

5.2.3. Региональная и отраслевая экономика

Научная статья

УДК 336.76

<https://doi.org/10.37493/2307-907X.2024.5.9>

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСАМИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Елена Анатольевна Посная^{1*}, Елена Юрьевна Черкашина²,
Наталья Владимировна Юрченко³, Ольга Игоревна Дицуленко⁴

^{1,2,3,4} Севастопольский государственный университет (д. 33, ул. Университетская, Севастополь, 299053, Российская Федерация)

¹ sntulena@mail.ru; <https://orcid.org/0000-0002-7716-9117>

² eycherkashina@mail.sevsu.ru, <https://orcid.org/0009-0008-6030-458X>

³ natasha_2302@mail.ru; <https://orcid.org/0009-0008-8793-7678>

⁴ info-erk@yandex.ru; <https://orcid.org/0000-0001-8435-5615>

* Автор, ответственный за переписку

Аннотация. Введение. Основной функцией коммерческих банков в экономике является помощь в мобилизации сбережений населения, направление их на наиболее эффективное использование, что увеличивает общую массу инвестиций и потенциал экономического роста. Таким образом, банки являются одной из главных структур обеспечения финансовой стабилизации в государстве и создания условий поддержки макроэкономического роста. **Цель.** Предложить оптимальный механизм управления ресурсами коммерческого банка. **Материалы и методы.** Объективно необходимыми условиями для создания эффективной банковской системы является возможность и практическое осуществление перелива финансовых ресурсов между субъектами хозяйствования, предоставление потребителям услуг свободы выбора между различными объектами размещения временно свободных денежных средств, а также предоставление одинаковых (равных) прав всем, кто формирует спрос на финансовые ресурсы, наличие развитой банковской системы. Применение коэффициентного, графического, сравнительного и других методов финансового анализа позволит наиболее качественно сформулировать предложения в части повышения эффективности управления ресурсами коммерческого банка. **Результаты и обсуждение.** Развитие финансовой системы приводит к обострению конкуренции между коммерческими банками за ресурсы и эффективные направления их размещения. Это может привести к постепенному снижению прибыльности банковской деятельности. **Заключение.** В результате проведенного исследования разработана и предложена система наиболее качественного и эффективного управления банковскими ресурсами.

Ключевые слова: управление, ресурсы, качество, финансовые организации, услуги, эффект, пассив, операции, банк, тариф, политика, регулятор, капитал, затраты, процентные доходы

Для цитирования: Посная Е. А., Черкашина Е. Ю., Юрченко Н. В., Дицуленко О. И. Механизм управления ресурсами коммерческого банка // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2024. № 5 (104). С. 85–95. <https://doi.org/10.37493/2307-907X.2024.5.9>

Конфликт интересов: авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Статья поступила в редакцию 28.06.2024;

одобрена после рецензирования 29.08.2024;

принята к публикации 09.09.2024.

Research article

RESOURCE MANAGEMENT MECHANISM OF A COMMERCIAL BANK

Elena A. Posnaya^{1*}, Elena Yu. Cherkashina², Natalya V. Yurchenko³, Olga I. Ditsulenko⁴

^{1,2,3,4} Sevastopol State University (33, Universitetskaya str., Sevastopol, 299053, Russian Federation)

¹ sntulena@mail.ru; <https://orcid.org/0000-0002-7716-9117>

² eycherkashina@mail.sevsu.ru, <https://orcid.org/0009-0008-6030-458X>

³ natasha_2302@mail.ru; <https://orcid.org/0009-0008-8793-7678>

⁴ info-erk@yandex.ru; <https://orcid.org/0000-0001-8435-5615>

* Corresponding author

Abstract. Introduction. The main function of commercial banks in the economy is to help mobilize the savings of the population, directing them to the most effective use that increases the total amount of investment and the potential for economic growth. Thus, banks are one of the main structures for ensuring financial stabilization in the state and creating conditions for supporting

© Посная Е. А., Черкашина Е. Ю., Юрченко Н. В., Дицуленко О. И., 2024

macroeconomic growth. **Goal.** The study aims to propose an optimal mechanism for managing the resources of a commercial bank. **Materials and methods.** Objectively, necessary conditions for creating an effective banking system are the possibility and practical implementation of the transfer of financial resources between business entities, providing service consumers with freedom of choice between various objects for placing temporarily free funds, as well as providing the same (equal) rights to everyone who creates demand for financial resources, the presence of a developed banking system. The use of coefficient, graphic, comparative and other methods of financial analysis allow the authors to most qualitatively formulate proposals regarding increasing the efficiency of resource management of a commercial bank. **Results and discussion.** The development of the financial system leads to increased competition between commercial banks for resources and effective areas for their placement. This may lead to a gradual decline in the profitability of banking activities. **Conclusion.** As a result of the study, a system of the highest quality and effective management of banking resources was developed and proposed.

Keywords: management, resources, quality, financial organizations, services, effect, liability, operations, bank, tariff, policy, regulator, capital, costs, interest income

For citation: Posnaya EA, Cherkashina EYu, Yurchenko NV, Ditsulenko OI. Resource management mechanism of a commercial bank. Newsletter of North-Caucasus Federal University. 2024;5(104):85-95. (In Russ.). <https://doi.org/10.37493/2307-907X.2024.5.9>

Conflict of interest: the authors declare no conflicts of interests.

The article was submitted 28.06.2024;

approved after reviewing 29.08.2024;

accepted for publication 09.09.2024.

Введение / Introduction. В современных условиях для успешного функционирования и расширения деятельности финансовым организациям недостаточно привлекать средства по цене ниже, а размещать по цене выше; для этого необходимо повышать уровень качества управления ресурсами бизнеса. Для поддержания своей конкурентоспособности финансовые организации вынуждены предлагать своим клиентам новые услуги, в том числе разные финансовые инструменты.

Особую роль и значение в политике управления качеством ресурсов бизнеса имеет политика тарифных ставок, которая формируется с учетом соотношения общей суммы эффекта, полученного от операций по размещению средств, к затратам, связанным с привлечением средств, что можно рассматривать как эффективность размещаемых средств.

Материалы и методы исследований / Materials and methods of research. С учетом эволюции финансовой системы и применительно к современному состоянию финансового рынка представляется, что ресурсная база банка может выглядеть так, как показано на рисунке 1.



Рис. 1. Ресурсы коммерческого банка / Fig. 1. Commercial bank resources

Большая часть ресурсов коммерческого банка формируется за счет привлеченных средств, а не собственных. Возможности коммерческих банков в привлечении средств регулируются Центральным банком Российской Федерации [1-3].

С учетом банковской практики в вопросах привлечения и размещения средств можно вывести следующую формулу эффективности деятельности банковской системы на ресурсном рынке исходя из позиции баланса банка:

$$Эф = (ПД_1 + ПД_2 + ПД_3 + \dots + ПД_g) / (ПЗ_1 + ПЗ_2 + ПЗ_3 + \dots + ПЗ_g),$$

где $Эф$ – эффективность размещаемых средств; $ПД_1$ – процентные доходы от средств, размещенных в Центральном банке; $ПД_2$ – процентные доходы по средствам, размещенным в других

банках; $ПД_3$ – процентные доходы по кредитам субъектов хозяйственной деятельности; $ПД_4$ – процентные доходы по кредитам органам государственного управления; $ПД_5$ – процентные доходы по кредитам физических лиц; $ПД_6$ – процентные доходы по ценным бумагам; $ПД_7$ – процентные доходы по операциям с филиалами и другими учреждениями банка; $ПД_8$ – прочие процентные доходы; $ПЗ_1$ – процентные затраты по средствам, полученным от Центрального банка; $ПЗ_2$ – процентные затраты по средствам других банков; $ПЗ_3$ – процентные затраты по средствам субъектов хозяйственной деятельности; $ПЗ_4$ – процентные затраты по средствам бюджетных и внебюджетных фондов; $ПЗ_5$ – процентные затраты по средствам физических лиц; $ПЗ_6$ – процентные затраты по ценным бумагам собственного долга; $ПЗ_7$ – процентные затраты по операциям с филиалами и прочими учреждениями банков; $ПЗ_8$ – прочие процентные затраты.

Показатель эффективности должен быть равен $1 + n$, где n показывает реальный уровень эффекта, дающий банку возможность развиваться. В случае если $Эф$ равен 1, можно говорить только о фактическом покрытии затрат, связанных с привлечением средств, что свидетельствует:

а) о проблемном составе кредитного портфеля, который за счет нестандартной задолженности снижает процентную доходность;

б) о формировании портфеля ценных бумаг с низкой доходностью и подвергаемого неуправляемому изменению процентного дохода.

Если общая прибыльность падает, то банк реагирует подъемом ставки кредитования, с тем чтобы возобновить тот эффект, который существовал до начала ее падения [4].

Для вкладчика важен не только размер полученных процентов, но и реальная программа размещения средств, обеспечивающая реальный стабильный доход банку. В случае вложения банком средств в экономически целесообразные объекты, связанные с развитием производств, увеличением рабочих мест, это является одним из значительных факторов привлекательности [5].

Если территориально обособленные безбалансовые отделения открываются в промышленно развитых районах, то потенциальными клиентами будут и юридические лица, и сотрудники, что обусловит вероятность открытия текущих счетов, карточных счетов и срочных депозитов.

Привлекательность данного банка будет заключаться в комплексном обслуживании самого юридического лица в части ведения текущего счета, исполнения зарплатного проекта с полным охватом обслуживания всех сотрудников предприятия через пластиковые карточки [6–8].

При расположении территориальных безбалансовых отделений в спальных районах банк приближает предоставление услуг физическим лицам, в том числе привлекая людей, достигших пенсионного возраста.

В связи с присутствием платного образования появляется необходимость в оказании услуг по приему платежей за обучение, ведение карточных счетов студентам-стипендиатам и т. д. Опыт обслуживания студентов учебных заведений в банках способствует формированию у них определенных навыков общения с банками и вырабатывает предпочтение в дальнейшем данного банка перед другими.

Таким образом, развитие финансовой культуры через определенный временной промежуток даст стабильного инвестора соответствующему финансовому учреждению.

Мониторинг депозитных операций коммерческого банка позволяет определить депозитные возможности банков на текущий момент и их стратегическое развитие [9–11].

От формирования депозитной политики коммерческого банка зависит эффективность кредитования. Анализ кредитной практики ряда коммерческих банков в последние годы выявляет неуплату процентов по кредитам и невозвращение самих кредитов отдельными заемщиками, что приводит к убытку и, как следствие, подвигает к банкротству банковские учреждения.

Значительное уменьшение процентных ставок на рынке кредитования конечного заемщика, общее снижение тарифов практически на все виды банковских операций при стабильном курсе национальной валюты побуждает к поиску новых источников доходов [13–15].

Увеличение кредитного портфеля при определенных условиях может содействовать повышению эффективности кредитования, а затем – и дальнейшему наращиванию его объемов. При этом возможно, что с ростом объемов кредитного портфеля будет снижаться уровень эффективности кредитных операций, которые, в свою очередь, создадут неблагоприятные условия для дальнейшего наращивания объемов кредитования.

Если рассматривать понятие «эффективность кредитных операций» как соотношение общей суммы эффекта, полученного от таких операций, и связанных с ним затрат (стоимость для банка привлеченных средств, связанные с оформлением и контролем погашения кредита затраты, формирование резервов для возмещения возможных потерь по кредитным операциям и т.д.), логически придем к мысли, что не для всех коммерческих банков наращивание объемов кредитования имеет положительные результаты. Это предположение касается прежде всего тех банков, где рост объема кредитных операций происходит на фоне собственной недостаточности ресурсной базы. Из теории анализа банковской деятельности известно, что одним из существенных факторов влияния на результативность кредитования является стоимость привлеченных средств, что зависит от структуры обязательств коммерческого банка, прежде всего от части в них межбанковских ресурсов [16].

По таким признакам, как источник мобилизации, привлеченные и заимствованные ресурсы делятся:

- 1) на мобилизованные самим коммерческим банком;
- 2) на приобретенные в других банках.

Результат работы коммерческих банков должен быть безубыточным, в условиях безубыточной работы суммарные затраты на средства, которые привлекаются, не должны превышать доходы, полученные от активов, которые покрываются этими ресурсами.

Следует отметить, что на сегодняшний день ситуация в банковской сфере по привлечению депозитов неоднозначна и часто расходится с правилами классической экономики. Финансовым учреждениям необходимо внедрять систему управления качеством депозитных услуг как один из вариантов снижения уровня расхождений между теорией и практикой в финансово-кредитной сфере. В политике качества, на наш взгляд, должно отражаться решение двух важных задач:

- 1) установление общих приоритетов в требованиях к качеству банковского обслуживания клиентов;
- 2) определение способов обеспечения качества депозитного обслуживания в каждом конкретном банке.

При решении этих задач банку необходимо:

- качественно обслуживать клиентов – это основа для установления долгосрочных партнерских взаимовыгодных отношений с клиентами;
- качество банк должен рассматривать как оперативное и эффективное оказание клиентам необходимых для них услуг в удобном месте и по выгодной цене;
- банк должен гарантировать клиентам оказание банковских услуг согласно с принятыми стандартами обслуживания.

В связи с вышеопределенным предлагается модель управления качеством депозитных услуг финансового учреждения и уровни качества депозитной услуги финансового учреждения. Рассмотрим выявленные уровни качества депозитной услуги финансового учреждения (рисунок 2).

На рисунке 3 предложена модель управления качеством депозитных услуг финансового учреждения.

Результаты исследований и их обсуждение / Research results and their discussion. Исторически пассивные операции играли первичную роль по отношению к активам, так как для осуществления активных операций необходимым условием является достаточность ресурсов.



Рис. 2. Уровни качества депозитной услуги финансового учреждения / Fig. 2. Quality levels of a deposit service provided by a financial institution

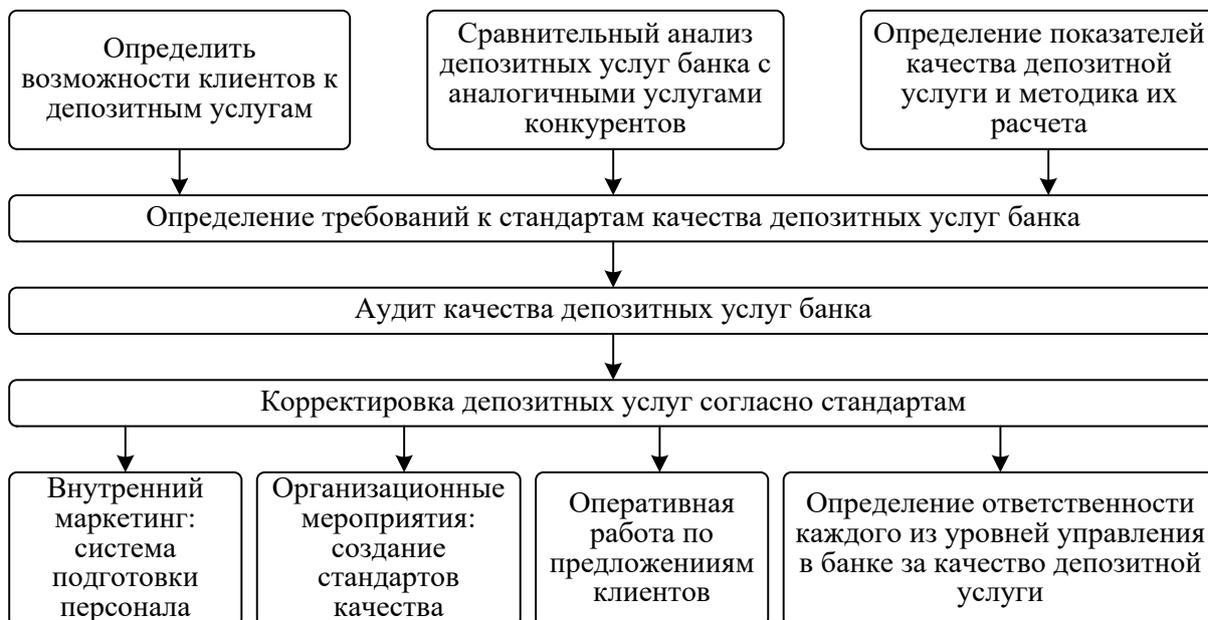


Рис. 3. Модель управления качеством депозитных услуг финансового учреждения / Fig 3. A quality management model of deposit services provided by a financial institution

Особую форму банковских ресурсов представляет собственный капитал. Собственный капитал, имея четко выраженную правовую основу и функциональную определенность, является финансовой базой развития банковского бизнеса. Таким образом, при формировании политики управления качеством ресурсов бизнеса важное внимание следует уделить капиталу финансового учреждения.

Структура банковского капитала не является постоянной по качественному составу и изменяется в течение года в зависимости от многих факторов, в частности от качества активов, использования прибыли, политики банка относительно обеспечения прироста капитальной базы и т. д. [17–20]

Часть собственного капитала коммерческого банка в совокупных ресурсах невелика, тогда как в сфере материального производства соотношение собственного и заемного капитала другое. Для промышленного предприятия считается нормой, когда собственный капитал составляет 50 % общего капитала, для коммерческого банка достаточным считается 8 %. Это обусловлено спецификой банковской деятельности. Банк пользуется в основном чужими деньгами, а собственные средства предназначены, в частности, для страхования интересов вкладчиков и кредиторов банка, а также для покрытия текущих убытков от банковской деятельности. То есть собственный капитал коммерческого банка выполняет защитную функцию.

Авторами предлагается в составе пассивов коммерческого банка выделять стабильные ресурсы и нестабильные.

К стабильным ресурсам банка относят срочные депозиты и межбанковский кредит.

Депозит является для вкладчика потенциальными деньгами. Вкладчик может выписать чек и пустить определенную сумму в оборот. Но в то же время «банковские деньги» приносят проценты. Они выступают для вкладчика в двойной роли: в роли денег, с одной стороны, и в роли капитала, который приносит прибыль, – с другой. Преимущества депозита перед наличностью состоит в том, что депозит приносит процент, а недостаток в том, что депозит приносит процент ниже в сравнении с тем процентом, который приносит обыкновенный капитал. Этот низкий процент – суть природы банка – платить за депозит меньше, а размещать дороже.

С целью оптимальной политики управления качеством ресурсов бизнеса предлагается проводить анализ баланса финансового учреждения по следующим разделам:

- 1) анализ активных операций;
- 2) анализ пассивных операций;
- 3) анализ баланса по критериям ликвидности.

Активные операции банка – это финансовые операции по размещению средств с целью получения доходов. К ним относятся выдача кредитов и займов, покупка ценных бумаг, вкладывание денег в коммерческие проекты, лизинговые, факторинговые операции, операции с векселями.

Актив – это тот или иной объект, который контролируется банком и отвечает одному из представленных ниже требований:

- дает доход;
- может быть обменян на другой объект, который дает доход.

Все активные операции банка являются рискованными и обеспечивают наибольшую часть дохода.

Цель исследования активных операций заключается в том, чтобы определить путем анализа динамические изменения в структуре активов, а также изменения в динамике.

В пассивах отражаются капитал и обязательства банка. Сумма требований к банку должна быть эквивалентна полной сумме его активов.

Требования возникают вследствие передачи инвесторами средств для приобретения банком активов. Если требования фиксированные, то известно, кто и в течение какого периода является собственником определенной суммы средств, – они называются обязательствами.

Все другие требования называются «капитал». Они не являются фиксированными, поскольку собственники капитала смогут реализовать свое право собственности на активы только после удовлетворения требований – обязательств.

Капитал банка – это остаточный интерес банка в активах за исключением обязательств. Он определяется как разница между общей суммой активов и обязательств банка.

Капитал выполняет несколько важных функций в ежедневной деятельности банка и работает на обеспечение долгосрочной жизнедеятельности банка:

- а) защищает от банкротства (это средства на «черный день»), компенсируя текущие затраты;
- б) является источником средств, необходимых для создания, организации и функционирования банка к моменту привлечения достаточного объема депозитов;
- в) помогает поддерживать доверие клиентов. Капитал должен быть достаточным, чтобы заемщики были уверенными в том, что банк в состоянии удовлетворить их потребности в кредитах, когда экономика переживает спад;
- г) из капитала банк берет средства на организационный рост, оказание новых услуг, выполнение новых программ, закупку оборудования.

Значительную часть пассива составляют обязательства банка.

Обязательства – это требования к активам банка на фиксированную сумму средств, которую банк должен оплатить в определенный час в будущем.

К обязательствам банка относятся:

- 1) остатки на корреспондентских счетах банков;
- 2) остатки на текущих счетах клиентов;
- 3) депозиты – срочные и до востребования;
- 4) межбанковские кредиты;
- 5) остатки на счетах учета выпущенных банком долговых обязательств, которые обращаются на рынке;
- б) кредиторская задолженность.

Анализируя обязательства банка, необходимо дать им количественную и качественную оценку. Среди обязательств банка существуют дешевые и дорогие ресурсы. К дешевым ресурсам относятся:

- остатки на счетах клиентов;
- депозиты до востребования;
- кредиторская задолженность.

К дорогим ресурсам относятся:

- срочные депозиты;
- межбанковские кредиты и депозиты.

Увеличение обязательств банка оценивается позитивно, однако это свидетельствует о росте суммы кредитных ресурсов.

Чем больше удельный вес срочных депозитов, тем выше стабильная часть ресурсов коммерческого банка. Это позитивно отражается на ликвидности банка и уменьшает зависимость от межбанковских кредитов.

Только при исследовании составляющих частей актива и пассива финансового учреждения целесообразно формировать ресурсную политику.

Маркетинговая политика является важнейшим инструментом повышения эффективности ресурсной политики коммерческого банка.

Эффективность ресурсной политики является важнейшим рычагом для привлечения клиентуры, расширения сферы услуг, посредством этого увеличения получаемой прибыли.

Маркетинг – это рыночная стратегия по созданию, продвижению и сбыту продуктов (услуги). Банковский маркетинг предполагает использование определенного набора технических приемов с целью удовлетворения потребностей клиента в банковском обслуживании доходным для

банка образом. Банковский маркетинг включает в себя продуктовую, инновационную, ценовую, валютную, кредитную, эмиссионную и рекламную политику, охватывает сегментирование рынка.

Банк, решивший внедрить в практику использование маркетинговой политики, должен пройти ряд этапов:

- постановка целей банка и его филиалов как конкретизация задач по времени и по величине;
- выявление имеющихся возможностей банка в целях обеспечения их баланса с рыночными запросами разработки программ развития;
- исследование банковского рынка посредством анализа рынка, наблюдения за ним и прогноза развития;
- разработка маркетинговой стратегии финансового учреждения, то есть формулировка долгосрочной цели и определение путей ее реализации.

Представляется необходимым более подробно остановиться на стратегии маркетинга. Мировая экономическая наука и практика изобилуют различными подходами к ранжированию стратегий, но большинство из них основаны на построении двух первых матриц, каждому сектору (квадрату) которых соответствует определенная типовая стратегия.

Матрица И. Ансоффа «товары – рынки» предусматривает использование четырех альтернативных стратегий для сохранения или увеличения сбыта:

1) стратегия проникновения на рынок предполагает, что банк осваивает уже сложившийся рынок и предлагает на нем тот же самый продукт (услугу), что и конкуренты. Она предпочтительна в том случае, когда целевой рынок растет или еще не насыщен;

2) стратегия развития рынка означает, что банк стремится расширить рынок сбыта оказываемых услуг, но не за счет проникновения на уже существующие рынки, а за счет создания новых рынков или рыночных сегментов;

3) стратегия разработки товара осуществляется посредством создания принципиально новых, но чаще модификации уже имеющихся товаров и реализации их на старых рынках. Эта стратегия используется банками в условиях неценовой конкуренции;

4) стратегия диверсификации означает, что банк стремится выйти на новые для него рынки и для этого вводит в свой ассортимент новые товары. Эта стратегия приводит к универсализации банковской деятельности.

Заключение / Conclusion. Выбор стратегии зависит от степени насыщенности рынка и возможности обновить свой ассортимент. После выбора стратегии перед банком встает задача определения оптимального выбора и эффективного использования инструментов банковской маркетинговой политики. Товарная политика (планирование банковского продукта) заключается в определении и изменении характера и ассортимента предлагаемых услуг (ассортиментная политика), а также объема (объемная политика). В свою очередь, в ассортиментной политике различают формирование базового и текущего ассортимента. Способами реализации политики ассортиментной гибкости может быть расширение или сужение ассортимента, а также замена старых услуг новыми.

Итак, можно сделать вывод, что только комплексный подход, основанный на маркетинговой политике, расчете показателя эффективности, проведении анализа баланса и т. д., позволит разработать максимально эффективную политику управления качеством ресурсов бизнеса.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Алтынбаева Э. Р. Совершенствование управления финансовыми ресурсами коммерческого банка // Уральский научный вестник. 2017. Т. 10. № 1. С. 20–21.
2. Шейкина М. В. Оценка управления банковскими ресурсами с позиции сохранения финансовой устойчивости коммерческого банка (на примере ВТБ банка) // Вектор экономики. 2023. № 11 (89).
3. Барсуков М. В., Меркулова Н. С., Щедрина И. Н. Формирование и управление финансовыми ресурсами коммерческих банков. Курск: Университетская книга, 2019. 200 с.

4. Гринько Е. Л., Илюнина Д. А. К вопросу управления депозитными ресурсами в структуре ресурсной политики коммерческих банков // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики: российский и зарубежный опыт, 2020. № 5 (30). С. 13–19.
5. Алехина А. А., Макин М. В., Пахомова Е. В., Белоусова Е. Н. Современные подходы управления привлеченными ресурсами коммерческого банка // Финансовая экономика. 2019. № 1. С. 689–693.
6. Репина О. В. Перспективы развития процесса управления ресурсами коммерческого банка // Вектор экономики. 2022. № 12 (78).
7. Бухонова С. М., Стригунов В. Н. Управление привлеченными ресурсами коммерческого банка // Белгородский экономический вестник. 2019. № 1(93). С. 100–102.
8. Сейсенбаева Ж. М., Мауленкулова Г. Е., Шертимова К. Методологические основы управления банковскими ресурсами в коммерческих банках // Научный альманах. 2017. № 7-1(33). С. 48–51.
9. Джамалдаева Л. С. Управление привлеченными ресурсами как основа депозитной политики коммерческого банка // Актуальные проблемы экономики, социологии и права. 2017. № 4. С. 20–24.
10. Рабаданова Д. А., Османова С. М. Управление банковскими ресурсами // Экономика и управление: проблемы, решения. 2018. Т. 7. № 8. С. 33–37.
11. Саргсян А. Т. Управление активами и пассивами банка: суть и развитие // Региональные проблемы преобразования экономики. 2018. № 8 (94). С. 171–177.
12. Рабаданова Д. А., Магомедов А. Т. Анализ динамики и структуры ресурсов коммерческого банка // Индустриальная экономика. 2022. Т. 4. № 3. С. 330–335.
13. Беляева О. В. Привлеченные ресурсы коммерческого банка // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2021. № 3 (84). С. 26–34.
14. Самоделькин Д. Д. Формирование финансовых ресурсов коммерческих банков // Экономика. Управление. Финансы. 2020. № 4 (22). С. 196–203.
15. Дицуленко О. И., Посная Е. А., Черкашина Е. Ю., Юрченко Н. В. Условия снижения объемов невозвратности кредитов // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2023. № 6 (99). С. 105–110.
16. Посная Е. А., Добровольская А. Э., Никитина А. П. Привлечение инвестиционных потоков в российскую экономику // Актуальные вопросы учета и управления в условиях информационной экономики. 2023. № 5. С. 543–546.
17. Posnaya E., Alesina N., Zima Yu. et. al. Development of approaches to bank capital adequacy assessment in context of efficient management concept // Proceedings on Engineering Sciences. 2022. Vol. 4. No. 4. P. 493–500.
18. Posnaya E. A., Ditsulenko O. I., Kaznova M. I., Cheremysynova D. V. Improving the management efficiency of banking institutions through interaction with credit bureau // Proceedings on Engineering Sciences. 2020. Vol. 2. No. 4. P. 453–462.
19. Posnaya E. A., Kolesnikov A. M., Zima Yu. A. Profit And Losses In Russian Federation Banking System During The Coronavirus Pandemic // European Proceedings of Social and Behavioural Sciences EpSBS, Krasnoyarsk, May 19–21, 2021. Krasnoyarsk, Russia: ISO LONDON LIMITED – European Publisher, 2021. Vol. 116. P. 1019–1025.
20. Strategy and tactics of bank capital assessment / Posnaya E. A., Ditsulenko O. I., Kaznova M. I., Vorobyova I. G. // International Journal of Economics and Business Administration. 2019. No. 7 (S1). P. 393–399.

REFERENCES

1. Altynbaeva ER. Improving the management of financial resources of a commercial bank. Ural Scientific Bulletin. 2017;10(1):20-21. (In Russ.).
2. Sheikina MV. Assessing the management of banking resources from the position of maintaining the financial stability of a commercial bank (using the example of VTB Bank). Vector of Economics, 2023;11(89). (In Russ.).
3. Barsukov MV, Merkulova NS, Shchedrina IN. Formation and management of financial resources of commercial banks. Kursk: University Book; 2019. 200 p. (In Russ.).
4. Grinko EL, Ilyunina DA. On the issue of managing deposit resources in the structure of the resource policy of commercial banks. Current problems and prospects for economic development: Russian and foreign experience. 2020;5(30):13-19. (In Russ.).
5. Alyokhina AA, Makin MV, Pakhomova EV, Belousova EN. Modern approaches to managing the attracted resources of a commercial bank. Financial Economics. 2019;(1):689-693. (In Russ.).
6. Repina OV. Prospects for the development of the process of managing the resources of a commercial bank. Vector of Economics. 2022;12(78). (In Russ.).
7. Bukhonova SM, Strigunov VN. Management of attracted resources of a commercial bank. Belgorod Economic Bulletin. 2019;1(93):100-102. (In Russ.).

8. Seisenbaeva ZhM, Maulenkulova GE, Shertimova K. Methodological foundations of managing bank resources in commercial banks. *Scientific almanac*. 2017;7-1(33):48-51. (In Russ.).
9. Dzhamaaldaeva LS. Management of attracted resources as the basis of the deposit policy of a commercial bank. *Current problems of economics, sociology and law*. 2017;(4):20-24. (In Russ.).
10. Rabadanova DA, Osmanova SM. Management of banking resources. *Economics and management: problems, solutions*. 2018;7(8):33-37. (In Russ.).
11. Sargsyan AT. Management of bank assets and liabilities: essence and development. *Regional problems of economic transformation*. 2018;8(94):171-177. (In Russ.).
12. Rabadanova DA, Magomedov AT. Analysis of the dynamics and structure of commercial bank resources. *Industrial Economics*. 2022;4(3):330-335. (In Russ.).
13. Belyaeva OV. Attracted resources of a commercial bank. *Bulletin of the North Caucasus Federal University*. 2021;3(84):26-34. (In Russ.).
14. Samodelkin DD. Formation of financial resources of commercial banks. *Economics. Management. Finance*. 2020;4(22):196-203. (In Russ.).
15. Ditsulenko OI, Posnaya EA, Cherkashina EYu, Yurchenko NV. Conditions for reducing the volume of loan defaults. *Newsletter of North-Caucasus Federal University*. 2023;6(99):105-110. (In Russ.).
16. Posnaya EA, Dobrovolskaya AE, Nikitina AP. Attracting investment flows into the Russian economy. Current issues of accounting and management in the information economy. 2023;(5):543-546. (In Russ.).
17. Posnaya E, Alesina N, Zima Yu [et al.]. Development of approaches to bank capital adequacy assessment in the context of efficient management concept. *Proceedings on Engineering Sciences*. 2022;4(4):493-500.
18. Posnaya EA, Ditsulenko OI, Kaznova MI, Cheremysynova D. Improving the management efficiency of banking institutions through interaction with credit bureau. *Proceedings on Engineering Sciences*, 2020;2(4):453-462.
19. Posnaya EA, Kolesnikov AM, Zima YuA. Profit And Losses in Russian Federation Banking System During the Coronavirus Pandemic. *European Proceedings of Social and Behavioral Sciences EpSBS*, Krasnoyarsk, May 19-21. 2021. Krasnoyarsk, Russia: ISO LONDON LIMITED-European Publisher. 2021;(116):1019-1025.
20. Posnaya EA, Ditsulenko OI, Kaznova MI, Vorobyova IG. Strategy and tactics of bank capital assessment. *International Journal of Economics and Business Administration*. 2019;7(S1):393-399.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Елена Анатольевна Посная – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры менеджмента и бизнес-аналитики Севастопольского государственного университета, Scopus ID: 57193857945, Researcher ID: J-5342-2017;

Елена Юрьевна Черкашина – старший преподаватель кафедры менеджмента и бизнес-аналитики Севастопольского государственного университета, Researcher ID: JCP-0069-2023;

Наталья Владимировна Юрченко – старший преподаватель кафедры менеджмента и бизнес-аналитики Севастопольского государственного университета, Researcher ID: JCP-0953-2023;

Ольга Игоревна Дицуленко – аспирант кафедры финансов и кредита Севастопольского государственного университета, Scopus ID: 57214804364, Researcher ID: JCP-1854-2023.

ВКЛАД АВТОРОВ

Елена Анатольевна Посная. Постановка проблемы, разработка идеи, обоснование формулировок, доказательная база, выводы.

Елена Юрьевна Черкашина. Обзор литературных источников, оформление материала, анализ ситуации по теме исследования.

Наталья Владимировна Юрченко. Анализ статистических данных; доказательство практической целесообразности результатов исследования.

Ольга Игоревна Дицуленко. Формулировка выводов, оформление статьи.

INFORMATION ABOUT THE AUTHORS

Elena A. Posnaya – Dr. Sci. (Econ.), Associate Professor, Professor of the Department of Management and Business Analytics, Sevastopol State University, Scopus ID: 57193857945, Researcher ID: J-5342-2017.

Elena Yu. Cherkashina – Senior Lecturer of the Department of Management and Business Analytics, Sevastopol State University, Researcher ID: JCP-0069-2023.

Natalya V. Yurchenko – Senior Lecturer of the Department of Management and Business Analytics, Sevastopol State University, Researcher ID: JCP-0953-2023.

Olga I. Ditsulenko – Postgraduate Student of the Department of Finance and Credit of Sevastopol State University, Scopus ID: 57214804364, Researcher ID: JCP-1854-2023.

CONTRIBUTION OF THE AUTHORS

Elena A. Posnaya. Problem statement, idea development, justification of formulations, evidence base, conclusions.

Elena Yu. Cherkashina. Review of literature sources, design of material, analysis of the situation on the research topic.

Natalya V. Yurchenko. Analysis of statistical data; proof of practical feasibility of research results.

Olga I. Ditsulenko. Formulation of conclusions, design of the article.