

рузки, выгрузки и складирования ожидается эффект снижения транспортных издержек до 20 %. Кроме того, эффект выражается в минимизации сроков доставки, а следовательно, и сроков строительства, повышении качества перевозок.

Практическое применение полученных результатов. Данная методика разрабатывается на основе проектно-сметной документации на строительство детского сада в г. Иваново и предполагает снижение транспортных издержек.

СТРАТЕГИЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ФИНАНСОВО-КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

А.Д. Морозова (студентка 4 курса)

Проблематика. Несмотря на динамичное развитие банковского сектора, мировой финансовый кризис и кризис ликвидности привел к сокращению активных операций банка. В этой связи альтернативным источником дохода для коммерческого банка является предоставление клиентам новых банковских продуктов, созданных с учетом финансовых инноваций в банковской сфере.

Цель работы. Решение научной задачи по разработке стратегии дифференциации коммерческого банка, реализация которой позволит повысить эффективность его деятельности в условиях растущей конкуренции в банковском секторе национальной экономики.

Объект исследования. ОАО «Белинвестбанк».

Использованные методики. Были использованы различные эконометрические и статистические методы: средних величин, графические и табличные методы прогнозирования.

Научная новизна. Заключается в решении научной задачи по разработке методики формирования портфеля услуг коммерческого банка, представляющих собой совокупность услуг для конкретной группы клиентов.

Полученные научные результаты и выводы. Доказано, что продуктами, определяющими потребительскую привлекательность продуктового портфеля, являются потребительское кредитование – автокредитование и экспресс кредиты (максимальный срок, сумма предоставляемая без залога и поручителя; процентная ставка; периодичность выплат). Разработан алгоритм стратегической сегментации коммерческого банка. Разработана методика формирования банковского портфеля услуг.

Практическое применение полученных результатов. Разработанные методологические подходы и сформулированные практические рекомендации позволяют значительно повысить уровень конкурентоспособности банка за счет снижения уровня риска активных операций банка, диверсификации его деятельности и сбалансированного развития как корпоративного, так и частного сегментов клиентов. Предложенная методика сегментации банковской деятельности является основой повышения общего уровня эффективности деятельности коммерческого банка и перспективным направлением диверсификации его деловой активности.