

ДЕПОЗИТОСПОСОБНОСТЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И ЕГО КЛИЕНТОВ

Продолятченко П. А. ORCID ID 0009-0003-7041-4321

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
Москва, Российская Федерация, e-mail: kubanbankai@mail.ru*

В данной статье рассматриваются вопросы депозитной деятельности коммерческих банков, связанные с заимствованием денежных средств у юридических и физических лиц и формированием депозитного портфеля для осуществления финансово-кредитных операций по извлечению прибыли. Повышение роли депозитов граждан и организаций в обеспечении финансирования банковского бизнеса и решении проблемы дефицита финансовых ресурсов, также усиление важности качественного состава депозитного портфеля банков обусловили выбор темы исследования, актуальность которой подчеркивается процессами изменения динамики и структуры депозитов, рисками увеличения доли и размера краткосрочных депозитов, при снижении доли «длинных денег» в распоряжении кредитных организаций. Целью проведения исследования является осуществление анализа динамики и структуры банковских депозитов за период с начала 2022 г. по настоящее время, обоснование необходимости оценки депозитоспособности коммерческих банков и их клиентов, определение путей укрепления депозитных отношений, разработка предложений, направленных на улучшение качества депозитного портфеля банков. В процессе исследования применялись методы анализа, синтеза, сравнения, описания, классификации. В исследуемый период отмечается снижение качества депозитного портфеля коммерческих банков, в значительной мере обусловленное, по мнению автора, недостаточной аналитической, маркетинговой и коммуникативной работой менеджмента банка, не использующего процедуру оценки депозитоспособности. Оценка депозитоспособности рассматривается как основа банковского депозитования как отрасли, обеспечивающей формирование ресурсной базы для развития кредитно-инвестиционного потенциала банковской сферы. Раскрывается взаимосвязь между оценкой депозитоспособности депозиторов – юридических и физических лиц и возможностями формирования устойчивой депозитной базы коммерческих банков в необходимых размерах и надлежащего качества. Предлагаются пути анализа депозитоспособности депозитных стейкхолдеров-инвесторов и подчеркивается необходимость разработки методик оценки депозитоспособности отдельных институтов финансового рынка и существующих страт депозитных стейкхолдеров.

Ключевые слова: депозиты, депозитование, депозитоспособность, инвесторы, банки, депозитные стейкхолдеры, сберегатели, депозитные отношения, депозитный портфель

THE DEPOSIT-CARRYING ABILITY OF A COMMERCIAL BANK AND ITS CLIENTS

Prodolyatchenko P. A. ORCID ID 0009-0003-7041-4321

*Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education
“Financial University under the Government of the Russian Federation”,
Moscow, Russian Federation, e-mail: kubanbankai@mail.ru*

This article discusses the issues of deposit activities of commercial banks related to borrowing funds from legal entities and individuals and forming a deposit portfolio for carrying out financial and credit operations aimed at generating profits. The increasing role of citizens' and organizations' deposits in financing banking business and addressing the issue of financial resource scarcity, as well as the growing importance of the quality of banks' deposit portfolios, have led to the selection of this research topic, which is relevant due to the changing dynamics and structure of deposits, the risks of increasing the share and size of short-term deposits, and the decrease in the share of “long-term money” available to credit institutions. The purpose of the study is to analyze the dynamics and structure of bank deposits for the period from the beginning of 2022 to the present, to justify the need to assess the deposit capacity of commercial banks and their clients, to identify ways to strengthen deposit relations, and to develop proposals aimed at improving the quality of banks' deposit portfolios. The study used methods of analysis, synthesis, comparison, description, and classification. During the study period, there was a decrease in the quality of the deposit portfolio of commercial banks, which, according to the author, was largely due to insufficient analytical, marketing, and communication efforts by the bank's management, which did not use the depositability assessment procedure. The assessment of depositability is considered as the basis of banking deposit as an industry that ensures the formation of a resource base for the development of the credit and investment potential of the banking sector. The article reveals the relationship between the assessment of depositability of depositors – legal entities and individuals – and the ability to form a stable deposit base of commercial banks in the required amounts and of appropriate quality. The article proposes ways to analyze the depositability of deposit-investing stakeholders and emphasizes the need to develop methods for assessing the depositability of individual financial market institutions and existing strata of deposit stakeholders.

Keywords: deposits, deposit-taking, deposit-worthiness, investors, banks, deposit stakeholders, savers, deposit relations, deposit portfolio

Введение

Современный этап функционирования банковской сферы страны характеризуется наличием дефицита финансовых ресурсов для обеспечения деятельности государства и хозяйствующих субъектов. Зависимость банковского бизнеса от внешних заемных денежных средств еще более обостряет данную проблему. Вопросы формирования ресурсной базы отечественных банков в необходимых объемах и надлежащего качества становятся первостепенными для банковского менеджмента. Проблемы зависимости формирования ресурсной базы от сберегательного поведения собственников денежных средств, неустойчивости депозитной составляющей привлеченных (заемных) капиталов коммерческих банков, угрозы потери ликвидности и возрастания рисков несоответствия кредитного портфеля депозитному в значительной степени обусловлены слабой аналитической и маркетинговой работой менеджмента банка с клиентами-депозиторами и потенциальными вкладчиками. Это обуславливает потребность проведения исследований финансовых отношений коммерческих банков с субъектами, обладающими денежными доходами и сбережениями, оценки их инвестиционного потенциала и возможности его вовлечения в банковский бизнес. Эта работа включает как оценку депозитоспособности собственников денежных средств, так и коммерческих банков, возможность формирования депозитного портфеля которых требуется выяснить и принять меры по их увеличению.

Цель исследования – проведение анализа динамики и структуры банковских депозитов и обоснование необходимости оценки депозитоспособности коммерческих банков и их клиентов, определение путей укрепления депозитных отношений, разработка предложений, направленных на улучшение качества депозитного портфеля банков. Поставленная цель предполагает решение следующих задач:

- определить понятия «депозитоспособность коммерческого банка», «депозитоспособность физических лиц», «депозитоспособность юридических лиц»;
- осуществить анализ и оценку динамики объемов и структуры привлеченных на депозитные счета финансовых ресурсов физических и юридических лиц в период с начала 2022 г. по настоящее время;
- оценить характер депозитных отношений банков со сберегателями и определить пути укрепления депозитных отношений с целью формирования устойчивой депозитной базы коммерческих банков на ос-

нове долгосрочного взаимовыгодного партнерства собственников финансовых ресурсов и кредитных организаций;

- разработать и предложить меры, направленные на улучшение качества депозитного портфеля банков посредством увеличения доли долгосрочных депозитных вложений физических и юридических лиц.

Материалы и методы исследования

В данном исследовании использовались материалы научных статей, аналитических обзоров, экспертных публикаций и выступлений ведущих специалистов в сфере банковского дела и экономического развития. Основу статьи составляют авторские исследования вопросов депозитования, формирования и развития депозитного рынка России, становления науки депозитологии. В анализе рассматривались статистические данные Банка России с применением методов сравнения экономических показателей, характеризующих депозитную деятельность банков в разные периоды. В процессе исследования и обобщения материала применялись методы описания, классификации, анализа, синтеза и научного обоснования.

Результаты исследования и их обсуждение

Одной из основных особенностей банковского бизнеса является его зависимость от способности аккумулировать финансовые ресурсы долгового рынка для обеспечения проведения собственных активных операций по размещению привлеченного капитала в целях обеспечения достижения цели деятельности – извлечения прибыли. Следует учитывать, что «потенциал традиционных операций в области финансирования кредитов за счет депозитов в настоящее время снижается: чтобы оказаться конкурентоспособными в финансовой системе XXI в., банкам следует разрабатывать особые, базирующиеся на использовании новых технологий стратегии» [1]. В сложной экономической и геополитической обстановке важно обеспечить устойчивость привлеченной (заемной) ресурсной базы кредитных организаций, не допустить существенного оттока денежных ресурсов из банковского бизнеса и найти способы пополнения и укрепления кредитно-инвестиционного потенциала банковского сектора страны. Что предполагает обеспечение устойчивых связей и отношений с экономическими субъектами, обладающими финансовыми ресурсами и желающими их преумножить посредством участия в банковском бизнесе. В значительной степени устойчивость ресурсной базы банков за-

висит от стабильности, долгосрочности, выгодности, надежности заемных отношений с инвесторами – собственниками финансового капитала. «Для банковского бизнеса роль и значение взаимодействия с подобными субъектами становится все более важной управленческой задачей» [2]. В настоящее время такими субъектами, от которых зависит возможность осуществления банковской деятельности и развитие отечественной экономики, являются сберегатели (физические и юридические лица). Неоспоримым фактом является «возрастание степени воздействия поведения сберегателей на процессы формирования ресурсной базы кредитных организаций, включая организацию непрерывного депозитного финансирования банковской деятельности» [2]. Сберегатели, осуществляя размещение финансового капитала на банковских депозитных счетах, становятся заинтересованными лицами (стейкхолдерами) в развитии банковского бизнеса. Исходя из изменения каналов формирования ресурсной базы банков и монополизации источника ресурсного обеспечения банковской деятельности, менеджменту кредитных организаций необходимо при осуществлении депозитования и проведении депозитной политики учитывать существующую ситуацию и принимать комплексные меры, направленные на укрепление отношений с существующими и потенциальными депозиторами-инвесторами.

Исследуемые финансовые отношения по поводу формирования депозитной базы коммерческих банков за счет заемного финансирования банковской деятельности собственниками финансового капитала (физическими и юридическими лицами) относятся к долговому рынку и характеризуют формирование и развитие депозитного рынка России. Выбранный для исследования развития российского общества и экономики период (с начала 2022 г. по настоящее время) характеризуется существенными изменениями условий жизнедеятельности и хозяйствования под воздействием экономических и геополитических факторов. Данные изменения в первую очередь касаются роста дефицита финансовых ресурсов и затрагивают банковскую сферу как основного поставщика кредитно-инвестиционных ресурсов для экономики страны. Решение проблемы формирования и развития кредитно-инвестиционного потенциала банковской сферы, по нашему убеждению, кроется в активном вовлечении финансового капитала физических и юридических лиц в банковский бизнес через систему депозитования. Важным аспектом при этом является, с одной стороны, определение потреб-

ности в депозитных ресурсах по различным срокам их размещения и возможности их эффективного использования коммерческими банками, с другой стороны – оценка существующей и потенциальной возможности собственников денежных средств обеспечить непрерывность депозитного финансирования банковского бизнеса доходным способом при минимизации рисков потери инвестируемых средств. Для решения данных задач, по мнению автора, необходимо в практику исследований и в банковское дело ввести такое понятие, как «депозитоспособность». Впервые данный термин был использован автором в докладе на научно-практической конференции, организованной Институтом бизнеса Белорусского государственного университета в апреле 2025 г., и адаптивно воспринят научно-педагогическим сообществом. Дефиниция нового специального термина представляется необходимым условием осуществления исследования намеченных проблем. Данный термин предназначен для решения фундаментальной научной задачи: явлению не просто присваивается определенное имя, специальный термин выполняет систематизирующую функцию. По убеждению русского религиозного философа, ученого П. А. Флоренского, «выковать [слово] в удачный термин – это и значит решить поставленную проблему» [3].

В настоящем исследовании автор разделяет понятия «депозитоспособность коммерческого банка», «депозитоспособность физических лиц», «депозитоспособность юридических лиц».

Депозитоспособность коммерческого банка представляет собой организационные и маркетинговые возможности кредитной организации создать систему привлечения финансовых капиталов физических и юридических лиц для размещения на различных депозитных счетах, обеспечить возвратность заимствованных по договору банковского вклада (депозитному договору) денежных средств и выплатить в срок предусмотренное вознаграждение за использование депозитных ресурсов для осуществления активных операций. Депозитоспособность банка характеризует эффективность депозитования в формировании такой системы взаимосвязи между пассивами и активами кредитной организации, в которой обеспечивается использование всех заимствованных ресурсов доходным способом. Депозитные ресурсы при этом должны не использоваться для решения проблем ликвидности, а быть направлены на совершение операций, приносящих доход. Депозитоспособность кредитной организации подразумевает создание условий

для получения доходности в таких размерах, чтобы перекрыть расходы на оплату привлеченных депозитных ресурсов и получить маржинальную разницу, обеспечивающую требуемую рентабельность. Депозитоспособность кредитной организации прежде всего характеризует ее способность наращивать депозитную ресурсную базу и улучшать качество депозитного портфеля. При этом «для проведения эффективного управления депозитами банка необходимо определить оптимальный объем периода хранения срочных вкладов как физических, так и юридических лиц. Сроки депозитов должны быть увязаны со сроками оборачиваемости кредитов, на выдачу которых они могут быть направлены» [4]. Следует отметить, что современному банку необходимы не «всякие» и случайные финансовые ресурсы, а те, которые качественно отвечают его депозитно-кредитной и инвестиционной политике. Депозитоспособность кредитной организации может стать важным критерием в системе показателей для оценки финансовой устойчивости коммерческого банка, а оценка депозитоспособности «даст возможность определить направления повышения финансовой устойчивости кредитной организации, разработать стратегию управления» [5].

Термин депозитоспособность клиентов банка применим к той части пользователей банковских услуг, которые являются субъектами депозитных отношений. Юридические и физические лица обладают схожей депозитоспособностью, однако их депозитные отношения с банками, мотивы сбережения финансовых ресурсов и финансовые возможности различаются. Также следует учитывать, что «каждая из вышеупомянутых частей имеет различную динамику изменения во времени» [6].

Большинство юридических лиц не являются субъектами депозитных отношений, так как направляют заработанные средства на сохранение и развитие собственного бизнеса. Как правило, корпоративные хозяйствующие структуры в своей деятельности используют заемный капитал и свободных средств не имеют. Депозитной деятельностью охвачены такие финансовые институты, как негосударственные пенсионные, страховые организации, инвестиционные фонды и компании, которые активно диверсифицируют свои финансовые ресурсы. Используют краткосрочные депозиты и те предприятия и организации (включая бюджетные), у которых существует разрыв между получением (накоплением) денежных средств и их расходованием. Поэтому депозитоспособность юридических

лиц следует рассматривать как наличие возможности размещать временно свободные денежные средства на краткосрочных (до 1 года) депозитных счетах и/или как потребность осуществлять диверсификацию финансовых вложений, включая создание резервов в инвестиционной деятельности. Примером подобной диверсификации является хранение на депозитах сроком свыше 3 лет ресурсов страховых организаций и негосударственных пенсионных фондов в иностранной валюте.

Под депозитоспособностью физических лиц автор подразумевает «наличие у сберегателя возможности и желания поддерживать длительное время с кредитными организациями депозитные отношения и наращивать свой депозитный капитал» [7]. «В основе развития депозитного потенциала граждан лежит выгода от отказа от необоснованного потребления в пользу сбережений денежных средств, стремление получить больше доходов для осуществления их инвестирования в банковский бизнес. Значительная часть банковских стейкхолдеров депозитной деятельностью занимается длительное время и депозиты воспринимает как надежный способ инвестирования сбережений с целью их сохранения и прироста. Депозитные отношения с большинством вкладчиков не ограничиваются разовыми сделками, а перерастают в долгосрочные, прочные связи с многообразным осуществлением депозитных операций» [7].

Следует отметить, что ни одна из существующих категорий, связанных с анализом депозитно-сберегательных процессов, в полной мере не отражает сущности депозитования как процесса привлечения в банковский бизнес денежных сбережений и доходов сберегателей-инвесторов на условиях депозитного договора, реализации данной депозитной сделки, благодаря эффективному использованию депозитных средств в активных операциях коммерческого банка. Так, категория «депозитный потенциал» характеризует «величину ресурсов, привлекаемых банком в виде депозитов (вкладов) от физических, юридических лиц. Эти средства используются для финансирования активных операций банка и поддержания его ликвидности» [8]. Сберегательный потенциал оценивается как объем денежных средств исключенных из потребления. Платежеспособность субъекта означает его возможность отвечать по своим денежным обязательствам и осуществлять платежи. Ликвидность – это способность неденежного актива (имущества, бизнеса) быстро и без существенных потерь стоимости превратиться в платежные средства (деньги).

Банковская ликвидность характеризует способность коммерческого банка своевременно и в полном объеме выполнять свои финансовые обязательства.

Осуществление процесса анализа депозитоспособности, по убеждению автора, раскрывает возможности организации депозитования, его процесса и коммуникаций на новом более высоком уровне с учетом особенностей, возможностей и потребностей каждого клиента, с достижением целей его депозитной деятельности посредством реализации сберегательного потенциала на основе долгосрочного партнерства с банковскими организациями.

Банкам необходимо не только оценивать депозитные способности вкладчика, но и развивать его депозитоспособность, трансформируя существующие и будущие сбережения в доходные инвестиции. Таким образом, депозитоспособность является основой банковского депозитования как отрасли, обеспечивающей формирование ресурсной базы для развития кредитно-инвестиционного потенциала банковской сферы. Развивать депозитный потенциал должны как сами банки, так и их вкладчики. Банкам важно не только оценить депозитные способности вкладчика, мотивировать переток сбережений в депозитные инвестиции, но и развить его депозитоспособность, изменяя потребительские потоки собственников денежных средств на сберегательные и депозитно-инвестиционные.

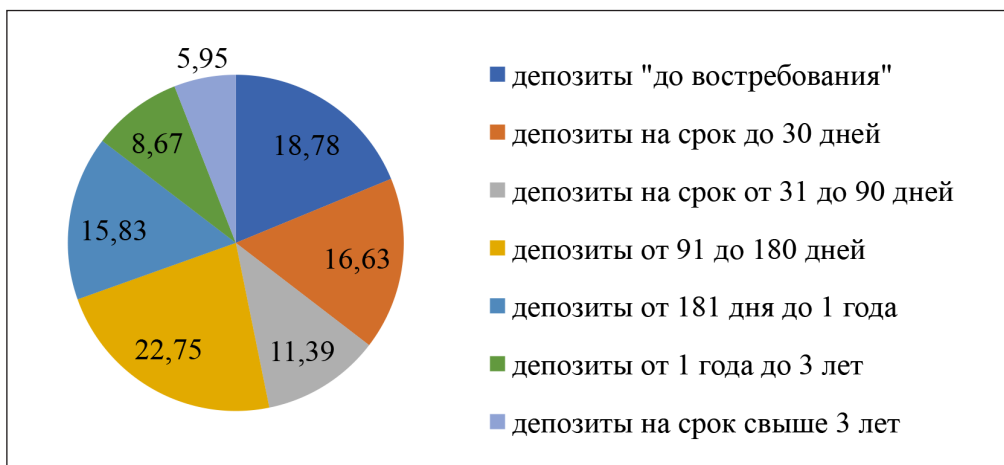
Настоящий период развития банковского сектора России характеризуется наличием глобальных сложностей в обеспечении финансирования кредитных организаций,

что создало проблемы для сохранения и продолжения банковского бизнеса для подавляющего большинства кредитных институтов. «В процессе формирования финансовых ресурсов в банковском бизнесе отмечаются существенные сдвиги, обусловленные невозможностью привлечения иностранных инвестиций и ограничительной политикой рефинансирования кредитных организаций, проводимой Банком России. На банковском рынке сложилась ситуация, при которой дефицит финансовых ресурсов может покрываться лишь за счет вовлечения в банковский бизнес денежных средств граждан (сберегателей) и части финансовых институтов, предоставляющих финансовые услуги населению (страховые организации, негосударственные пенсионные фонды и инвестиционные компании)» [9]. В настоящее время средства, размещенные депозиторами – юридическими и физическими лицами на банковских депозитных счетах, составляют основу всех привлеченных (заемных) финансовых ресурсов коммерческих банков. Несмотря на динамичность изменения условий привлечения депозитов, этот инструмент остается самым востребованным и популярным для сберегателей-инвесторов. По убеждению профессора С. А. Анесянц, «высокая популярность банковских вкладов подтверждается тем, что на протяжении длительного периода времени отмечается постепенный рост объемов средств, размещенных в кредитных организациях» [10]. Изменение содержания депозитного портфеля кредитных организаций за период с начала 2022 г. по настоящее время характеризуют данные таблицы.

Средства на счетах организаций, банковские депозиты (вклады) и другие привлеченные средства юридических лиц, физических лиц и индивидуальных предпринимателей в рублях (в целом по Российской Федерации), млрд руб.

Показатели	01.01.2022	01.01.2023	01.01.2024	01.01.2025	01.01.2026	01.07.2026
Средства клиентов, всего	85,927	97,132	117,281	138,348	134,867	137,134
средства на счетах организаций	15,512	18,495	19,689	20,073	18,895	22,148
депозиты юридических лиц	24,263	29,324	34,974	44,292	36,012	34,583
вклады (депозиты) и другие привлеченные средства физических лиц (с учетом счетов эскроу)	37,964	40,849	50,678	63,373	69,087	70,910
вклады (депозиты) и другие привлеченные средства физических лиц	34,928	36,821	45,105	57,247	61,949	63,573
средства на счетах эскроу	3,036	4,028	5,573	6,126	7,139	7,336
средства индивидуальных предпринимателей	1,327	1,577	2,155	2,595	2,844	2,665

Примечание: составлена автором по данным источника [11].



*Структура депозитов юридических и физических лиц по срокам размещения
(по состоянию на 01.06.2026, в %)*

Примечание: составлен автором по данным источника [14]

За исследуемый период привлеченные средства банков увеличились на 51,207 млрд руб. (на 59,6 %). Из них депозиты юридических лиц увеличились на 10,320 млрд руб., прирост составил 42,54 %, показатель депозитов физических лиц вырос на 32,946 млрд руб., продемонстрировав почти двукратное увеличение. Средства индивидуальных предпринимателей имеют незначительную долю в составе привлеченных ресурсов кредитных организаций – 1,95 % (половина из них – депозитные ресурсы).

Увеличение объемов депозитных вложений индивидуальных и корпоративных депозиторов наблюдалось и в период снижения депозитных процентов, и в период их роста, обусловленного изменениями ключевой ставки Банка России. Как отмечает профессор М. Н. Конягина, «можно сказать, что россияне сберегают, несмотря на величину или вообще наличие реальной доходности по вкладу» [12]. В текущем году под воздействием политики плавного снижения ключевой ставки регулятора финансового рынка наблюдается незначительное снижение депозитов юридических лиц (которое, впрочем, компенсируется использованием банками прироста средств на счетах организаций). Депозиты физических лиц продолжают увеличиваться, хотя темпы прироста снижаются.

Следует отметить, что при росте объемов депозитов их структура, характеризующая качество депозитного портфеля банков, изменяется не в лучшую сторону. Низкое качество депозитного портфеля может привести к возникновению «проблем, которые связаны с уменьшением эффективности

использования привлеченных ресурсов, с ухудшением эффективности депозитных операций» [13]. Общей тенденцией является сокращение доли среднесрочных и долгосрочных депозитов при увеличении долгосрочных депозитных вложений. Причем, если рассматривать депозитный портфель кредитных организаций в совокупности депозитных вложений граждан и организаций, картина выглядит более благополучно. Так, депозиты «до востребования» составляют 18,78 % депозитных средств, наибольший удельный вес у краткосрочных депозитов до 1 года – 66,6 %, среднесрочные депозиты составляют 8,67 % депозитного портфеля, доля в нем долгосрочных депозитов на срок свыше 3 лет – 5,95 % (рисунок).

При рассмотрении общей структуры депозитов у некоторых исследователей складывается впечатление, что «депозитный портфель коммерческих банков РФ является хорошо диверсифицированным как по вкладчикам, так и по срокам вложения денежных средств на счета кредитных организаций. Это говорит о том, что большинство отечественных банков проводят депозитную политику, основанную на сочетании умеренного уровня риска и доходности» [15]. Однако отмечается существенная разница в структуре депозитов юридических и физических лиц, что свидетельствует о различных подходах кредитных организаций в установлении условий депозитных сделок к различным категориям клиентов. Кроме этого, различная структура и динамика ее изменения у рассматриваемых категорий депозиторов указывает не на удачную дифференциацию, а на наличие рисков от-

тока средств и потери банковской ликвидности. Так, рублевые и валютные средства физических лиц, находящиеся на счетах «до востребования» в структуре розничного депозитного портфеля, занимают третью часть, составляя сумму 21,054 млрд руб. из 66,533 млрд руб. всех депозитов частных лиц. Для коммерческих банков это самый доходный, но и самый ненадежный вид привлеченных ресурсов, которые в любой момент могут быть направлены на потребительский рынок, превращены в наличные сбережения или нацелены на использование иных финансовых инструментов. Долгосрочные депозиты граждан на срок свыше 3 лет из года в год сокращаются, их доля в депозитном портфеле составляет лишь 1,36 %. В настоящее время для физических лиц банки предоставляют наиболее выгодные условия по депозитам на срок 4 месяца, и данные средства представляют собой самый широкий сегмент розничного депозитного портфеля, превысив 32 %. Краткосрочные срочные депозиты составляют основу депозитной базы банков: в розничном портфеле они составляют 54,8 % (с депозитами «до востребования» – 86,45 %); в корпоративном – 81,83 %. Короткие сроки депозитов приводят к рискам перетока финансовых ресурсов как в иные кредитные организации, так и в другие финансовые инструменты. Этому способствует осуществляемая коммерческими банками депозитная политика стимулирования притока «новых денег и вкладчиков» в ущерб вниманию к постоянным депозиторам и их финансовым ресурсам (включая пролонгацию вкладов). Однако «современный рынок банковских услуг требует от коммерческих банков не только более активного подхода к привлечению новых клиентов, но и внедрения инновационных решений для повышения лояльности существующих» [16].

Таким образом депозитные портфели банков, формируемые как за счет денежных сбережений и доходов физических лиц, так и денежных ресурсов организаций, нельзя признать сбалансированными и полностью отвечающими потребностям банковского сектора и экономики, особенно в части решения проблемы «длинных денег». Депозитная политика коммерческих банков и банковское депозитование должны постоянно совершенствоваться и соответствовать изменениям технологий обслуживания клиентов и факторов, воздействующих на их сберегательное поведение. В предоставлении депозитных услуг, по убеждению автора, необходимо адаптировать принцип

публичности к изменяющемуся значению депозиторов и развивать персонализацию депозитных продуктов и бизнес-процессов. «Стратегии персонализации, омниканальности, а также использование новых методов привлечения, базирующихся на социальной активности и рекомендациях, являются ключевыми для достижения успеха в условиях конкурентной среды» [16]. В постоянно изменяющейся внешней среде, активно воздействующей на поведение потребителей банковских услуг, банковскому сектору необходимо корректировать направления деятельности, формы и методы персонального обслуживания клиентов, сохраняя при этом внутри клиентских групп прозрачность, сопоставимость условий и принцип равного отношения. Современную стратегию депозитования должны характеризовать «не только качество предлагаемых услуг, но и нацеленность на нужных клиентов» [17].

В оценке депозитоспособности невозможно обойтись без учета индивидуальных особенностей каждого депозитора, степени воздействия на него инструментов поведенческих финансов, организации персональной работы над его депозитной историей. Депозитоспособность физических лиц необходимо анализировать, исходя из рассмотрения их финансовых планов, формирование которых является важным направлением работы менеджмента кредитной организации в сфере повышения уровня финансовой культуры населения. Оценка депозитоспособности юридических лиц основывается на рассмотрении стратегических перспектив деятельности компаний, оценки их бизнес-планов и прогнозов развития. Процесс осуществления оценки депозитоспособности клиентов банка способен не только изменить объемы и качество депозитной базы банков, но и позволит «улучшать продукты и сервисы, учитывая реальное поведение клиентов, а не гипотетическую рациональность» [18]. При развитии банковского менеджмента в сфере депозитоспособности клиентов это направление может стать перспективным инструментом поведенческих финансов на рынке депозитных услуг. Также рассматриваемая тематика должна стать объектом научных исследований, определяющих направление и перспективы развития банковской сферы и банковского бизнеса.

Заключение

Необходимость оценки депозитоспособности коммерческих банков и их клиен-

тов обусловлена потребностью формирования и развития кредитно-инвестиционного потенциала банковской сферы посредством создания устойчивой депозитной базы кредитных организаций и укрепления депозитных отношений с депозиторами-инвесторами. Глобальные изменения в логистике денежных потоков привели к существенном дефициту финансовых ресурсов, что вызвало необходимость поиска внутренних источников финансирования, включая депозитное финансирование банковского бизнеса, обеспечивающее последующее инвестирование привлеченных средств в экономику страны.

Проведенный в исследовании анализ динамики роста объемов банковских депозитов и оценка качества и структуры подтверждает важность формирования и применения в аналитической, маркетинговой и коммуникационной работе банковского менеджмента процедуры оценки депозитоспособности коммерческого банка и его клиентов.

В настоящее время коммерческим банкам в процессе депозитования удалось вовлечь в банковский бизнес свыше 115 трлн руб. Объемы депозитных вложений юридических и физических лиц постоянно возрастают, однако темпы прироста средств на банковских депозитах снижаются. С каждым годом банкам все сложнее обеспечивать привлечение новых финансовых капиталов и сохранение существующих депозитных ресурсов традиционными способами депозитования. Без детального расчета финансового потенциала собственников и разработки новых форм и методов мотивации с учетом возможностей и потребностей различных социально-экономических страт сберегателей обеспечение дальнейшего развития депозитного рынка проблематично.

Осуществление оценки депозитоспособности коммерческого банка и их клиентов представляется сложной, но необходимой задачей, от решения которой зависит будущность банковского бизнеса. В отличие от наличия многочисленных разнообразных методик оценки кредитоспособности физических лиц и корпоративных клиентов (включая кредитные организации), для оценки депозитоспособности в настоящее время не существует даже упрощенных способов расчета. Предлагаемые в исследовании пути оценки депозитоспособности физических и юридических лиц не являются исчерпывающими и представляют собой лишь намеченный вектор оценочной

работы. Существенным ограничением исследования является отраслевая специфика банковского бизнеса, отсутствие возможности изучения практики депозитования и протекания депозитных процессов внутри коммерческого банка, так как эффективная депозитная политика является значимым конкурентным преимуществом. В рамках данного исследования не ставилась задача разработки методик оценки депозитоспособности, определения показателей, шкалы, критериев и осуществления расчетов. Цель исследования была связана с обоснованием важности оценки депозитоспособности коммерческих банков и их клиентов как формы развития и укрепления депозитных отношений, способных улучшить качества депозитного портфеля банков. Поэтому необходимо осуществление дальнейшего исследования затронутой в статье тематики и разработка системы оценки депозитоспособности как коммерческих банков, так разных категорий сберегателей.

Список литературы

1. Синки Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг / Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. 1018 с.
2. Продолятченко П. А. Развитие института депозитных стейкхолдеров // Фундаментальные исследования. 2025. № 2. С. 77–84. DOI: 10.17513/fr.43782. EDN: MBEFBD.
3. Манукян К. Г. Специальный термин как инструмент метаязыка науки (на материале терминов в сфере психологии интеллекта) // Russian Linguistic Bulletin. 2026. № 6. С. 1–6. DOI: 10.60797/RULB.2026.78.5.
4. Продолятченко П. А. Депозитоспособность банковских стейкхолдеров / Бизнес. Образование. Экономика: VI Международная научно-практическая конференция (г. Минск, 3–4 апреля 2025 г.): сб. ст. / ред. кол.: Н. В. Манцурова и др. Минск: Институт бизнеса БГУ, 2025. С. 220–225. ISBN 978-985-7214-94-5.
5. Пименов Г. Г., Котюжанская Е. А. Современные инструменты оценки и управления финансовой устойчивостью коммерческих банков // Первый экономический журнал. 2024. № 3 (345). С. 86–91. DOI: 10.58551/20728115_2024_3_86. EDN: XFYWRP.
6. Заренок М. А. Анализ банковского портфеля срочных депозитов и оценка уровня его стабильности // Экономика и банки. 2016. № 1. С. 9–16. EDN: WBFUUB.
7. Тertyчная Н. В., Кизлик Т. А. Отдельные аспекты совершенствования депозитной деятельности коммерческого банка // Интеграция образования, науки и практики в АПК: проблемы и перспективы: сборник материалов III международной научно-практической конференции (г. Луганск, 23–24 ноября 2023 г.). Луганск: Луганский государственный аграрный университет им. К. Е. Ворошилова, 2023. С. 423–426. EDN: MYPZIU.
8. Мануйленко В. В., Нагорная М. Н. Влияние ESG-стратегии на клиентский потенциал коммерческого банка // Региональная экономика. Юг России. 2025. Т. 13. № 4. С. 105–117. DOI: 10.15688/re.volsu.2025.4.10. EDN: NWDONB.
9. Продолятченко П. А. Развитие депозитных отношений в банковской сфере // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2025. № 3. С. 75–85. DOI: 10.33983/2075-1826-2025-3-75-85. EDN: DNEWVF.

10. Анесянц С. А., Титов Н. А. Развитие банковских депозитов как одного из направлений инвестиционных (финансовых) услуг для населения // Заметки ученого. 2023. № 7. С. 273–278. EDN: OQKZDS.
11. Сайт Банка России. [Электронный ресурс]. URL: https://cbr.ru/vfs/statistics/BankSector/Borrowings/02_01_Funds_all.xlsx (дата обращения: 01.08.2026).
12. Конягина М. Н. Банковские депозиты физических лиц как индикатор зрелости национальной экономики // Вестник Академии знаний. 2023. № 6 (59). С. 491–494. EDN: ERRTRP.
13. Кравченко О. В., Обьедков А. С. Стратегические направления развития депозитных операций как способ привлечения финансовых ресурсов коммерческими банками // Вестник Международного института рынка. 2020. № 1. С. 53–60. EDN: JFVXBR.
14. Банк России. [Электронный ресурс]. URL: https://www.cbr.ru/pdco/gfb/stat_bn_2026 (дата обращения: 01.08.2026).
15. Молчанова В. А., Григорьева С. В. Рынок депозитов: анализ динамики и структуры // Статистика прошлого, настоящего и будущего: материалы третьей межрегиональной научно-практической конференции (г. Барнаул, 20–21 ноября 2024 г.). Барнаул: Управление Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю и Республике Алтай, 2024. С. 217–221. EDN: YXJDHM.
16. Сотникова Л. Н., Королева О. В., Рева А. А. Тенденции и проблемы осуществления пассивных операций коммерческих банков России // Современная экономика: проблемы и решения. 2024. № 11 (179). С. 133–145. DOI: 10.17308/meps/2078-9017/2024/11/133-145. EDN: ENUHAG.
17. Букин С. О., Букин Д. С., Букин М. С. Секреты банковского бизнеса. М.: Издательская группа «БДЦ-пресс», 2004. 335 с.
18. Сарина Т. В. Применение инструментов поведенческих финансов на рынке банковских депозитов физических лиц // Вестник экономического научного общества студентов и аспирантов: сборник материалов XXIII Межвузовской студенческой научно-практической конференции «ЛЕКТИО IBI – 2025» (г. Санкт-Петербург, 22 мая 2025 г.). СПб.: Международный банковский институт имени Анатолия Собчака, 2025. С. 214–223. EDN: JILFFK.

Конфликт интересов: Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Conflict of interest: The author declares that there is no conflict of interest.

Финансирование: Автор заявляет об отсутствии внешнего финансирования.

Financing: The research was performed without external funding.