающих и услуги аутсорсинга, изменения в налогообложении, в частности снижение ставки налога на прибыль до 18 %, что ниже, чем у стран-участниц Таможенного Союза, уменьшение общего количества платежей с 82 до 18.

Положительное влияние также оказывает продление виз для водителей-международников, относительно низкая цена на оказываемые логистические услуги, в основном за счет низкого уровня оплаты труда специалистов, занятых в данной сфере, а также за счет меньших цен на топливо. Кроме того, вступление России в ВТО позволит увеличить поток грузов, проходящих через территорию Республики Беларусь.

Несмотря на все положительные моменты, до сих пор в сфере развития логистики имеют место определенные проблемы. К ним относятся следующие: отток квалифицированного персонала из-за более высокой заработной платы специалистов и водителей в других странах, сложности с оформлением сопроводительной документации, большое количество документов в цепочке доставки товара, отсутствие разрешений у белорусских водителей на перевозки в некоторые страны, ряд ограничений валютного характера. До сих пор рейтинг Беларуси по индексу эффективности логистики находится на низком уровне, что не позволяет привлечь прямые инвестиции в данную сферу. Ставка НДС выше, чем у стран-членов Таможенного Союза. Кроме того, НДС теперь взимается со всей стоимости ввозимых грузовых автомобилей, что делает их более дорогостоящими, то есть замедляет процесс обновления подвижного состава логистических фирм, а кредитные ресурсы на подобного рода обновления в данный момент являются непривлекательными в связи со сложившейся экономической ситуацией.

На микроуровне развитие логистики также связано с рядом проблем. Для исследования был проведен опрос специалистов 5-ти крупнейших логистических компаний г. Витебска, а именно: «Белинтертранс», «M&M», ИП «Астра-Транс», ОАО «Витебскоблавто-транс», ООО «Прамень».

В результате анализа выявлено, что специалисты компаний не знают международной классификации логистических операторов плана «PL». Выбранные фирмы оказывают очень узкий перечень услуг, исключение составляет лишь компания «Белинтертранс», в перечень оказываемых услуг которой не входит только услуги аутсорсинга. Основным критерием при найме на работу является обязательный опыт работы от 1 года. Специалисты компаний не имеют представления о вузах Республики Беларусь, ведущих подго-