Оглавление

[Введение 2](#_Toc500501613)

[1. Сущность и роль анализа финансового состояния коммерческого банка 5](#_Toc500501614)

[1.1 Банковский сектор – системообразующий элемент рыночной экономики 5](#_Toc500501615)

[1.2 Сущность, цель, задачи анализа финансового состояния банка 19](#_Toc500501616)

[Глава 2 Оценка финансового состояния коммерческого банка на примере 30](#_Toc500501617)

[2.1 Экономико-организационная характеристика банка 30](#_Toc500501618)

[2.2 Анализ финансового состояния банка 33](#_Toc500501619)

[Глава 3. Практические рекомендации по улучшению финансового положения банка 47](#_Toc500501620)

[3.1 Оптимизация кредитного портфеля банка за счет взвешенной кредитной политики 47](#_Toc500501621)

[3.2 Улучшение собственного капитала банка на счет привлечения депозитов 55](#_Toc500501622)

[Список использованной литературы 69](#_Toc500501623)

# **Введение**

Экономические изменения, которые происходят в России и мире, такие как нестабильность валютных курсов, понижающийся тренд цены на нефть определили экономическое ухудшение почти во всех отраслях экономики. Огромное число хозяйствующих экономических субъектов оказалось за чертой неплатежеспособности, в том числе многие банки оказались в ситуации санации. Дефицит собственных средств обусловили распространение кризиса по цепочкам контрагентов. Поэтому особенную актуальность приобретает своевременное проведение финансового анализа в кредитных организациях, чтобы выявить слабые места и разработать рекомендации по их нивелированию.

Оценка финансового состояния кредитной организации служит базисом для принятия управленческих решений, помогает выработать программу развития компании на будущее.

Таким образом, **актуальность** данной темы объясняется экономической нестабильностью, которая приводит к ухудшению финансового положения банков. В данный условиях особенно важно во время проводить анализ финансового состояния банка, чтобы во время выявить недочеты и разработать меры по их минимизации.

Актуальность данной темы заключена в том, что финансовый анализ в коммерческом банке как система оценки экономической эффективности его деятельности и метод оценки качества управления им реализуется в работе в основном двух взаимоувязанных направлениях: анализе финансовых результатов и анализе финансового состояния банка.

Целью написания работы является рассмотрение сущности, роли и методик анализа финансового состояния коммерческого банка, анализ финансового состояния банка, выработка рекомендаций по улучшению финансового состояния банка.

Для достижения поставленной цели в работе **решаются следующие** задачи:

1. исследование теоретические аспекты проведения финансового анализа в кредитной организации;
2. рассмотрение сущности банковской системы,
3. анализ финансового состояния кредитной организации, выявить ее сильные и слабые стороны,

4)  разработка рекомендаций по совершенствованию финансового состояния банка,

5) анализ эффективности предложенных мероприятий.

Объектом исследования является финансово-хозяйственная деятельность коммерческого банка, его финансовое состояние.

Предметом данной работы является анализ финансового состояния банка на основании финансовой отчетности, такой анализ называется внешним или дистанционным.

Теоретической и методологической основой настоящего исследования являются труды отечественных и зарубежных экономистов: А. Балабанова, А. Ахмедова, А.Г. Братко, Л. Куликова, Лаврушина О.И., Л.Г. Ефремова, Г. Тонусян, Бланка И.А., Н. Белоглазовой, В. Платонова, Л.П. Кроливецкой, В.В.Ковалева.

В качестве информационной базы дипломной работы выступили данные бухгалтерского, управленческого и статистического учета ЦБ РФ, а также внутренние регламенты банка и его финансовая отчетность.

При написании работы автором применялись различные научные методы исследования, в частности сбор, анализ, обобщение, структурирование и систематизация информации в рамках глав данной работы. Работа по смыслу разбита на две главы. В первой будет рассмотрена сущность банковской системы, и ее эволюция в России и мире. Вторая глава посвящена современному состоянию банковской системы и путей ее совершенствования для выхода из кризиса.

Теоретическая и практическая значимость работы значительна, так как работа над данным исследованием позволила углубить знания в области строения банковской системы в целом и ее основных звеньев.

Структурно работа состоит из введения, двух глав, заключения, списка использованной литературы.

# **1. Сущность и роль анализа финансового состояния коммерческого банка**

## **1.1 Банковский сектор – системообразующий элемент рыночной экономики**

Понятие «банковская система» очень многогранно и по разному трактуется разными авторами. В нормативно-правовой базе различных стран термин кредитная система отсутствует. чаще применяется понятие банковская система, в которой банки выступают ключевым звеном. Огромное значение на финансовом рынке играют также небанковские кредитные организации, такие как страховые, ипотечные, инвестиционные компании и др.

Институциональную основу кредитной системы составляет совокупность кредитных институтов, контролирующих их органов и различных организаций, таких как финансовые союзы ассоциации, холдинги.

Банковская система является составной частью финансовой системы, при этом они друг друга взаимо дополняют или взаимо заменяют при взаимодействии

Можно выделить следующие свойства банковской системы:

-иерархичность построения;

-наличие отношений и связей, которые являются системообразующими, т.е. обеспечивают свойство целостности; -упорядоченность ее элементов, отношений и связей;

-взаимодействие со средой, в процессе которого система проявляет и создает свои свойства;

-наличие процессов управления .

Иерархичность построения российской банковской системы представлена двумя уровнями банков: Центральный банк и коммерческие банки, осуществляющие взаимодействие на различных уровнях.

В иностранных государствах банковская система состоит из трех уровней: центральный банк, коммерческие банки и специализированные небанковские кредитно-финансовые учреждения (инвестиционные и пенсионные фонды, страховые и финансовые компании и т.д.).

Системообразующие связи и отношения определяются через специфические банковские операции, которые могут производить только кредитные институты. К таким операциям можно отнести кредитование, привлечение депозитов, депозитарное обслуживание, проведение взаиморасчётов, валютные операции, ведение счетов клиентов и т.д.

Упорядоченность элементов и связей проявляется в возможности выделения подсистем, для которых в целом характерны основные системные свойства. Основанием для выделения таких подсистем, например, может быть региональный аспект (региональные банковские системы).

Взаимодействие со средой банковской системы страны проявляется в том, что на современном этапе она способна реагировать на общее состояние российской и мировой экономики.

Наличие процессов управления в банковской системе проявляется особенно наглядно. Во-первых, это процессы управления, связанные законодательно закрепленной ролью Центрального банка в регулировании деятельности коммерческих банков. Во-вторых, все существеннее управленческая роль банковских ассоциаций. В-третьих, возрастает регулирующее влияние международных финансово-кредитных институтов.

Во многом решение банковских проблем связано с выбором модели развития финансовой системы.

В настоящее время в мире сложились разные модели банковских систем, представленных в таблице 1 с учетом признаков классификации.

Таблица 1.1 – Модели банковских систем

|  |
| --- |
| Модели банковских систем |
| По уровням организации |
| Одноуровневая | Двухуровневая | Трехуровневая |
| По степени институционального развития банковской системы и рынка финансовых услуг |
| Развитая банковская система | Банковская система с развивающейся экономической системой |
| По особенностям правового обеспечения экономической системы |
| Континентальный тип, основанный на европейском праве | Англо-американский тип с разделенными фунщиями, построенный на основе англо-американского права |
| По принципам построения экономической системы |
| Планово-распределительная банковская система | Капиталистическая рыночная) банковская система | Банковская система переходного типа |
| По принципу взаимоотношения банков с отраслями экономики |
| Модель открытого рынка: -между банками и корпорациями нет тесных и устойчивых связей(модель США); | Модель корпоративного регулирования: -наличие тесных, устойчивых связей между банками и корпорациями (модель Германии и Японии); |
| По уровню специализации |
| Универсальная модель: - сочетание краткосрочного кредитования и инвестирования в корпоративные ценные бумаги; -сохранение традиционной фондовой биржи; -кредитные организации обладают свободой в выборе клиентуры, объектов и форм деятельности  | Специализированная модель:специализация по срокам и видам кредитования. Для преодоления указанных ограничений создаются банковские холдинги; |
| По уровню интеграции |
| Мировая банковская система | Региональная банковская система | Национальная банковская система |

Различные модели банковских систем формируются по ряду формообразующих элементов и признаков:

Элементы:

-институты (депозитно-кредитные, договорно-сберегательные, инвестиционные, парабанки);

-продукты (депозиты, переводы, кредиты, обменно-разменные и др.);

 -условия реализации (доступ и полнота информации, минимальная зависимость от государства и неформальных институтов, формирование эмпатии и доверия);

-способы мотивации (внешние потребности, обусловленные воспроизводственным процессом; внутренние потребности - получение комиссионных, процента и ренты).

Признаки, определяющие модель банковской системы:

-характер межбанковских связей (семейные, фамильные, корреспонденсткие и др.);

-организационно-правовая форма (частная, акционерная, на взаимности, государственная);

-уровень надзора и регулирования деятельности;

-масштаб и границы деятельности.

Развитие процессов интернационализации международных операций и рынков ссудных капиталов привело к возможности финансирования не только с помощью национальных рынков, но и с использованием возможностей финансовых рынков отдельных зарубежных государств и в целом мирового уровня. В настоящее время в банковском секторе усилилась глобализация, рынки капитала стали глобальными, банки стали расширять филиальную сеть как по регионам, так и по странам, в свою очередь это приводит к разработке новых банковских продуктов, более универсальных, способных использоваться в различных странах мира. Эти процессы способствуют повышению квалификации работников банков, а также интенсифицируют внедрение информационных технологий в банковский сектор, чтобы повышать уровень обслуживания клиентов и привлекать больше средств.

В состав мировой финансовой системы входит мировая банковская система, включающая региональные и национальные системы (Рис.1).

Главной целью мировой банковской системы является обеспечение стабильного развития мирового банковского бизнеса и создание благоприятных условий для социально-экономического развития различных стран.

Можно выделить несколько факторов, которые способствовали глобализации и интеграции мирового банковского сообщества:

Положительные факторы

-смягчение государственных валютных и внешнеторговых ограничений в ведущих странах мира;

- снижение государственного регулирования финансово-кредитных операций в основных мировых финансовых центрах;

- информационных технологий, чтобы облегчить принятие решений в финансовой сфере, сократить время на трансакцииЮ видеть изменния курсов и финансовых инструметов в реальном времени

-институциализация финансовых рынков - преимущественное развитие активности институциональных инвесторов — крупных финансово-кредитных учреждений, обладающих несравненно большими ресурсами и возможностями по сравнению со средствами мелких частных инвесторов.

Кредитные организации появились в России относительно поздно, в середине 18 века. Государство не разрешало создавать коммерческие банки и любые попытки пресекались. В течение многих лет банки были казенными учреждениями, то есть имели государственный статус. В 1861 году была проведена реформа банковской системы, которая предполагала трансформацию государственных баков в частные. С приходом нового режима в 1917 году была проведена новая реформа, в соответствии с которой все коммерческие банки были национализованы. То есть фактически до 90 года все банки были в руках государства.

При этом роль кредитной системы СССР начало усиливаться с принятием в 1981 г. постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР «Об усилении работы по экономии и рациональному использованию сырьевых, топливных, энергетических и других материальных ресурсов», которое устанавливало введение режима строгой экономии и бережливости, тайм-менеджмента, разработка мер по борьбе с расточительством [8, с. 40].

Главнейшим звеном социалистической кредитной системы был Государственный банк СССР, крупнейший банк мира. Он организовывал и регулировал денежное обращение в стране, осуществлял кассовые операции, аккумулировал временно свободные средства и денежные накопления предприятий, хозяйственных, бюджетных и общественных организаций и населения; осуществлял краткосрочное выдача кредитов отраслей народного хозяйства; производил долгосрочное выдача кредитов совхозов, колхозов, межхозяйственных предприятий, организаций торговли и индивидуальных заемщиков, финансировал совхозы; организовывал и совершал расчеты в народном хозяйстве; обеспечивал кассовое исполнение государственного бюджета; осуществлял валютную монополию государства, принимал участие в международных расчетах и операций с иностранной валютой. Также Госбанк СССР мог выполнять государственную эмиссию денег и банковских и казначейских билетов, так как у него была на это монополия. Госбанк также выступал расчетным центром страны. Он ведал организацией расчетов, определял их принципы, контролировал соблюдение договорной, расчетной и платежной дисциплины, правильное и своевременное проведение расчетов. Расчеты совершались с помощью наличных денег, а также путем безналичных платежей, которые в основном и формировали платежный оборот в стране. Наличные деньги применялись, главным образом, в расчетах с населением, безналичные расчеты преобладали в отношениях между государственными, кооперативными, общественными предприятиями, организациями и учреждениями [23, с. 24].

Стройбанк СССР финансировал капитальные вложения в реальный сектор экономики, а также в образовательные и культурные учреждения. Он предоставлял среднесрочные и долгосрочные кредиты на техническое перевооружение и модернизацию предприятий (включая затраты на НИОКР и механизацию производства). Данные затраты предприятий были включены в госплан капитальных вложений. Стройбанк также производил кредитные операции краткосрочного характера с подрядными строительными, строительно-монтажными, строительно-ремонтными организациями, расчетные счета которых находились в его учреждениях.

Внешторгбанк СССР являлся акционерным кредитным учреждением, осуществляющим внешнеторговые операции, расчета по импортным и экспортным операциям, валютные расчеты, кредитовал внешнюю торговлю. У этого банка было более 1000 контрагентов – банков иностранных государств и организаций. Основной ролью Внешторгбанка было обслуживание различных международных операций, налаживание связей с иностранными контрагентами, развитии различных форм сотрудничества социалистических стран в рамках планомерной экономической интеграции.

Государственные трудовые сберегательные кассы выполняли функции по привлечению средств населения во вклады в порядке размещения государственных займов и денежно-вещевых лотерей, производили безналичные перечисления на счета по вкладам заработной платы рабочим и служащим и других денежных доходов трудящихся; вели безналичные расчеты граждан по квартплате, за коммунальные и другие услуги [12, с. 19].

После перестройки банковская система пережила изменения. По мнению И.Т. Балабанова в современных условиях банки являются единой системой с множеством элементов с отношениями и связями, образующими единое целое. Взаимосвязь и взаимозависимость коммерческих банков проявляется в осуществлении межбанковских расчетов, когда банк по поручению клиентов осуществляет платежи и расчеты через:

-расчетную сеть;

-банки-корреспонденты, расчеты через которые осуществляются на основании заключенных между ними договоров;

-банки, уполномоченные на ведение определенного вида счетов и осуществление платежей;

-клиринговые центры — небанковские кредитные организации, осуществляющие расчетные операции.

По мнению Е.Ф. Жукова основной частью кредитной системы является банковская система, предполагающая совокупность банковских учреждений, включающих Центральный банк и банковский сектор, представленный коммерческими, сберегательными и ипотечными банками .

Банковская система - закрепленная законами форма организации функционирования в стране специализированных кредитных учреждений. Банковская система - совокупность разных видов взаимосвязанных банков и других кредитных учреждений, действующих в рамках единого финансово- кредитного механизма.

Банковская система может быть рассмотрена с ряда позиций - как организационная и как институциональная схема. Организационная схема объединяет функционирующие в России виды и формы кредитов. Институциональная схема включает совокупность отдельных элементов — учреждений и организаций, прямо или косвенно участвующих в банковской деятельности, их задачи, функции и операции.

Известно, что в составе отечественной банковской системы отсутствуют или слабо развиты отдельные элементы. Так, в составе деловых банков отсутствуют учреждения мелкого кредита (кредитная кооперация, общества взаимного кредита). Информационное и методическое обеспечение далеки от необходимого уровня. Все это дало основание некоторым российским и зарубежным авторам сделать вывод о том, что российский банковский сектор еще не оформился как некая система1.

 Банковская система включает в себя Центральный банк, кредитные организации, филиалы и представительства иностранных банков.

 Банковская система Российской Федерации представлена на рис. 2



Рис.2. Банковская система

Национальный банк РК (Национальный банк) является верхним уровнем банковской системы. Национальный банк является главным банком Казахстана и находится в ее собственности. С одной стороны, он является юридическим лицом, осуществляющим определенные гражданско-правовые сделки с коммерческим банками и государством. .  Его роль сводится к разработке мер по в области денежно-кредитной политики (в соответствии с Законом «О Национальном банке РК»), также он разрабатывает механизмы работы коммерческих банков, вырабатывает правила игры для банков и всех участников рынка, регулирует правила предоставления кредитов и займов как банкам, так и реальному сектору, устанавливает процентные ставки, регулирует валютные курсы. Он может проводить различные операции для регулирования валютного рынка, в частности интервенции. При этом он взаимодействует только с российскими и зарубежными коммерческими банками и Правительством, представительными и исполнительными органами государственной власти, органами местного самоуправления, государственными внебюджетными фондами, воинскими частями. Однако, Национальный банк не может осуществлять операции напрямую с физическими или юридическими лицами (за исключением военнослужащих и служащих Национальный банк). Также Национальный банк не может выдавать кредиты предприятиям или коммерческим банкам. То есть Национальный банк является в роли регулятора банковского рынка, он вырабатывает правила игры, контролирует их исполнение, в условиях кризиса может напрямую влиять на всех субъектов банковской системы.

Коммерческие банки и другие кредитные организации представляют собой второй уровень банковской системы. При этом функциями банков является произведение расчетных операций, а также выдача кредитов физическим и юридическим лицам. Также они могут выступать либо как инвесторами, либо посредниками инвесторов и реального сектора экономики. Для осуществления своей деятельности коммерческие банки должны соблюдать обязательные нормативы Национального банка, а также действовать в разработанных Национального банка правовых рамках.

Постепенно совершенствуясь, банковская система РК все в большей степени начинает становиться развитой системой, и не только внешне, но и по сути проводимых операций, в ней растет количество небанковских кредитных организаций, таких как инвестиционные, пенсионные, брокерские и др. компании.

Политика Национального банка, направленная на увеличение устойчивости и надежности банковской системы, должна привести к развитию крупных, конкурентоспособных, устойчивых банков и постепенному вытеснению мелких. На рисунке 4 представлены данные о количестве банков в РК [5, 240].



Рисунок 4 – Количество банков в РК

 Больше всего банков было образовано в период перестройки, этому способствовала непроработанная законодательная база и желание учредителей обогатиться за счет банковской деятельности, так как зачастую создавались банки однодневки.

Особенностью банков этого периода была их неустойчивость, причинами которой не в последнюю очередь стали недостаточная квалификация, нехватка капитала, неверная процентная политика, высокий риск и низкая ликвидность. Все это приводило к большому числу банкротств. После проработки нормативной базы регламентирующей основы банковской деятельности создание кредитных организаций пошла на убыль, за счет политики слияний и поглощений. Такая политика способствовала образованию крупных стабильных банков отвечающих предъявляемым требованиям со стороны Национального банка.

В настоящее время идет процесс сокращения банков в РК, что связано с необходимостью наличия в экономике только сильных кредитных институтов, которые могут противостоять внешним и внутренним шокам и способствовать стабилизации экономики страны.

Так на конец 2015 года количество банков в РК сократилось из-за двух крупных слияний. При этом присоединение БТА к Казкому увеличила активы банка, но негативно повлияло на его прибыльную составляющую, то присоединение Forte Bank и Темирбанка к Альянсу, как показывают результаты, благоприятно сказалось на финансовое состояние банка.

Таким образом, видно, что второй уровень банковской системы представлен кредитными и небанковские организациями, и может быть дополнен различными банковскими ассоциациями и союзами.

На формирование банковских систем в разных странах оказывали влияние различные внешние и внутренние факторы исторические, политические, этнические, религиозные, экономические и даже климатические факторы. Однако, несмотря на это, существуют общие принципы построения банковской системы на национальном уровне. В состав этих принципов входят:

1. Принцип иерархичности банковской системы реализуется путем правового разделения функций центрального банка и других банков. В РК Национальный банк является регулятором всех банков, а также проводит денежно-кредитную и валютную политику, устанавливает процентные ставки, регулирует объемы денежной массы. Коммерческие банки работают по правилам игры, созданным Национальным банком. Они должны исполнять все его требования по уровням обязательных резервов и составу активов. То есть Национальный банк задает правовые рамки деятельности коммерческих банков, выполняет надзорную и регулирующую функцию для поддержания стабильности банковской системы.

2. Отсутствие конкуренции Национального банка с другими банками страны, находящимися на нижестоящем уровне кредитной системы, т.к. цели центрального банка ориентированы на поддержание стабильности банковской и платежной системы страны и курса национальной валюты, реализацию экономической политики правительства, достижение устойчивого развития экономики;

3. Так как коммерческие банки принимают участие в кредитовании физических лиц, а также в аккумуляции сбережений населения, их стабильность обуславливает и стабильность всей экономики. Именно поэтому в РК деятельность банков очень сильно регламентирована, чтобы минимизировать риск невыдачи вкладов. В зарубежных странах контроль может осуществляться не только центральным банком, но и, например, Банковской комиссией во Франции, министерством финансов и другими специальными органами.

4. Банки обладают функцией универсальности. То есть могут выполнять различные функции, как просто кредитных организаций, так и депозитариев или инвестиционные. По законодательству РК коммерческие банки не должны иметь специализацию по видам предоставляемых услуг, а наоборот это банковской системы, адекватной потребностям экономического роста. диверсифицированные структуры, объединяющие различные функции для клиентов. При этом, этот принцип таит в себе опасность консервации неэффективной структуры банковского продуктового ряда, компенсирую низкую рентабельность одной группы услуг высокой доходностью других. Сочетание в рамках одного банка коммерческих и инвестиционных услуг, обостряет так называемый конфликт интересов между банком и его клиентами, что повышает значение систем внутреннего контроля в банках универсального типа. Однако в настоящее время признано, что универсальный статус банков отвечает базовым потребностям российской экономики и обеспечивает благоприятные условия для развития

5. В РК банки второго уровня являются коммерческими и по законодательству основной их вид деятельности - это получение прибыли. Во многих странах существуют также и некоммерческие кредитные организации, например ипотечные банки, у которых иные цели. В РК же пока нет системы некоммерческих банков и нет банков со специфическими видами деятельности. Во многом это обстоятельство препятствует развитию банковского сектора.

Принцип стабильности банковских систем отражен в целях деятельности центральных банков - стабильность валютного курса, банковской и платежной систем.

Указанные принципы, по мнению автора, в современных условиях развития необходимо дополнить принципом интегрированности в мировую банковскую систему, в связи с интернационализацией различных сфер деятельности, в том числе и банковской. Он должен определять взаимодействие мировой банковской системы с региональными и национальными системами.

При этом, функции банков можно свести к двум основным. Это прежде всего кредитная функция, направленная на снабжение всех субъектов финансовых отношений денежными средствами как для текущей деятельности, так и для осуществления долгосрочных проектов. при этом выдача кредитов может быть как прямое через предоставление кредитов, так и через рынок ценных бумаг, и в этой ситуации банки выступают посредниками между компаниями и инвесторами. При обеспечении различных расчетов банки разрабатывают различные технологии обслуживания клиентов, варианты повышения качества сервиса, внедряют новые информационные технологии, применяют инновации. Второй важной функцией банков является обеспечение субъектов денежного рынка специфическими банковскими продуктами, такими как кредитными картами, комбинированными вкладами, делительными услугами на рынке.

## **1.2 Сущность, цель, задачи анализа финансового состояния банка**

 Финансовое состояние кредитной организации, его устойчивость и стабильность непосредственно зависят от результатов его коммерческой и финансовой деятельности.

В трудах многих экономистов рассматривалась сущность финансового состояния. Экономисты В.В. Бочаров, В.Е. Леонтьев, Н.Н. Радковcкая, раскрывая данное понятие, отмечают, что состояние финансов субъекта хозяйствования, или его финансовое состояние, - комплексное понятие, характеризующееся системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов [12,123 с.]. Данное состояние является результатом взаимодействия всех элементов системы финансовых отношений предприятия, определяемое всей совокупностью производственно-хозяйственных факторов**.**

Г.Б. Поляк под финансовым состоянием понимается способность предприятия финансировать свою деятельность [23,24 с.]. Такая способность охарактеризована способностью обеспечить достаточным объемом финансовых ресурсов, необходимых для деятельности предприятия, способность грамотно их разместить и использовать. Кроме того, необходимо эффективно использовать, финансовые взаимоотношения с другими юридическими и физическими лицами, иметь платежеспособность и финансовую устойчивость. И.А. Бланк, отмечает, что финансовое состояние отражает нормальные денежные отношения, которые связаны с производством и реализацией продукции, воспроизводством оборотных и основных фондов, получением прибыли [11,122 с.]. Автор подчеркивает, что финансовое состояние предприятия складывается в процессе отношений с внешним и внутренним окружением (поставщики, покупатели, акционеры, налоговые органы, банки и др.). Изменение финансового состояния предприятия влияет на его экономические перспективы.

Управление финансовыми потоками может быть эффектив­ным только в том случае, если субъекты управления будут иметь чет­кое представление о средствах и обязательствах предприятия, выруч­ке и затратах, прибылях и налогах, фондах и ресурсах. Финансовая информация, отражающая деятельность предприятия, представляет собой систему показателей о движении денежных средств. Внутренние источники информации качестве основы имеют финансовую отчетность — такую информационную модель предприя­тия, которая, благодаря своей унфицированности и общим стандартам годится для оценки имущественного и финансового положения пред­приятия.

Для того, чтобы нормально функционировать, обеспечивать своевременные расчеты необходимо располагать определенными финансовыми ресурсами. Финансовый потенциал организации должен быть сформирован так, чтобы был обеспечен постоянное увеличение выпуска продукции, дохода, прибыли, других показателей функционирования предприятия.

Таким образом, финансовое состояние необходимо изучать вместе с оценкой и анализом динамики основных показателей финансовой деятельности, представленной в бухгалтерской отчетности. Анализ финансового состояния необходимо проводить не только когда наблюдаются экономические затруднения, но и в целях предвидения экономических трудностей, в целях их избежания. При этом необходимо отслеживать динамику внеоборотных и оборотных активов, собственного и заемного капитала. Для реализации своей деятельности, каждому предприятию нужно всегда наблюдать за модификациями финансового состояния. Финансовое состояние предприятия представляет собой финансовую конкурентоспособность, способность использовать финансовые ресурсы и капитала [21,23 с.].

Содержание, роль и значение анализа финансового состояния в управлении коммерческим банком представлены на рисунке 1.



Рисунок 1.1 Содержание анализа финансового состояния и важнейшие направления его реализации в управлении коммерческим банком

 Значимой характерной чертой рассмотрения экономического состояния в банках считается то, что деятельность их неразделимо сопряжена с процессами и явлениями, совершающимися в этой среде, где они действуют. По этой причине проведению анализа экономического состояния в банке обязан предшествовать исследование окружающей его финансово-политической, деловой и финансовой среды.

Эффективность многих управленческих решений может быть оценена с помощью экономических характеристик, по этой причине исследование финансового состояния, как необходимая часть финансового анализа считается этапом, операцией и один с ключевых условий предоставления качества и эффективности принимаемых управленческих решений. Исследуя и описывая финансовую эффективность работы банк, анализ является одной из функций управления наряду с планированием, организацией, регулированием, координацией, мотивацией, стимулированием, гуманизацией и контролем. В таком случае есть, исследование финансового состояния и финансовый анализ в целом в коммерческом банке исследует и дает оценку не только эффективность работы самого банк, но и финансовую результативность управления им.

Главная цель финансового анализа – оценка финансового состояния банка и своевременное выявление, а также устранение недостатков в финансовой деятельности, нахождение возможностей улучшения эффективности функционирования организации.

Оценка финансового состояния может быть выполнена с различной степенью детализации, в зависимости от цели анализа, имеющейся информации и т.д. Содержание и основная целевая установка финансового анализа – оценка финансового состояния и выявление возможности повышения эффективности функционирования хозяйствующего субъекта с помощью рациональной финансовой политики.

В традиционном понимании финансовый анализ представляет собой метод оценки и прогнозирования финансового состояния предприятия на основе его бухгалтерской отчетности.

В ходе управления активами устанавливается цель достижения их наивысшей доходности при соблюдении требуемого уровня ликвидности и разрешенного значения рискованности. Данная цель выполнима только лишь в основе системного анализа финансовых активов в указанных направлениях и целенаправленных действий согласно формированию надлежащей структуры активов.

Управление пассивами сопряжено с рассмотрением средств, не приносящих прибыли; изучением ключевых направлений поиска требуемых кредитных ресурсов с целью исполнения обязательств перед клиентами и с целью формирования активных операций; анализом вероятных способов привлечения «доступных» ресурсов.Анализ является основным методом управления рисками. С его помощью исследуются и оцениваются условия возникновения риска, масштабы предполагаемого ущерба, способы предупреждения рисков, источники его возмещения.

Сущность анализа финансового состояния во многом определяется его объектами, которые в коммерческом банке отражают содержание финансовой деятельности кредитного учреждения (рисунок 2).



Рисунок 1.2 Состав основных объектов анализа финансового состояния в банка

Целью управления банком в данной взаимосвязи представляет собой обеспечение условий с целью извлечения им желаемых экономических результатов при поддержании одновременно требуемого значения его финансового состояния. Финансовый анализ дает возможность оценить уровень достижения целей управления, т.е. его результативность; при данном финансовое состояние банк больше характеризует результативность его финансового управления, нежели управления в целом.

В банках решению вопросов, затрагивающих оценки финансового состояния, подбору характеристик и инструментов её выполнения, менеджерами различных уровней уделяется существенное внимание, однако происходит это в основном в рамках осуществлении отдельных видов управления: активами, пассивами, капиталом, рисками, где любая категория менеджеров несет ответственность за результативное ведение дел в своем месте работ. Такая организация анализа дает возможность рассредоточить опасности связанные с управлением. Степень финансового состояния банка в целом расценивается лишь в основе рассмотрения его финансовой отчетности, а кроме того информации, содержащейся в разных унифицированных докладах о деятельности банков, разрабатываемых государственными федеральными ведомствами и рассылаемых банкам, контроль за какими осуществляется на федеральном уровне. Данные сведения включают данные о активах любого банк, его обязательствах, капитале, доходах и расходах за текущий квартал и 3 предшествующих годы, другую информацию.

Однако для получения полной и более объективной оценки деятельности банка для собственных его целей необходимо проведение обобщающего комплексного анализа всех сторон деятельности банка, а также качества управления ею. [24]

Можно сделать вывод, что финансовое состояние кредитной организации постоянно меняется, тем не менее обеспечивает достаточность собственного капитала для покрытия обязательств. Параметры этого состояния не являются постоянной величиной, а непрерывно меняются из-за изменения внешней среды. Часть показателей проводит анализ структуры активов и пассивов с целью выработки оптимальной структуры собственного и заемного капитала. Другие показатели рассматривают текущую ликвидность и платежеспособность, чтобы минимизировать риски банкротства. Потому что при нехватки ликвидности банку следует в срочном порядке разработать меры по оптимизации денежных потоков, заемного капитала. Отдельные показатели, например, собственный капитал банка, накопленный им за время своего функционирования) оценивают финансовое состояние одновременно и ретроспективных позиций.

То есть можно сделать вывод, что финансовый анализ банков анализирует текущее состояние деятельности организации, ее активов и пассивов, а также соответствие нормативным показателям, но и способствует формированию краткосрочных и долгосрочных планов развития организации.

## **1.3 Методы проведения оценки финансового состояния коммерческого банка**

Непосредственно в ходе финансовго анализа решается задача получения достоверной картины текущего финансового состояния кредитной организации, существующих тенденций его изменения и прогноза на перспективу до 1 года, в том числе при возможном неблагоприятном изменении внешних условий.

Проведение эффективного анализа финансового состояния банка предполагает выполнение ряда условий. Ключевыми условиями являются достоверность и точность информации, используемой при анализе, а также его своевременность и завершенность. Отсутствие достоверных данных ведет к недооценке проблем банков, что может иметь опасные последствия для развития ситуации.

В анализе, как правило, используется система показателей, формируемая в процессе оперативного бухгалтерского учета и контроля. Часть недостающих показателей рассчитывается в ходе исследования. Посредством анализа устанавливаются наиболее существенные факторные показатели, оказывающие влияние на изменение результатов деятельности банка.

В работах многих специалистов в области финансового анализа рассмотрены различные аспекты проведения финансового анализа.

А.Д Шеремет в качестве задач анализа финансового положения выдвигает: определение качества финансового положения, изучение причин его улучшения или ухудшения за период, подготовка рекомендаций по повышению финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия [36,104 c.].

А. А. Володин задачами анализа финансового положения организации считает следующие:

1) объективная оценка финансовой устойчивости;

2) определение факторов, воздействующих на финансовую устойчивость;

3) выявление резервов повышения эффективности управления оборотным капиталом, обеспечения платежеспособности и поддержания финансовой независимости;

4) разработка вариантов конкретных управленческих решений, направленных на укрепление финансовой устойчивости [14, 22 c.].

В настоящее время в качестве основных методов финансового анализа применяются: горизонтальный, верти­кальный, трендовый, сравнительный, факторный и расчет и анализ относительных показателей.

Горизонтальный (временной) анализ позволяет определить абсолютные и относительные изменения различных статей отчет­ности по сравнению с предшествующим базисным периодом.

Вертикальный (структурный) анализ проводится с целью выявления удельного веса отдельных статей отчетности в общем итоговом показателе (например, удельного веса оборотных и внеоборотных активов в стоимости всех активов).

Трендовый анализ предполагает сравнение каждой отдельной позиции отчетности за ряд предшествующих периодов и опреде­ление тренда, т.е. основной тенденции динамики каждого показателя для исключения влияния индивидуальных особенно­стей отдельных периодов.

Сравнительный анализ — это анализ, проводимый по различ­ным показателям для оценки эффективности деятельности; может осуществляться как внутри предприятия (внутрихозяй­ственный), так и в сравнении с другими предприятиями (конку­рентами, среднеотраслевыми и т.д.).

Факторный анализ — анализ влияния отдельных факторов на динамику результативного показателя (например, прибыли).

Анализ финансовых коэффициентов (R-анализ) предполагает расчет и анализ финансовых коэффициентов для выявления различных взаимозависимостей и их сравнения с выбранной базой (например, аналогичными показателями за предыдущий период, со среднеотраслевыми и т.д.). Выбор и методика расчета отдельных показателей зависит непосредственно от целей прово­димого анализа [13, 22 c.].

Основной целью проведения финансового анализа является оценка финансового положения, выявление тенденций его изменения и основных причин, определяющих характер этих тенденций, т.е. важно не только рассчитать необходимые показатели, но, самое главное, увидеть, какие тенденции они отражают и какими факторами определяются.

Методики проведения финансового анализа похожи по многим позициям, так как разработаны для одной цели - для обнаружения и устранения изъянов в финансовой деятельности организации. Можно выделить два вида анализа: экспресс-анализ и комплексный анализ. В первом случае аналитик предполагает получить лишь самое общее представление о предприятии, чья отчетность подвергается чтению, во втором — проводимые аналитические расчеты и ожидаемые результаты более детализированы и подробны.

Комплексный анализ подразумевает следующие разновидности.

К методам, которые не используют единый интегральный показатель относят:

1) Метод исчисления и сравнения коэффициентов применяющий горизонтальный (а также динамический и структурный ) анализ. Проводится анализ таких показателей, как выручка, объем собственного капитала, размер активов, объем основных средств, размер прибыли, объем собственных оборотных средств и др. Эти показатели удобно представлять в табличной форме, применяя сравнение с прошлыми и прогнозными значениями.

При этом необходимо рассчитать и анализировать отклонения Оценка реализовывается по принцип сравнения с прошедшим периодом. Значительная информация содержится в данных об изменении показателей (темп роста, темп прироста).

2) Метод анализа экономических и финансовых коэффициентов включает исчисление различных показателей и сравнение их с нормативными по отрасли. И анализ их динамики по отношению к прошлому периоду.

3) Метод комплексной оценки эффективности деятельности предприятия.

При использовании данного метода, необходимо применять следующие шаги :

- определить динамику рассчитанных показателей использования всех ресурсов компании.

- расчет прироста ресурсов на 1% прироста выручки с помощью деления темпа прироста соответственных ресурсов на темп прироста выручки от продажи продукции.

- оценить влияние количественных и качественных показателей, применяя метод абсолютных разниц.

- определить экономию использованных ресурсов.

Метод системного анализа является наиболее эффективным методом анализа информации на современном этапе. Он позволяет решать сложные управленческие задачи, основываясь на обработке целых массивов данных, а не отдельных информационных фрагментов. Использование данного метода возможно только при условии применения компьютерных технологий.

Рассмотренные методы позволяют выделить наиболее существенно влияющие на результат факторы, установить положительные и отрицательные моменты в деятельности банка, выявить резервы повышения его эффективности

# **Глава 2 Оценка финансового состояния коммерческого банка на примере**

## **2.1 Экономико-организационная характеристика банка RBK**

Bank RBK — универсальный казахстанский банковский институт, имеющий сбалансированные показатели развития. Входит в топ-10 крупнейших банков Казахстана. Банк осуществляет серьезные инвестиции в развитие человеческого капитала, инфраструктуры, информационных технологий и собственного бренда.

АО «Bank RBK» ведет свою историю с момента основания в 1992 году банка «Мекен» – одного из первых частных банков независимого Казахстана. В 1996 году частный банк «Мекен» был переименован в ЗАО «Алаш-Банк», которое в свою очередь в 2005 году было перерегистрировано в АО «Казахстанский Инновационный Коммерческий Банк» (КазИнКомБанк). В 2010 году произошло обновление состава акционеров и изменение стратегии развития Банка. В сентябре 2011 года АО «КазИнКомБанк» было переименовано в АО «Bank RBK»

АО «Bank RBK» является членом Казахстанской фондовой биржи, Ассоциации финансистов Казахстана, участником Системы обязательного коллективного гарантирования (страхования) вкладов (депозитов) физических лиц Республики Казахстан, партнером Фонда развития предпринимательства «Даму» в рамках реализации Единой программы поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса 2020» и Программы финансирования субъектов малого и среднего предпринимательства в сфере обрабатывающей промышленности, партнером АО "НУХ «КазАгро» в рамках реализации Программы финансового оздоровления субъектов агропромышленного комплекса «Агробизнес-2020», партнером АО «Банк Развития Казахстана» в рамках программ финансирования субъектов крупного предпринимательства в обрабатывающей промышленности и индустриально инновационного развития Республики Казахстан, партнером АО «Аграрной кредитной корпорации», партнером Сообщества всемирных межбанковских финансовых телекоммуникаций (SWIFT), а также принципиальным участником Visa International.

В ноябре 2017 г. фактически единственным акционером АО «Bank RBK» (99,01% голосующих акций Банка) стало ТОО «КСС Финанс» – структура, принадлежащая президенту ТОО «Казахмыс Холдинг» Владимиру Киму.

Банк имеет право обслуживать экспортно-импортные операции различных видов, в том числе с применением различных финансовых инструментов. Банк производит обслуживание по пластиковым картам - как дебетовым, так и кредитным. При этом банк входит в международные платежные системы, поэтому может выдавать карты Visa и MasterCard, а также производить платежи в рублях и иностранной валюте, наличным и безналичным способом.

В 2016 году розничный бизнес Группы продолжил динамичное развитие как на территории России, так и за ее пределами. Ядром розничного бизнеса остается АО «Bank RBK» по обслуживанию физических лиц.

Банк представлен в городах Астана, Алматы, Актау, Актобе, Атырау, Караганда, Кокшетау, Павлодар, Талдыкорган, Усть-Каменогорск, Шымкент, Семей и Экибастуз.

Ниже приведена организационная структура банка АО «Bank RBK».



Рисунок 2.1- Организационная структура АО «Bank RBK»

Высшим органом управления банка АО «Bank RBK» является Общее собрание акционеров. Наблюдательный совет Банка, избираемый акционерами и им подотчетный, обеспечивает стратегическое управление и контроль деятельности исполнительных органов – Президента – Председателя Правления и Правления. Исполнительные органы осуществляют текущее руководство Банком и реализуют задачи, поставленные перед ними акционерами и Наблюдательным советом.

Коллегиальным исполнительным органом управления является Правление Банка, а единоличным исполнительным органом – Председатель Правления. Основной задачей коллегиальных органов является руководство текущей деятельностью Банка.

Совет директоров Банка осуществляет общее руководство деятельностью Банка, за исключением решения вопросов, отнесенных к исключительной компетенции Общего собрания участников.

Члены Совета директоров, Председатель Совета директоров и один его заместитель избираются Общим собранием участников Банка. Руководство текущей деятельностью Банка осуществляется Председателем Правления и Правлением Банка. Председатель Правления и Правление Банка подотчетны Общему собранию участников и Совету директоров Банка. Членами Правления о должности являются Председатель Правления и его заместители. Председатель Правления руководит всей деятельностью Банка.

Правление Банка обеспечивает выполнение решений Общего собрания участников и Совета директоров Банка.

Основными видами розничной деятельности являются: кредитование частных клиентов, привлечение средств частных клиентов, услуги частным клиентам. Рассмотрим их более подробно.

- кредитование частных клиентов: в потребительских программах Банк внедряет принцип, по которому надежность и платежеспособность клиента влияют на стоимость кредита.

В 2016 году Банк выделил две основные категории заемщиков с отдельными условиями по кредитам: сегмент «Молодежь» — заемщики 18–20 лет с трудовым стажем не менее 4 месяцев, кредит которым оформляется под поручительство родителей, и заемщики, получающие доходы в виде пенсии на счета в Банке. Продолжена либерализация условий по потребительским кредитам: вдвое увеличена максимальная сумма кредитов без обеспечения и под поручительство физических лиц; до 65 лет увеличено возрастное ограничение для заемщиков по кредиту без обеспечения; также реализуется пилотный проект по либерализации требований к месту регистрации клиента.

С I квартала 2016 года Банк предложил клиентам новую линейку розничных кредитных продуктов, которая предусматривает разные условия для разных клиентских сегментов: сотрудников Банка и его дочерних компаний; работников предприятий, которые участвуют в зарплатном проекте, и т.д. При наличии у заемщика хорошей кредитной истории к процентной ставке может быть применен понижающий дисконт.

В рамках стратегии развития Группы приоритетной категорией клиентов для АО «Bank RBK» является верхнемассовый сегмент клиентов, в то время как Лето Банк специализируется на обслуживании среднего и нижнего клиентских сегментов. В связи с этим в 2016 году АО «Bank RBK» увеличил минимальную сумму потребительского кредита с 50 000 до 100 000 рублей и повысил требования к максимальному доходу заемщиков. Кроме того, банк изменил систему ценообразования по кредитам, перейдя к определению процентной ставки в зависимости от суммы кредита и сегмента клиента.

Итак, преимущества Банка и предоставляемых им продуктов и услуг:

 – присутствие в Астане, Алматы, Актау, Актобе, Атырау, Караганда, Кокшетау, Павлодар, Талдыкорган, Усть-Каменогорск, Шымкент, Семей и Экибастуз;

- широкий спектр услуг и решений для разных категорий клиентов;

- система скидок и бонусов по кредитным картам;

- гибкие процентные ставки по кредитам;

- высокий уровень достаточности капитала.

## **2.2 Анализ финансового состояния банка**

 Анализ структуры активов проведен на основании данных бухгалтерских балансов АО «BANK RBK» (см. Приложения 1 и 2). Анализ активов представлен в таблице 2.1.

Таблица 2.1 - Анализ размера, структуры и динамики активов АО «BANK RBK»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  Показатель | 01.01.2014 г.  | 01.01.2015 г.  | 01.01.2016 г.  | Изменения 2016/2014 |
| тыс. руб. | % к итогу | тыс. руб. | % к итогу | тыс. руб. | % к итогу | Абсолютное+тыс. руб. | Темп роста, % |
| Денежные средства  | 53109101 | 3,6 | 75391362 | 3,7 | 138341245 | 5,1 | 85232144 | 260,5 |
| Средства кредитных организаций в Центральном банке Российской Федерации  | 43516995 | 3,0 | 60601489 | 3,0 | 92758502 | 3,4 | 49241507 | 213,2 |
| Обязательные резервы | 15415602 | 1,0 | 17389242 | 0,9 | 19837894 | 0,7 | 4422292 | 128,7 |
| Средства в кредитных организациях | 6468180 | 0,4 | 11230202 | 0,6 | 18101912 | 0,7 | 11633732 | 279,9 |
| Чистые вложения в ценные бумаги, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток | 30472489 | 2,1 | 18368420 | 0,9 | 1396106 | 0,1 | -29076383 | 4,6 |
| Чистая ссудная задолженность | 1265153935 | 85,9 | 1683322017 | 83,0 | 2162160038 | 79,0 | 897006103 | 170,9 |
| Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи | 20819153 | 1,4 | 79532692 | 3,9 | 136827802 | 5,0 | 116008649 | 657,2 |
| Инвестиции в дочерние и зависимые организации  | 1464005 | 0,1 | 1576872 | 0,1 | 5966734 | 0,2 | 4502729 | 407,6 |
| Чистые вложения в ценные бумаги, удерживаемые до погашения | 2748475 | 0,2 | 2830670 | 0,1 | 96420683 | 3,5 | 93672208 | 3508,2 |
| Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы | 15845294 | 1,1 | 24250867 | 1,2 | 27071711 | 1,0 | 11226417 | 170,9 |
| Прочие активы  | 33903117 | 2,3 | 73971158 | 3,6 | 61364077 | 2,2 | 27460960 | 181,0 |
| Всего активов  | 1472036739 | 100,0 | 2029298877 | 100,0 | 2736675390 | 100 | 1264638651 | 185,9 |

По данным таблицы 2.1 видно, что в структуре активов наибольший удельный вес занимает чистая ссудная задолженность - 79,0%, хотя ее доля снизилась в 2015 г. по сравнению с 2012 г. на 6,9% (79,0%-85,9%). При этом увеличиваются доли денежных средств и чистые вложения в ценные бумаги, удерживаемые до погашения в 2015 г. по сравнению с 2012 г. на 3,3% (3,5%-0,2%). Однако темп прироста по этому показателю составил 2608,2%, что превышает темп прироста чистой ссудной задолженности (темп прироста 70,9%). В целом активы увеличились на 1264638651 тыс. руб., что составило 85,9%.



Рисунок 3 - Структура активов АО «BANK RBK»

Анализ привлеченных средств и источников собственных средств проведен на основании данных бухгалтерских балансов АО «BANK RBK» (см. Приложения 1 и 3). Анализ привлеченных средств представлен в таблице 2.2.

Таблица 2.2 - Анализ размера, структуры и динамики привлеченных средств АО «BANK RBK»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 01.01.2014 г. | 01.01.2015 г. | 01.01.2016 г. | Изменения 2016/2014 |
| Тыс. руб. | % к итогу | тыс. руб. | % к итогу | тыс. руб. | % к итогу | Абсолютное+тыс. руб. | Темп роста, % |
| Кредиты, депозиты и прочие средства Национального банка РК  | 19581078 | 1,5 | 32516822 | 1,7 | 223779418 | 8,7 | 204198340 | 1142,8 |
| Средства кредитных организаций  | 69496027 | 5,2 | 110300419 | 5,8 | 278675940 | 10,9 | 209179913 | 401,0 |
| Средства клиентов (некредитных организаций) | 1189826285 | 88,7 | 1677433384 | 88,7 | 1996398067 | 78,0 | 806571782 | 167,8 |
| Вклады физических лиц | 982659358 | 73,3 | 1338778438 | 70,8 | 1524505464 | 59,5 | 541846106 | 155,1 |
| Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 | 55270 | 0,0 | 55270 | - |
| Выпущенные долговые обязательства | 48058247 | 3,6 | 49610457 | 2,6 | 32039942 | 1,3 | -16018305 | 66,7 |
| Прочие обязательства | 13393144 | 1,0 | 19078789 | 1,0 | 24260559 | 0,9 | 10867415 | 181,1 |
| Резервы на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера, прочим возможным потерям и операциям с резидентами офшорных зон | 797007 | 0,1 | 2055771 | 0,1 | 2175866 | 0,1 | 1378859 | 273,0 |
| Всего обязательств  | 1341151788 | 100 | 1890995642 | 100 | 2560087304 | 100 | 1218935516 | 190,9 |

По данным таблицы видно, что в целом обязательства – размер привлеченных средств увеличились на 1218935516 тыс.., а темп роста составил 190,9%. В структуре привлеченных средств увеличивается доля по статье «кредиты, депозиты и прочие средства Центрального банка Российской Федерации» (с 1,5% до 8,7%) и снижается доля вкладов физических лиц (с 73,3%, до 59,5%), что свидетельствует об изменении динамики и наращивании доли вкладов физических лиц. Более того абсолютное изменение вкладов физических лиц имеет положительную динамику за три года – темп прироста 55,1%, что меньше темпа прироста средств клиентов (некредитных организаций) 67,8%, что свидетельствует о приоритетном источнике привлеченных средств таком как вклады юридических лиц.



Рисунок 4 - Структура источников привлеченных средств

Анализ источников собственных средств представлен в таблице 2.3.

Таблица 2.3 - Анализ размера, структуры и динамики источников собственных средств АО «BANK RBK»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  Показатель | 01.01.2014 г.  | 01.01.2015 г.  | 01.01.2016 г.  |  Изменения 2016/2014 |
| Тыс. руб. | % к итогу | тыс. руб. | % к итогу | тыс. руб. | % к итогу | Абсолютное+тыс. руб. | Темп роста, % |
| Средства акционеров (участников)  | 50730197 | 38,8 | 74394401 | 53,7 | 91564891 | 51,9 | 40834694 | 180,5 |
| Собственные акции (доли), выкупленные у акционеров (участников)  | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 | 0 | - |
| Эмиссионный доход  | 22693020 | 17,3 | 13621614 | 9,8 | 40352971 | 22,9 | 17659951 | 177,8 |
| Резервный фонд  | 3170085 | 2,4 | 3170085 | 2,3 | 4206578 | 2,4 | 1036493 | 132,7 |
| Переоценка по справедливой стоимости ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи | 0 | 0,0 | -34012 | 0,0 | -8468899 | -4,8 | -8468899 | - |
| Переоценка основных средств | 7304 | 0,0 | 806092 | 0,6 | 150488 | 0,1 | 143184 | 2060,4 |
| Нераспределенная прибыль (непокрытые убытки) прошлых лет  | 17208226 | 13,1 | 25815192 | 18,6 | 20700251 | 11,7 | 3492025 | 120,3 |
| Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период  | 37076119 | 28,3 | 20729863 | 15,0 | 28081806 | 15,9 | -8994313 | 75,7 |
| Всего источников собственных средств  | 130884951 | 100,0 | 138503235 | 100,0 | 176588086 | 100,0 | 45703135 | 134,9 |

По данным таблицы видно, что в целом размер источников собственных средств увеличился на 45703135 тыс. руб., а темп роста составил 134,9%. Наибольшая динамика источников собственных средств за 2014-2016 годы приходится на переоценку основных средств – темп роста 2060,4%, а также на нераспределенную прибыль прошлых лет - 120,3%. Однако в структуре прослеживается снижение данного показателя – с 13,1% до 11,7%. Следовательно, основным источником собственных средств ежегодно является нераспределенная прибыль прошлых лет.

Проанализируем розничный кредитный портфель АО «Bank RBK» за 2014-2016 гг. Данные представим в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Состав и структура розничного кредитного портфеля АО «Bank RBK» за 2014-2016 гг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  Показатель | 2014 г.  | 2015 г.  | 2016 г.  | Темп изменения 2016/2014 |
| тыс. руб. | % к итогу | тыс. руб. | % к итогу | тыс. руб. | % к итогу | тыс. руб. | в % |
| Ипотечные кредиты | 391106042 | 34,9 | 540137142 | 35,5 | 795284151 | 40,9 | 404178109 | 203,3 |
| Кредиты на покупку автомобиля | 102215126 | 9,1 | 133216076 | 8,8 | 130163214 | 6,7 | 27948088 | 127,3 |
| Потребительские кредиты, кредитные карты и прочее | 628062204 | 56,0 | 848045132 | 55,7 | 1020162083 | 52,4 | 392079879 | 162,4 |
| Всего портфель кредитов физическим лицам | 1121383372 | 100 | 1521398350 | 100 | 1945589448 | 100 | 824206076 | 173,5 |

Из таблицы видно, что за исследуемый период кредитование физических лиц занимает наибольший удельный вес в кредитном портфеле. Из которых наибольшую долю занимают потребительские кредиты, кредитные карты – их доля ежегодно составляет больше с 50%, тогда как доля кредитов на покупку автомобиля сокращается – с 9,1% до 6,7%. Следовательно, АО «Bank RBK» специализируется на предоставлении потребительских кредитов.

Для оценки эффективности кредитования частных лиц проанализируем соотношение просроченных кредитов с выданными кредитами за 2014-2016 гг. Данные представим в таблице 2.5.

Таблица 2.5 - Оценка эффективности кредитного портфеля частных лиц АО «Bank RBK»

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|   | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | Абсолютное изменение за 2016/2014 гг. | Темп роста 2016/2014, % |
| Размер кредитного портфеля, тыс. руб. | 1121383372 | 1521398350 | 1945589448 | 824206076 | 173,5 |
| Просроченные кредиты, тыс. руб. | 158115055,5 | 209952972,3 | 305457543,3 | 147342487,9 | 193,1  |
| Удельный вес просроченных кредитов в кредитном портфеле, % | 14,1 | 13,8 | 15,7 | 1,6 | 100 |

По данным таблицы видно, что эффективность кредитного портфеля частных лиц АО «Bank RBK» за 2014-2016 гг. снизилась, что подтверждает увеличение удельного веса просроченных кредитов в кредитном портфеле на 0,9%. Неэффективность кредитного портфеля частных лиц АО «Bank RBK» подтверждается и тем, что темп роста просроченных кредитов выше темпа роста кредитного портфеля (193,1 % > 173,5%).

Во многом неэффективность кредитного портфеля частных лиц вызвано резким падением реальных доходов населения из-за роста курса валют. При этом в 2014-2015 годах банк проводил мероприятия по привлечению максимального количества клиентов для роста портфеля. Часто заявки не проверялись должным образом, либо действовала упрощенная процедура. В кризис это привело к росту просроченной задолженности.

В настоящее время перед банком стоит задача привлечения более надежных клиентов, у которых не будет просрочек. Это могут быть либо ВИП клиенты, либо привлечение существующих клиентов брать кредиты по более выгодным условиям.

 Кредиты по кредитным картам, кредиты наличными, не имеют обеспечения. Так, в 2016 г. удельный вес необеспеченных кредитов составляет 50,0%, причем он ежегодно увеличивается. Также снижается доля по товарному обеспечению по потребительскому кредитованию с 62,1% в 2014 г. до 47,7% в 2016 г. Следовательно, банк наращивает необеспеченные кредиты, прежде всего – это потребительские кредиты. Такая структура кредитного портфеля АО «Bank RBK» является проблемой для банка, так как необеспеченные потребительские кредиты могут привести к увеличению кредитного риска. Это может привести к тому, что банку придется повысить суммы резервирования, которые банки обязаны отчислять в счет программ по необеспеченным кредитам.

Изменение кредитного портфеля АО «Bank RBK» по срокам выдачи отражено в таблице 2.6.

Таблица 2.6 - Динамика и структура кредитного портфеля частных лиц АО «Bank RBK» по срокам выдачи за 2014-2016 гг.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Срок Выдачи | На 01.01.14г. | На 01.01.15г. | На 01.01.16г. |
| Тыс. руб. | Уд. вес, % | Тыс. руб. | Уд. вес, % | Тыс. руб. | Уд. вес, % |
| - до 30 дней | 47098102 | 4,2 | 28906569 | 1,9 | 87551525 | 4,5 |
| - от 31 до 90 дней | 161479206 | 14,4 | 181046404 | 11,9 | 180939819 | 9,3 |
| - от 91 до 180 дней | 89710670 | 8,0 | 108019283 | 7,1 | 73932399 | 3,8 |
| - от 181 дня до 1 года | 398091097 | 35,5 | 603995145 | 39,7 | 838549052 | 43,1 |
| - от 1 года до 3 лет | 200727624 | 17,9 | 295151280 | 19,4 | 451376752 | 23,2 |
| - свыше 3 лет | 139051538 | 12,4 | 199303184 | 13,1 | 186776587 | 9,6 |
| - овердрафт | 85225136 | 7,6 | 104976486 | 6,9 | 126463314 | 6,5 |
| Всего | 1121383372 | 100 | 1521398350 | 100 | 1945589448 | 100 |

 Наибольший удельный вес в структуре кредитного портфеля по срокам выдачи занимают кредиты со сроком выдачи от 181 дн. до 1 года, т.е. потребительское кредитование товаров, предлагаемых в магазинах (бытовая техника, мебель и т.п.), а также наличными без обеспечения.

Чтобы наращивать кредитный портфель для физических лиц была упрощена процедура получения кредита, поэтому их доля также росла в 2015-2016 годах. В частности. В АО «Bank RBK» были внедрены следующие виды оптимизации выдачи кредитов:

 - отменен первоначальный взнос для ряда кредитов

 - ускорена процедура подачи документов, так как появилась он-лайн заявка

 - сокращены документы для получения кредита – только паспорт и сведения о доходах по ряду кредитов

 - упрощена процедура получения кредита для постоянных клиентов банка, а также у тех, у кого зарплатный счет в банке.

Также стало удобнее вести счета в банке и погашать кредиты, потому что были внедрены дистанционные технологии обслуживания. Они сокращают транзакционные затраты клиентов банка, поэтому удобны для клиентов банка.

Данные кредиты не требуют обеспечения и легки в получении, потому их популярность растет. Как показывает рисунок 6, в течение анализируемого периода доля данных кредитов возрастает.

Кроме того, возрос и удельный вес кредитов сроком от 1 года до 3 лет с 17,9 % на начало 2015 г. до 23,2 % на начало 2015 г. К этим кредитам можно отнести как кредитование товаров, так и автокредитование. Наблюдается снижение доли кредитов, выданные на срок более 3 лет. В основном это ипотечные кредиты, по которым наблюдается снижение в течение анализируемого периода. Данная ситуация объясняется как повышение ставок за ипотечные кредиты, так и снижением спроса на них.

Также видно, что уменьшается объем кредитов, выданных на срок 31 до 90 дней, и от 91 до 180 дней. К таким кредитам относятся краткосрочные кредиты по кредитным картам.

Таким образом, наблюдается увеличение кредитов со сроком от полугода до 3 лет. Исходя из специфики АО «Bank RBK», эти кредиты пользуются большой популярностью.

В настоящее время Банк АО «Bank RBK» выпускает карты международных платежных систем. В связи с наложением санкций на крупнейшие банки в 2016 году на день перестали обслуживаться карты Visa в АО «Bank RBK» 24, из-за чего клиенты понесли существенные потери. При этом, данная проблема коснулась как физических, так и юридических лиц. В результате, в АО «Bank RBK» стали разрабатывать проект собственной пластиковой карточки, основанной на внутренней платежной системе АО «Bank RBK» и на внутреннем программном обеспечении.

 Анализируя выпуск платежных карт АО «Bank RBK» можно увидеть четкую тенденцию к росту карт из года в год .

Как показывает Таблица 2.7, за последние три года наблюдался стабильный рост эмиссии пластиковый карт АО «Bank RBK» . При этом в 2016 году наблюдался резкий рост количества дебетовых карт, чтобы было вызвано расширением сотрудничества с компаниями по привлечению зарплатных клиентов.

Для того, чтобы увеличить выпуск кредитных карт, делает к зарплатным картам автоматический выпуск кредитной карты. Из-за этого в 2016 году наблюдался рост выпущенных кредитных карт банка. Это удобное средство краткосрочного кредитования, когда в течение льготного периода клиент может пользоваться кредитными ресурсами банка без начисления процентов. Но, если он пополнит карту позднее данного срока, процент будет выше, чем по потребительским кредитам.

При этом до сих пор кредитные карты в России менее востребованы, чем потребительские кредиты. В были попытки повысить популярность данных карт, но пока они не очень активные.

Таблица 2.7 Эмиссия кредитных и дебетовых карт АО «Bank RBK» 2015–2016 гг. (шт.)[38]

|  |  |
| --- | --- |
| Продукт | Количество карт, шт. |
| 2015 г. | 2016 г. | 2016 г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Кредитные карты | 4570 | 5540 | 6200 |
| Дебетовые карты | 7023 | 12400 | 13900 |
| Итого | 11593 | 17940 | 20100 |

Анализируя работу офисов обслуживания можно отметить, что в банке отсутствует отдельный отдел для работы c VIP клиентами. То есть фактически этот сегмент банком только начал охватываться, хотя у него огромный потенциал, особенно с учетом текущей ситуации. В банке существует сегментация клиентов и для тех, кто вкладывает более 500 тыс. рублей предусмотрена пластиковая карта с дополнительным набором услуг:

Персональный менеджер

До пяти дополнительных карт MasterCard World категории Black Edition для вас и вашей семьи

Специальные условия по депозитам и ипотеке.

Для таких клиентов следует разрабатывать специальные предложения по кредитованию, делать дополнительные скидки и бонусы.

Кредитование корпоративных клиентов представлено самыми разными отраслям российской экономики. Это и строительные компании, и добывающие, и компании сферы услуг, и сельхоз производители.

 Структура кредитования по отраслям представлена ниже на рисунке.



Рисунок 2.5 - Структура корпоративного кредитования АО «Bank RBK»

Проанализируем корпоративный кредитный портфель АО «Bank RBK» за 2014-2016 гг. Данные представим в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Анализ корпоративного кредитного портфеля АО «Bank RBK» за 2014-2016 гг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|   | 2014 г.  | 2015 г.  | 2016 г.  | Темп изменения 2016/2014 |
| Показатель | тыс. руб. | % к итогу | тыс. руб. | % к итогу | тыс. руб. | % к итогу | тыс. руб. |
| Экспресс-кредиты | 57508225,2 | 40 | 61530993,46 | 38 | 77965412,4 | 36 | 20457187,2 |
|
| Покрытие кассового | 28754112,6 | 20 | 34003970,07 | 21 | 47645529,8 | 22 | 18891417,2 |
| разрыва и пополнение оборотных средств |
|   |
|  Целевые кредиты и прочие долгосрочные  | 57508225,2 | 40 | 66388703,47 | 41 | 90959647,8 | 42 | 33451422,6 |
| Всего портфель кредитов корпоративным клиентам  | 143770563 | 100 | 161923667 | 100 | 216570590 | 100 | 72800027 |

Как видно из таблицы 2.8 большую долю составляют экспресс- кредиты и кредиты на целевые цели. Также видно, что из-за текущей нестабильности экономики и финансовых проблем, компании берут все больше кредитов на покрытие кассового разрыва и на пополнение оборотных средств. Данные кредиты легки для получения и не требуют залога. Также популярны экспресс –кредиты, но мы видим, что их доля сокращается, потому что они носят краткосрочный характер. Также видно, что растет доля целевого кредитования, оно долгосрочное. Компании при диверсификации своего кредитного портфеля склонны увеличивать долю долгосрочных кредитов, которые надо отдавать в будущем. Потому сейчас доля этих кредитов растет.

Проведем анализ корпоративного кредитования по срокам.

Таблица 2.9 - Динамика и структура кредитного портфеля корпоративных клиентов АО «Bank RBK» по срокам выдачи за 2014-2016 гг.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Срок  | На 01.01.12г. | На 01.01.13г. | На 01.01.14г. |
| Выдачи | Тыс. руб. | Уд. вес, % | Тыс. руб. | Уд. вес, % | Тыс. руб. | Уд. вес, % |
| - до 30 дней | 7476069,2 | 5,2 | 5 991 175,7 | 3,7 | 4331411,8 | 2 |
| - от 31 до 90 дней | 19265255,4 | 13,4 | 17 811 603,4 | 11 | 17325647,2 | 8 |
| - от 91 до 180 дней | 11501645 | 8 | 14 573 130,0 | 9 | 21657059 | 10 |
| - от 181 дня до 1 года | 29472965,4 | 20,5 | 35 623 206,7 | 22 | 49811235,7 | 23 |
| - от 1 года до 3 лет | 40111987,1 | 27,9 | 42 747 848,1 | 26,4 | 60639765,2 | 28 |
| - свыше 3 лет | 27316407 | 19 | 34 003 970,1 | 21 | 47645529,8 | 22 |
| свыше 10 лет | 8626233,78 | 6 | 11 172 733,0 | 6,9 | 15159941,3 | 7 |
| Всего | 143770563 | 100 | 161923667 | 100 | 216570590 | 100 |

Как видно, в корпоративном портфеле снижается доля коротких кредитов от 30 дней, от 31 до 90 дней, при этом растет доля кредитов 91-180 дней, 181-1 год. Это связано с текущей ситуацией в экономике, когда компании имеют финансовые трудности и берут кредиты на покрытие кассового разрыва и на покрытие оборотных средств. Они краткосрочные и их легко получить. Поэтому многие компании ими пользуются. Также в структуре краткосрочных кредитов есть кредитные линии для постоянных клиентов. Они также предоставляются на срок менее года.

Проведем анализ эффективности частного кредитования в банке.

Таблица 2.10 - Оценка эффективности кредитного портфеля корпоративных клиентов АО «Bank RBK»

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|   | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | Абсолютное изменение за 2016/2014 гг. | Темп роста 2016/2014, % |
| Размер кредитного портфеля, тыс. руб. | 143770563 | 161923667 | 216570590 | 72800027 | 150,6362537 |
| Просроченные кредиты, тыс. руб. | 18258861,5 | 22831237,05 | 36600429,71 | 18341568,21 | 200,45  |
| Удельный вес просроченных кредитов в кредитном портфеле, % | 12,7 | 14,1 | 16,9 | 4,2 | 100 |

Динамика просроченной задолженности корпоративных клиентов АО «Bank RBK»

Как показывают данные Таблицы 2.10 доля корпоративных клиентов увеличилась с 2014 по 2016 годы на 4,2% с 12,7% до 16,9%. В абсолютном выражении просроченная задолженность выросла почти в два раза.

Это связано с тем, что в течение 2014-2015 годов банк был ориентирован на привлечение корпоративных клиентов, увеличения кредитования, разрабатывал разные схемы привлечения клиентов. Так, например, для некоторых компаний для получения кредитования было достаточно получить положительный рейтинг со стороны рейтинговых агентств. При этом, данный рейтинг действовал в течение года и не мониторился. А финансовое положение компаний за это время могло ухудшиться.

Данная ситуация усложнилась с наступлением санкционного режима и роста курса доллара. Многие компании оказались неплатежеспособными. Поэтому в 2016 году просроченная задолженность банка резко выросла. И данная тенденция продолжится и в 2015 году, потому что ситуация в экономике будет только ухудшаться.

В таблице 2.8 и на рисунке 1 проанализируем финансовые результаты АО «BANK RBK» по данным отчетов о прибылях и убытках за 2014-2016 гг. (см. Приложения 2 и 4).

Таблица 2.11 - Размер и динамика финансовых результатов деятельности АО «BANK RBK» за 2014-2016 гг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | Изменения 2016/2014 |
|  |  |  |  | тыс. руб. | в % |
| Процентные доходы, всего, в том числе:  | 153412930 | 209959882 | 267664279 | 114251349 | 174,5 |
| От размещения средств в кредитных организациях | 19476881 | 20165566 | 20929853 | 1452972 | 107,5 |
| От ссуд, предоставленных клиентам (некредитным организациям)  | 130880670 | 185260705 | 236028074 | 105147404 | 180,3 |
| От оказания услуг по финансовой аренде (лизингу) | 0 | 0 | 0 | 0 | - |
| От вложений в ценные бумаги  | 3055379 | 4533611 | 10706352 | 7650973 | 350,4 |
| Процентные расходы, всего, в том числе:  | 61579072 | 87468907 | 112736052 | 51156980 | 183,1 |
| По привлеченным средствам кредитных организаций  | 3786006 | 8085812 | 21282246 | 17496240 | 562,1 |
| По привлеченным средствам клиентов (некредитных организаций) | 55450680 | 76241478 | 88206368 | 32755688 | 159,1 |
| По выпущенным долговым обязательствам  | 2342386 | 3141617 | 3247438 | 905052 | 138,6 |
| Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа) | 91833858 | 122490975 | 154928227 | 63094369 | 168,7 |
| Изменение резерва на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности, а также средствам, размещенным на корреспондентских счетах, всего, в том числе:  | -6631592 | -28796289 | -72355449 | -65723857 | 1091,1 |
| Изменение резерва на возможные потери по начисленным процентным доходам  | -194896 | -996538 | -4779539 | -4584643 | 2452,4 |
| Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа) после создания резерва на возможные потери  | 85202266 | 93694686 | 82572778 | -2629488 | 96,9 |
| Чистые доходы от операций с ценными бумагами, оцениваемыми по справедливой стоимости через прибыль или убыток | -95035 | 73054 | -1909581 | -1814546 | 2009,3 |
| Чистые доходы от операций с ценными бумагами, имеющимися в наличии для продажи  | -339 | 15572 | 594188 | 594527 | -175276,7 |
| Чистые доходы от операций с ценными бумагами, удерживаемыми до погашения  | 0 | 0 | 0 | 0 | - |
| Чистые доходы от операций с иностранной валютой  | 3330512 | 4628468 | 7208283 | 3877771 | 216,4 |
| Чистые доходы от переоценки иностранной валюты | -56074 | -2437788 | 11236797 | 11292871 | -20039,2 |
| Доходы от участия в капитале других юридических лиц  | 296447 | 705247 | 1520862 | 1224415 | 513,0 |
| Комиссионные доходы  | 20807038 | 26010871 | 36307130 | 15500092 | 174,5 |
| Комиссионные расходы  | 5053705 | 7030457 | 10735370 | 5681665 | 212,4 |
| Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, имеющимся в наличии для продажи  | -194849 | -653753 | -882163 | -687314 | 452,7 |
| Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, удерживаемым до погашения | 0 | 0 | 334715 | 334715 | - |
| Изменение резерва по прочим потерям  | -865114 | -907758 | -1368966 | -503852 | 158,2 |
| Прочие операционные доходы  | 25683059 | 23059969 | 29545158 | 3862099 | 115,0 |
| Чистые доходы (расходы) | 129054206 | 137158021 | 154423831 | 25369625 | 119,7 |
| Операционные расходы  | 81696514 | 108366227 | 119849393 | 38152879 | 146,7 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения  | 47357692 | 28791794 | 34574438 | -12783254 | 73,0 |
| Начисленные (уплаченные) налоги  | 10281573 | 8061931 | 6492632 | -3788941 | 63,1 |
| Прибыль (убыток) после налогообложения  | 37076119 | 20729863 | 28081806 | -8994313 | 75,7 |
| Выплаты из прибыли после налогообложения, всего, в том числе:  | 0 | 0 |   | 0 | - |
| Распределение между акционерами (участниками) в виде дивидендов  | 0 | 0 |   | 0 | - |
| Отчисления на формирование и пополнение резервного фонда | 0 | 0 |   | 0 | - |
| Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период  | 37076119 | 20729863 | 28081806 | -8994313 | 75,7 |



Рисунок 1 - Динамика основных результатов деятельности АО «BANK RBK» за 2014-2016 гг., тыс. руб.

Прибыль АО «BANK RBK» ежегодно снижается, что достигается опережающим ежегодным снижением темпов прироста чистых доходов над операционными расходами (особенно это заметно в период с 01.01.2016 г. по 01.01.2015 г.)

В целом за 2014 – 2016 гг. темп роста чистых доходов ниже темпа прироста операционных расходов (46,7%>19,7%). Однако этого не достаточно для наращивания прибыли до налогообложения, темп прироста которой составил -27% (100%-73%), а прибыли после налогообложения -24,3% (100%-75,7%) за счет низкого размера данного показателя в 2015 г. Следовательно, необходимо улучшать финансовую ситуацию для наращивания прибыли.

Анализ выполнения обязательных нормативов АО «BANK RBK» представлен в таблице 2.12 и на рисунке 2.

Таблица 2.12 - Размер и динамика обязательных нормативов АО «BANK RBK» , %

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Нормативное значение | 01.01.2014 г. | 01.01.2015 г. | 01.01.2016 г. | Изменения 2016/2014 |
| Абсолютное+ % | Темп роста, % |
| Достаточность собственных средств (капитала) банка (Н1)  | 10,0 | 11,2 | 10,9 | 11,6 | 0,4 | 103,6 |
| Показатель мгновенной ликвидности банка (Н2) | 15,0 | 40,6 | 47,1 | 77,4 | 36,8 | 190,6 |
| Показатель текущей ликвидности банка (Н3) | 50,0 | 61,5 | 74,8 | 61,3 | -0,2 | 99,7 |
| Показатель долгосрочной ликвидности банка (Н4) | 120,0 | 108,3 | 94,3 | 116,5 | 8,2 | 107,6 |
| Показатель максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков (Н6); Максимальное значение  | 25,0 | 12,9 | 14,0 | 17,7 | 4,8 | 137,2 |
| Минимальное значение  |   | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,0 | 100,0 |
| Показатель максимального размера крупных кредитных рисков (Н7)  | 800,0 | 38,5 | 63,6 | 93,1 | 54,6 | 241,8 |
| Показатель максимального размера кредитов, банковских гарантий и поручительств, предоставленных банком своим участникам (акционерам) (Н9.1)  | 50,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | - |
| Показатель совокупной величины риска по инсайдерам банка (Н10.1) | 3,0 | 0,6 | 0,4 | 0,5 | -0,1 | 83,3 |

По данным таблицы видно, что все имеющиеся показатели ликвидности находятся в пределах нормативных значений. Показатель (Н9.1) не представлен, т.к. в АО «BANK RBK» не предоставляются кредиты, гарантии и поручительства своим акционерам. Показатель совокупной величины риска по инсайдерам (Н10.1) свидетельствует о том, что совокупная величина кредитам инсайдерам не превышает 3% собственных средств Банка. Норматив достаточности собственных средств (капитала) (Н1) - 1,6 % показывает, что у АО «BANK RBK» достаточно капитала для покрытия суммы активов с учетом риска (за минусом резерва под обесценение ценных бумаг и возможных потерь по активам и дебиторам). Показатель максимального размера крупных кредитных рисков (Н7) значительно ниже норматива, что объясняется во-первых, оптимальной совокупной величиной крупных кредитов, выданных АО «BANK RBK» , а во-вторых, достаточностью капитала для покрытия рисков. Таким образом, ликвидность АО «BANK RBK» высокая, т.е. выдерживаются совпадения сроков оборачиваемости активов и пассивов.



Рисунок 2 - Динамика обязательных нормативов ликвидности АО «BANK RBK» , %

Итак, проведенный анализ деятельности АО «BANK RBK» за 2014-2016 гг. показал, что прибыль до налогообложения снизилась за 2014-2016 гг. на 12783254 тыс. руб., а чистая прибыль АО «BANK RBK» снизилась за 2014-2016 годы на 8994313 тыс. руб. – это невысокий размер прибыли и при такой динамике характеризует банковский менеджмент на среднем уровне. Следовательно, необходимо наращивать внутренний потенциал чистой прибыли АО «BANK RBK» . Норматив достаточности собственных средств (капитала) (Н1) показывает, что у АО «BANK RBK» достаточно капитала для покрытия суммы активов с учетом риска. Таким образом, ликвидность АО «BANK RBK» высокая, т.е. выдерживаются совпадения сроков оборачиваемости активов и пассивов.

# **Глава 3. Практические рекомендации по улучшению финансового положения банка**

## **3.1 Оптимизация кредитного портфеля банка за счет взвешенной кредитной политики**

 Для того, чтобы оптимизировать кредитные риски, следует выдавать только такие кредиты, которые будут частично обеспечиваться. При этом, именно на уровне проверки предмета залога следует делать выводы о возможности реализации имущества и разделять заемщиков по виду ипотечного имущества.

 Превышение рыночной цены обеспечения над суммой кредита определяет степень защищенности ссуды. Это связано с тем, что при невозможности заемщика платить по долгам залогодержатель имеет право реализовать залоговое имущество. Если его сумма будет ниже стоимости займа, то кредитная организация понесет затраты. Если сумма реализации будет выше стоимости кредита, разницу банк должен вернуть заемщику. В этом случае банк возместить все затраты.

Именно поэтому обычно сумма кредита не превышает 80% стоимости ипотечного имущества. То есть банк думает о кредитных рисках и дает кредит только в случае, когда рыночная стоимость предмета залога выше суммы кредита.

Сумма залога зависит от нескольких факторов. Во-первых, как было выяснено – это справедливая стоимость ипотечного имущества. Во-вторых , это ликвидность предмета залога. То есть банки должны отталкиваться не только от стоимости имущества, но и от вероятности его быстрой продажи в случае неуплаты по долгам. Могут быть случаи. Когда предмет залога имеет высокую стоимость, он настолько специфичен, что его продать быстро нельзя. В этом случае банк будет нести дополнительные расходы в ожидании покупателя, либо могут купить по низкой цене. Все эти риски следует учитывать банку при выдаче кредита под залог имущества. В третьих, имеет значение срок залога и кредита. Если они имеют одинаковый срок, то обеспечение будет более ценным для кредитора, чем в случае, когда оно носит более долгосрочный, чем кредит, характер. Так как обеспечение реализуется за деньги, то поступления от его реализации могут служить для погашения ссуды.

Также существенным риском является уровень риска, который связан с предметом залога. Чем больше волатильность рыночной цены ипотечного имущества, тем менее привлекательным для банка становится данный актив. Особенно, если банк выдает долгосрочный кредит и высока вероятность обесценения стоимости предмета залога, банк отклонит данную заявку.

То есть для банка определяющими факторами при принятии решения о выдаче кредита помимо непосредственно платежеспособности заемщика являются ликвидность, стоимость, вид ипотечного имущества. То есть кредитный инспектор совместно с работниками других департаментов должен оценивать данные факторы и принимать решение о выдаче кредита только с их учетом. В противном случае при возникновении проблемного кредита банк не сможет реализовать залоговое имущество и понесет дополнительные затраты. Особенно актуально учет данных факторов становится в настоящее время, так как напряженная финансовая ситуация и возрастает количество проблемных кредитов.

В связи с неудобством применения ипотечного права и ненадежности иных способов обеспечения исполнения обязательств в российской банковской прак­тике возникло специальное обременение имущества (СОИ), представляющее собой право удержания трансформировавшееся применительно к недвижимому имуществу, транспортным средствам и имущественным комплексам.

Конкретно СОИ — это способ обеспечения исполнения банковских обяза­тельств, при котором должник обязуется обособить определенное имущество и предоставить кредитору право контроля над использованием и/или распоряже­нием этим имуществом, в частности право контроля над выручкой от реализации имущества или дохода от его использования.

В договорах встречаются оговорки о праве залогодержателя обратить взы­скание на предмет залога путем оставления его в своей собственности. Такое право существует в странах англо-американской юридической системы, где оно именуется «security interest», что можно перевести как «право кредитора считать себя собственником определенного имущества должника в случае неисполнения (ненадлежащего исполнения) последним обеспеченного этим имуществом обя­зательства».

В рамках развития ипотечного кредитования и совершенствования законодательства о залоге ведется работа по совершенствованию соответствующих норм.

Целью совершенствования законодательства в указанной сфере является развитие института ипотечного кредитования и стимулирование использования залога как способа обеспечения исполнения обязательств, создание условий для эффективного финансирования субъектов предпринимательской деятельности и привлечения инвестиций для развития экономики.

В настоящее время проводится ревизия законодательных норм, в частности внесудебного урегулирования дел. Это особенно актуально, если речь идет о товарах или автомобильных средствах. Также следует изменить порядок взыскания недвижимого имущества как предмета залога, в частности следует уточнить порядок внесудебного урегулирования взыскания.

Кроме того, планируется совершенствование законодательства о залоге по следующим направлениям:

• в части формализации действий нотариуса при совершении исполнительной надписи необходимо уходить от оценочных критериев оценки бесспорности требований, которые сейчас присутствуют в статье 91 Основ законодательства о нотариате.

Если в ближайшее время удастся провести ревизию законодательства, а также сделать поддержку государства более четкой, залоговое ипотечное может стать драйвером развития банковской системы и способствовать ее стабильности и снижению кредитных рисков. При этом, если на уровне банков будет более тщательная проверка предмета залога и проверка его ликвидности, это существенно снизит кредитные риски и снизить количество проблемных кредитов.

Хотелось бы отметить несколько направлений по развитию кредитования.

Во-первых, это дальнейшее внедрение дистанционных обслуживающих технологий как дополнительная услуга.

Банки высоко оценивают возможности дистанционного банковского обслуживания (далее – ДБО) для развития бизнеса. Приоритетным направлением на ближайшее время является управление персональными финансами (PFM). Именно в эту область 43% банков будут инвестировать до конца 2017 г. В Европе набирает силу новое направление - слияние систем ДБО для физических лиц и малого бизнеса. В российском финансовом секторе мнения относительно необходимости соединения этих функций разделились. Перспективность этого подхода поддержали 57% опрошенных банков, тогда как остальные 43% уверены в его невостребованности.

Рынок платежей через сервисы ДБО развивается в мире, России и Казахстане опережающими темпами. По прогнозам J'son & Partners Consulting, доля платежей через ДБО в общем обороте электронных платежных систем увеличится с 35% в 2013 г. до 50% в 2018 г. Оборот платежей российского рынка дистанционного банковского обслуживания в 2017 г. увеличится в три раза и составит 1,89 трлн руб., при этом доля автоплатежей превысит 10% от этого оборота. На платежи через интернет-банкинг придется 1,83 трлн руб., на мобильный банкинг - 29 млдр. руб., SMS-банкинг - 31,8 млдр. руб.

Несмотря на то, что рынок услуг ДБО очень быстро растет, есть проблемы, не позволяющие ему эффективно развиваться. По мнению экспертов, в числе социально-демографических факторов заметное влияние на темпы внедрения электронных способов оплаты оказывает возраст. Дистанционные платежи через Интернет или мобильные устройства более привлекательны для респондентов до 45 лет, чем для респондентов более старшего возраста, которые предпочитают получить услугу прямо в банке, в ФГУП "Почта России" или салоне сотовой связи. Офисное обслуживание привлекательнее для самой старшей группы респондентов (60+), чем для респондентов 18 - 24 лет, почти в два раза.

Для сферы электронного банкинга характерна специфичность факторов риска более высокого уровня, нежели в сфере традиционного банкинга. Часто банки применяют несколько систем ДБО, и возникает так называемый взаимный риск, когда источники рисков вносят свой вклад в типовые банковские риски. Относящиеся к операционным рискам мошенничества, обусловленные применением в ДБО информационных технологий, - вторая по значимости проблема, отчасти связанная и с первой.

Развитие мобильного и интернет-банкинга серьезно сдерживается страхом оказаться в сетях кибермошенников. Ненадлежащий уровень безопасности в проведении финансовых операций, а также случаи несанкционированного доступа к финансовой информации и мошенничества вызывают у потребителей недоверие к дистанционным услугам. Банки должны предъявлять высокие требования к степени их защиты.

В основе ДБО должен лежать принцип обмена информацией между банком и клиентом, обеспечивающий высокий уровень безопасности и конфиденциальности, поскольку риск мошенничества и хищения через виртуальное пространство банковской деятельности только усиливается.

 Во многих банках уже вводятся подобные услуги для клиентов, как частных, так и корпоративных – это погашение кредитов онлайн через личный кабинет, через мобильный телефон, а также через терминал оплаты. Это сокращает транзакицонные расходы клиентов и повышает их готовкность брать кредиты. Также на основании данных технологий виден баланс клиентов и проценты по кредиту. Расчеты становятся более прозрачными и понятными.

Расширение банковских продуктов, чтобы каждый клиент мог подобрать себе наиболее удобный инструмент платежей или снятия наличных.

Еще одной возможностью по распространению кредитования является большая сегментация клиентов, чтобы разработать продукты в индивидуальном порядке под каждого клиента, также следует внедрить системы снижения процентных ставок по кредиту для юридических и физических лиц, в случае успешного погашения предыдущих кредитов.

Еще одним перспективным направлением является развитие клиентоориентированного подхода и стратегии по привлечению клиентов. Обслуживание статусных клиентов в рамках подхода должно осуществляться в обособленных подразделениях банка с приятным интерьером. При этом комфортное обслуживание - это не главное для VIP-клиентов, основополагающее - это доверительные отношения между банком и клиентом и персональной продуктовой линейке. Изначальная цель клиента — сохранить и приумножить свое состояние, поэтому каждому VIP-клиенту выделяется персональный менеджер, который призван в индивидуальном порядке решать все его вопросы, финансовые, юридические, консультационные. При этом менеджер обязан работать в любое время, а также при необходимости выезжать к клиенту для консультаций.

Одной из особенностей private banking— большой объем так называемых lifestyle-услуг. То есть привилегированные клиенты могут получить дополнительные сервисы, такие как клубные карты, скидки в отели, билеты на статусные мероприятия, помощь в выборе тех или иных путешествий и т.д.

 В некоторых банках private banking и вовсе делает ставку на lifestyle, разбавляя его набором финансовых продуктов. Lifestyle-услуги являются гибким и удобным инструментом для выстраивания долгосрочных отношений между банком и клиентом. Важную роль играет даже не сам факт статусной услуги, а готовность банка удовлетворять мелкие капризы клиентов, удовлетворять их любые запросы.

 Клиентоориентированность подразумевает, в том числе трансформацию работы сотрудников самого банка. Во-первых, это постоянное совершенствование профессиональных и коммуникативных навыков сотрудников банка. Во много это связано с тем, что менеджеры по розничному обслуживанию должны быть как превосходными специалистами, так и хорошими психологами и разносторонними людьми, с которыми возможно долго поддерживать диалог. Они должны тонко чувствовать, что интересно клиенту, и правильно применять чувство юмора, иметь способность убеждать и подстраиваться под клиентов при ведении переговоров. То есть, руководство, должно разрабатывать программы повышения квалификации для своих сотрудников, также тренинги по лидерству и эффективному общению.

Во-вторых, важна правильная мотивация сотрудников, чтобы они лучше выполняли свою работу и знали, что их любят и ценят в коллективе. То есть, для создания клиентооринетированной стратегии банковского обслуживания должна быть создана прозрачная система мотивации для сотрудников, основанная как на качественных, так и на количественных показателях. Качественным показателем может служить результат ежемесячной аттестации. По ее результатам сотруднику выставляется балл в соответствии с «Градацией результатов контроля качества работы сотрудника». Количественный показатель работы сотрудника определяется количеством повторно обслуженных клиентов в единицу времени. В зависимости от набранных баллов по количественным и качественным показателям сотрудникам должны начисляться бонусы, чтобы они были заинтересованы в более эффективном обслуживании клиентов.

В-третьих, эффективная работа с обращениями клиентов. То есть банк должен следить за мнением клиентов, полученных из различных источников и каналов связи. Для этого возможно создание отдельного подразделения обработки обращений, финальной целью которого должна быть разработка рекомендаций по совершенствованию клиентского обслуживания. При этом следует досконально изучить причины обращений, и отчеты должны быть доведены до руководства. Для оптимизации данного процесса можно создать онлайн систему обращений клиентов, где специалисты в онлайн режиме смогли бы отвечать клиентам, искать пути улучшения обслуживания. Это может существенно сократить время обработки и ответа на обращения и повысить эффективность клиентского обслуживания. На основании аналитических данных служба выявляет недостатки в бизнес-процессах банка и формулирует предложения по их устранению, тем самым повышая качество обслуживания клиентов.

В-четвертых, проведение исследований удовлетворенности клиентов. Для этого необходимо разработать систему оценки удовлетворенности клиентов услугами банка. Также для мониторинга следует ежеквартально проводить проверки качества обслуживания клиентов массового и высокодоходного сегмента, проводить аудит внешнего и внутреннего состояния точек обслуживания и самообслуживания клиентов. Также можно выявить качество обслуживания методом таинственного покупателя» (Mistery Calling).

Еще одним направлением развития краткосрочного кредитования в России является маркетинговые мероприятия.

Например, при выдаче кредита вместе с пакетом документов в обязательном порядке выдается именная памятка по другим предложениям банка, по вариантам погашения кредита и т.д.

С помощью канала электронной рассылки по адресам клиентов юридических лиц, которые используют кредитную линию или овердрафт, должно на постоянной основе проводиться рассылка актуальной информации о предложениях банка. То есть должна проводиться рассылка памяток и уведомлений ознакомительного и рекомендательного характера.

## **3.2 Меры по улучшению собственного капитала банка**

Стабильная депозитная политика может рассматриваться с различных позиций, либо с точки зрения привлечения клиентов, либо с точки зрения оптимальности ликвидности и доходности. В зависимости от первоочередной задачи и будут определены инструменты реализации депозитной политики банка.

В целях совершенствования депозитной политики коммерческого банка необходимо следующее:

- определить оптимальный объем периода хранения срочных вкладов как физических, так и юридических лиц. При этом особое внимание следует уделить тому, что сроки депозитов должны быть увязаны со сроками оборачиваемости кредитов, на выдачу которых могут быть направлены срочные депозиты;

- расширить круг депозитных счетов юридических и физических лиц сроком «до востребования», что позволит даже в условиях незначительных финансовых накоплений полнее удовлетворять потребности клиентов банка и повысить заинтересованность инвесторов в размещении своих средств на счетах в банке;

- использовать различные виды счетов для всех категорий вкладчиков и повышение качества их обслуживания;

- индивидуальный подход (стремление банка предоставить клиенту особые льготы) и др.

Клиентская база банка очень разнообразна и включает огромное количество счетов физических и юридических лиц. При наличии определенных возможностей, а именно необходимой статистической базы и инструмента для оценки стабильности средств клиента, банк сумеет обоснованно планировать свою работу по их привлечению.

В условиях возрастающей конкуренции и борьбы за клиентов это позволит банку более эффективно и рационально распределять свои усилия и ресурсы на их привлечение. Кроме того, важным направлением оптимизации депозитной политики банка является качественное совершенствование уже существующих видов и поиск всевозможных вариантов модификации предоставляемых услуг не только для удовлетворения потребностей клиентов, но и для привлечения новых.

Для того, чтобы привлечь больше клиентов, бан­ки должны использовать следующие методы:

1. Создание индивидуальных банковских продуктов;

2. Разработка программ финансирования проектов клиента, включая сложные схемы привлечения денежных средств;

3. Участие банка и клиента в общих проектах и программах, в частности инвестиционных, открытие банками филиала или другого подразделения «под клиента».

4. Организация и проведение финансового контроля клиен­та, консультирования по бухгалтерскому учету и отчетности экспресс-диагноста финансового состояния. Ревизия финансо­вых планов клиента.

5. Разработка программы и проведение финансового инжини­ринга клиента.

6. Построение клиринговой расчетной системы для учета и по­гашения встречных платежей, осуществления взаимозачетов с поставщиками и покупателями; открытие корреспондентских счетов для ускорения прохождения платежей клиента в режи­ме реального времени.

7. Построение схем оптимизации движения денежных и товар­ных потоков клиента; структуризация капитала клиента;

8. Персональное обслуживание частных счетов – работников кли­ента - юридического лица.

Таким образом, для того чтобы привлекать средства с целью проведения эффективной депозитной политики, банки должны проводить активную клиентскую политику. На основе расширения круга депозитных операций клиентскую политику следует проводить по следующим направлениям:

 1) качественное совершенствование уже существующих видов и поиск возможных вариантов модификаций старых услуг;

2) внедрение современных услуг, которые будут пользоваться спросом и разработаны на основе новейших банковских технологиях;

3) поиск и развитие новых банковских операций в пользу клиентов, которые ранее банком не проводились.

В настоящее время при практически одинаковом ассортименте банковских услуг с целью обеспечения конкурентоспособности коммерческим банкам необходим поиск путей повышения эффективности деятельности в трех основных направлениях: цена на услуги, удобство обслуживания, укрепление доверия клиентов.

Для того, чтобы клиенты оставалась в банке следует ориентироваться на совершенствование банковских продуктов. Для этого необходимо реализовывать концепцию, которая предполагает формированием банком товарной политики, призванной обеспечить: формирование ассортимента и управление им; поддержание конкурентоспособности услуг на требуемом уровне; разработку и реализацию стратегии расширенных услуг.

Необходимость процесса разработки и выпуска нового продукта обусловлена жизненным циклом самого продукта, т.к. существует постоянная необходимость в новых продуктах для пополнения существующих или замещения тех, что находятся на последней стадии своего жизненного цикла.

При разработке нового продукта банку необходимо следовать концепции банковского продукта, в результате которой банковский продукт должен отвечать потребностям, которые сформируются к моменту, когда она выйдет на рынок. Также необходимо рассмотреть качество банковского продукта и его конкурентоспособность, это позволит разработать пути совершенствования продукта и повысить его привлекательность для клиента.

Открытие мультивалютного счета является одним из направлений совершенствования продукта. Использование мультивалютных счетов дает преимущество клиенту, который может изменять валюту счета без потери доходности, а также самостоятельно выбирать стратегию в зависимости от ситуации на рынке. Это особенно актуально в настоящее время, когда валютный курс очень нестабилен.

Для того, чтобы привлечь клиентов можно разработать более гибкую систему выплаты процентов. Например, выплачивать проценты вперед, чтобы нивелировать инфляционные риски. Тогда вкладчик сможет при помещении средств на определенный срок получать доход сразу. Однако, если договор будет расторгнут досрочно, то банк сможет пересчитать проценты по вкладу и излишне выплаченные суммы будут удержаны из суммы вклада.

Кроме того, необходимо шире применять такие механизмы, как оплата через банки различных видов услуг и товаров, зачисление заработной платы на счета граждан, которые были открыты в банках, стимулировать распространение пластиковых карт, так как это является важным и современным инструментом для осуществления налично-денежного оборота и привлечения средств в банк.

Для кредитных организаций преимущества от внедрения пластиковых карт состоят в следующем:

1) привлечение на счета дополнительных финансовых ресурсов населения и юридических лиц;

2) получение дополнительного дохода в форме комиссионного вознаграждения и процентных поступлений с владельцев карточек;

3) банк-эквайер получает от торговых точек дисконт за оплату торговых счетов, увеличивая тем самым средства на счетах;

4) расширение территориального присутствия банка, так как возможно делать платежи в любые уголки страны.

При этом все чаще при внедрении пластиковых карт банки предлагают дополнительные бонусы и программы скидок для клиентов. Особенно популярными являются скидки в рестораны и кино, а также на авиабилеты.

Для расширения использования пластиковых карт банки могут развивать зарплатные проекты для клиентов. Для этого следует налаживать отношения с крупными компаниями – это могут быть сетевые магазины или просто стабильные компании. При этом для их привлечения можно разработать гибкую систему обслуживания, когда скидки зависят от количества сотрудников компании.

Проведя анализ качества обслуживания в кредитной организации, следует отметить дальнейшее технологий по привлечению VIP-клиентов, у которых большие вклады и большие ожидания от обслуживания. Банки, которые сосредоточены на привлечение VIP-клиентов могут делать отделы обслуживания вместе с обычными услугами. Но это не совсем оправдано. Более эффективно – это открытие дополнительного офиса с комфортными условиями и качеством облуживания, а также пакетом предлагаемых услуг. Для VIP-клиентов можно предложить варианты управления активами – то есть не просто депозиты, а иные инвестиционные продукты с более высокой доходностью и гибкостью. Например, можно предложить ПИФ, либо варианты диверсификации пакета, чтобы минимизировать риски. Диверсификация может быть организована по видам валют, либо по типам финансовых инструментов.

Для того, чтобы открыть VIP-отделения нужно производить отбор наиболее квалифицированных и опытных сотрудников, которые нацелены на результат. Данные люди должны строить доверительные отношения с клиентами, быть всегда на пульсе событий, чтобы предложить оптимальные решения. Например, во время общего падения цен на нефть предложить открыть золотой счет или вложить средства в пиф, либо западные ценные бумаги. То есть эти сотрудники должны быть экспертами. Их задача сводится к тому, чтобы вип клиент при любой ситуации оставался клиентом этого банка.

Следует отметить, что отрывая подобный отдел, банк должен производить регулярное обучение сотрудников, чтобы они были в курсе. При этом курсы должны быть как профессиональными, так и в области продаж, ведения переговоров, ухода от конфликтов. Потому что клиент менеджеры вип отдела должны быть тонкими дипломатами.

Вторым направлением является развитие более гибких банковских продуктов для вип клиентов. Чтобы они могли диверсифицировать свои портфели. То есть самому банку следует быть более гибким и предлагать большее количество услуг.

 Предлагаем повысить выручку банка с целью увеличения прибыли и увеличения собственного капитала.

Для увеличения выручки и прибыли банка предлагается интенсифицировать усилия по продвижению услуг банка.

Этой цели можно достигнуть через рекламу и продвижение. Поэтому для завоевания большего количество покупателей предполагается сконцентрировать свои усилия на продвижение услуг через рекламу в различных СМИ.

При этом существенный эффект даст не только прямая, но и косвенная реклама в завуалированной форме. С этой целью намечены следующие мероприятия.

Во-первых, необходимо организовать показ в информационных программах телевидения видеосюжетов о компании.

На федеральных каналах –показ 1-минутных роликов о компании. Для реализации показа рекламы на ТВ следует разработать слоган компании, отражающий ее конкурентные преимущества в сравнении с конкурентами - надежность и внедрение новых технологий. Так как реклама на ТВ – самая дорогая, надо четко сформулировать точные сроки приведения и периодичность (например, раз в квартал, по три недели компания показывает 5-минутные ролики о себе).

Для усиление эффекта от информационного сообщения на телеканалах можно привлечь известных людей, которые имеют свою аудитории: это актеры, певцы, спортсмены. Они могу рекламировать услуги и рассказывать о них.

Во-вторых, необходимо усиление наружной рекламы в центре города, у торговых центров, внутри торговых центров (это рекламные щиты, афиши на втобусах).

В-третьих, очень важно организовать проведение рекламы в социальных сетях (ВКонтакте, Facebook, Instagram, Twitter, Tumblr Одноклассники) через размещение баннеров с рекламной компании, также через участие в интернет форумах и обсуждениях.

 Для оптимизации стоимости привлечения предлагаются следующие шаги:

многоканальная модель привлечения (не менее 10 источников распространения информации);

создание пилотных рекламных кампаний в интернете с количественной и качественной аналитикой по клиентам и их предпочтениям.

Также помимо рекламы следует сконцентрировать свои усилия на проведение PR-мероприятий. Задачи PR-деятельности компании заключаются в обеспечении:

1. Избирательности аудитории;

2. Средней стоимости;

3. Высокой частоты повторных контактов.

Охват местного рынка означает, что компанию интересует воздействие PR-средств лишь на местном рынке, т.е. в рамках РФ.

 Соответственно, для компании предлагаются следующие мероприятия.

В качестве эффективного продвижения компании предлагается выбрать статьи в Форбс. Это известное бизнес издание, пользующееся спросом у деловых людей и партнеров отеля. Стоимость услуг составляет порядка 180 тыс рублей. В данную стоимость входит статья или пресс-релиз или новость о компании . Предлагается раз в несколько месяцев размещать статьи об отеле, его достижениях, новых технологиях. Интенсифицировать информационные поводы следует летом и зимой, когда самый сезон отпусков, а также бизнес-меропритий.

Публикация в журнале Форбс позволят создать благоприятный имидж компании, рассказать о ее деятельности деловым людям (потенциальным клиентам) и партнерам.

Предлагается организация досуга совместно с персоналом компании, например семейный праздник «веселые старты» или конкурс детского рисунка с обязательным последующим награждением победителей и конкурсантов.

Также в качестве PR следует проводить собственные праздники, а также принимать участие в дне города, а также общефедеральных праздниках: новый год, масленица и другие. Это привлечет больше людей, создаст информационные поводы рассказать о компании и ее деятельности в СМИ.

Организация собственных праздников и участие в городских и общефедеральных праздниках и гуляниях: день города, новый год, масленица, день победы и т.п.

Выпуск рекламной продукции – проспекты, брошюры, чтобы они были в офисах продаж. Также выпуск рекламных листовок и их раздача у станций метро, торговых центров в районах расположения строящихся или будущих объектов.

Создание и развитие корпоративного ТВ. Корпоративное телевидение прежде всего информирует внешнюю и внутреннюю аудиторию о банке, его миссии и целях, долгосрочных планах. В частности, может трансировать Общее собрание акционеров банка, на котором выносятся важнейшие решения о деятельности банка. Часто на телеканале представлены интервью или обращения руководства банка. Это формирует систему обратных связей между сотрудниками и руководителями.

Данные мероприятия направлены на увеличение выручки банка. Предполагается, что она вырастит на 2% по сравнению с 2016 годом.

**3.2. Анализ эффективности предложенных мер**

Рассмотрим эффективность предложенных мер. Во-первых, проведем анализ создания нового банковского продукта. Его создание – это всегда риск и необходимость создания единой команды.

В процессе команда может провести модернизация старого продукта, например, внедрив в него новые фишки (кэшбэк или бонусную систему), либо начать разработку с нуля.

При планировании продукта следует начинать с принятия решения о выпуске нового продукта или модифицированного. Первый вариант требует больших затрат, но он более эффективен с точки зрения будущего уровня прибыльности.

Модификация же означает выпуск новой модели, но в основе которой лежит базовая модель. По статистике примерно 70% - модификация, 20% - небольшие инновации и 10% - значительные нововведения. Модификация и небольшие инновации производятся обычно маркетинговыми и исследовательскими отделами самого коммерческого банка.

Чтобы разработать новый продукт, нужны определенные знания, ресурсы, организация работ, поэтому следует говорить о создании определенной технологии, то есть о совокупности методических приемов, объединенных в определенной последовательности и дающих в итоге наибольшую эффективность при создании банковского продукта.

Таким образом, инновации предполагают разработку и развитие новых продуктов, процессов и услуг, часто способствующих проникновению банка на новые рынки и завоеванию новых сегментов потребителей. Управление инновациями заключается в следующем: определение возможностей новых продуктов и услуг; управление портфелем разработки и продвижения новых продуктов и услуг; разработка и продвижение новых продуктов и услуг на рынки.

Разработчики продуктов и менеджеры генерируют новые идеи, расширяя возможности уже имеющихся продуктов и услуг, применяя новые технологии, а также учитывая предложения и пожелания клиентов. Как только идея нового продукта или услуги сформулирована, менеджеры должны принять решение, какой из проектов получит финансирование, какой будет оплачиваться из внутренних источников, что следует целиком поручить третьей стороне (аутсорсинг).

В частности, для развития краткосрочного кредитования с физическими лицами можно предложить следующее внедрить новые вклады с повышенными ставками процента, но при этом с депозитами выпустить кредитную карточку. При этом для разных категорий влкладчиков кредитная карта будет со своим лимитом и льготным периодом (таблица 3.1).

Таблица 3.1 Мероприятия по разработке новых продуктов №

|  |  |
| --- | --- |
| Предложения по совершенствованию краткосрочного кредитования с физическими лицами | Результат реализации предложения |
| Ввести новые виды вкладов: «БУМ», «Новогодний», «Состоятельный». | Привлечение новых потенциальных клиентов и заемщиков |
| Сделать увязку сроков по кредитам со сроками привлечения денежных средств. | Снижение риска повышения просроченной задолженности по кредитам  |
| Открывать вкладные счета с одновременным оформлением кредитной карты  |  Возможность сделать вкладчиков заемщиками. В зависимости от вклада разрабатывать лимит по кредитной карте |
| Предусмотреть систему открытия вкладных счетов без посредника – работника банка через Интернет и перевод денежных средств через Интернет внутри вкладных счетов.  | Снижение операционных расходов для банка, возможность для клиента самостоятельно без посредника банка распоряжаться денежными средствами. |
| Предусмотреть поощрительный приз для постоянных вкладчиков в виде возможности получения кредита по пониженной процентной ставке. | Привлечение новых вкладчиков.  |
| Предусмотреть льготную процедуру получения краткосрочного кредита для тех, кто открыл новые счета | Привлечет средства еще и в виде полученных процентов по кредиту  |
| Предусмотреть возможность погашения кредитов посредством списания денежных средств с вкладного счета.  | Снижение задолженности по кредитам и расширение способов погашения кредита.  |

В рамках описанного подхода предлагается внедрить новые виды вкладов:

«Состоятельный» - это вид вклада для VIP-клиентов, с минимальной сумой от 900000 рублей, с возможностью пополнения и снятия части суммы без потери процента. Также допускается снятие всей суммы без потери процента в случае обращения за месяц до снятия с заявкой. Также для данного вида вклада предусматривается дополнительный набор услуг – такой как интернет банкинг, а также консультирование по телефону и личная поддержка сотрудником банка по телефону.

Вклад «БУМ» – это вид вклада на срок от года с возможностью снятия определенного лимита без потери процента, также при этом вкладе предполагается выдача пластиковой карты, а также кредитной карты с неким лимитом и сроком беспроцентного пользования 60 дней. Данные меры разработаны, чтобы клиент не забирал средства из банка, но мог использовать кредитные ресурсы банка.

Рассмотрим эффективность внедрения нового продукта в банковскую деятельность. Чистая прибыль была рассчитана до того, как был внедрен новый продукт, исходя из прогнозных данных.

Таблица 3.2 - Эффект от внедрения мероприятий

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Мероприятия | Издержки на внедрение мероприятий, тыс. руб. | Чистая прибыль до внедрения мероприятий, тыс. руб. | Чистая прибыль после внедрения проектных мероприятий, тыс. руб. |
| 1. Разработка новых видов вкладов для организаций (вклад «Состоятельный», Вклад «Бум»,Вклад + Карта) | 70000 | 9900 | 11880 |
| 2. Выпуск сберегательных сертификатов для предприятий | 60000 | 9900 | 10000 |
| 3. Проценты по вкладам предприятий вперед | 80000 | 9900 | 10500 |
| 4. Меры по защите от досрочного изъятия срочных депозитов  | 90000 | 9900 | 11000 |
| 5. разработка мер по определению объема хранения привлеченных ресурсов  | 60000 | 9900 | 14500 |
| 6.Формирование он онлайн поддержки клиентов  | 110000 | 9900 | 10500 |
| 7. Разработка рекламной компании  | 120000 | 9900 | 10500 |
| 8. Исследования рынка в области сегментации клиентов и оценки их предпочтений | 80000 | 9900 | 13200 |

Как видно из приведенных расчетов чистая прибыль может увеличится на 20% после того, как новые продукты будут внедрены. Положительных эффект от предложенных мероприятий будет за счет привлечения новых клиентов и открытия новых счетов. Как результат будет увеличен денежный поток и будет увеличиваться прибыль.

Рассчитаем затраты на предложенные мероприятия по продвижению услуг банка, а частности краткосрочного кредитования.

Бюджет программы продвижения АО «BANK RBK» представлен ниже.

Таблица 3.3 - Бюджет по коммуникационной политике на 2016 год с разбивкой по кварталам, руб.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Мероприятие | 2016 | Итого |
| I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. |
| Реклама по ТВ | 200 000 | 200 000 | 200 000 | 200 000 | 800 000 |
| Специализированные издания | 100 000,00 | 100 000,00 | 100 000,00 | 100 000,00 | 400 000 |
| Реклама в Интернете | 80 000 | 80 000 | 80 000 | 80 000 | 320 000 |
| Выпуск РR материалов | 60 000 | 60 000 | 60 000 | 60 000 | 240 000 |
| Подарки и призы | 110 000 | 110 000 | 110 000 | 110 000 | 440 000 |
| Организация праздничных и спортивных мероприятий | 120 000 | 120 000 | 160 000 | 160 000 | 560 000 |
| Итого | 670 000 | 670 000 | 710 000 | 710 000 | 2 760 000 |

Как видно из таблицы наибольшие затраты на рекламную деятель­ность планируются в III-IV кварталах планового периода. В сентябре-октябре также планируются дополнительные публикации в специализированных изданиях и проведение усиленной реклам­ной кампании в сети Интернет.

При этом, предполагается, что от данных мероприятий выручка банка вырастит на 2%.

**Список использованной литературы**

1. Закон Республики Казахстан от 31.08.1995 N 2444 "О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан" (Внесены изменения - документ в стадии обработки) [i]
2. Закон Республики Казахстан от 30.03.1995 N 2155 "О Национальном Банке Республики Казахстан" (Внесены изменения - документ в стадии обработки)
3. Закон Республики Казахстан от 26.07.2016 N 11-VІ ЗРК "О платежах и платежных системах"
4. Закон Республики Казахстан от 13.06.2005 N 57-III "О валютном регулировании и валютном контроле" (Внесены изменения - документ в стадии обработки) [i]О банках и банковской деятельности в Республике Казахстаy Закон Республики Казахстан от 31 августа 1995 года № 2444.
5. Закон Республики Казахстан от 04.07.2003 N 474-II "О государственном регулировании и надзоре финансового рынка и финансовых организаций"
6. Закон Республики Казахстан от 18.12.2000 N 126-II "О страховой деятельности" (Внесены изменения - документ в стадии обработки) [i]
7. Закон Республики Казахстан от 26.11.2012 N 56-V ЗРК "О микрофинансовых организациях"
8. Андрюшин С.А. Кредитная активность российских банков: состояние и перспективы// Банковское дело, 2015. - №3.
9. Андрюшин С.А. Базель 3 - новые стандарты достаточности капитала.//Банковское дело.- 2011.-№1. С. 29
10. Амириди Ю.В. Три мифа об управлении эффективностью и его реальность // Управление в кредитной организации. 2010. № 3.
11. Алескеров Ф.Т., Белоусова В.Ю., Ивашковская И.В., Погорельский К.Б., Степанова А.Н. Анализ эффективности издержек и распределения влияния между акционерами банка // Управление в кредитной организации. 2010. № 2, 3
12. Асхауэр Г.. Введение в банковское дело // М.: Учеб. Пособие, 2010.- 423 с.
13. Барыгин В.В., Крыскин Г.В. О механизме регулирования кредитных рисков в условиях нестабильности экономической конъюнктуры //Деньги и кредит -2011 -№3 -С.43,44.
14. Балобанов А. Банки и банковское дело: учебник для вузов, 3-е издание. - СПб.: Питер, 2011г. – 640 с.
15. Банковское дело: учебник/ Е.П. Жарковская. – М.: Издательство «Омега-Л», 2012
16. Банковское дело: кредитная деятельность коммерческих банков: учебное пособие / Л.П. Кроливецкая, Е.В. Тихомирова. – М.: КНОРУС, 2011.-220 с.
17. Банки и банковское дело. Учебное пособие для вузов. / под ред. Балабановой. СПб.: Питер, 2012. – 560 с.
18. Банковское дело: учебное пособие. Под ред. Белоглазовой Г.Н., Кроливецкой П.Л. - СПб.: Питер, 2012. – 426 с.
19. Воловник А.Д., Зиядуллаев Н.С., Кибардина Ю.С. Преобразования в мировой банковской системе в 2012-2019 гг. и риски национальных банков. В кн. «Глобализация и риски мировой экономики» -М., МГУ им. М.В.Ломоносова, 2013.
20. Глазьев С.Ю., Ивантер В. В., Макаров В.Л., Некипелов А.Д., Татаркин А.И., Гринберг P.C., Фетисов Г.Г., Цветков В.А., Батчиков С.А., Ершов М.В., Митяев Д.А., Петров Ю.А. О стратегии развития экономики России: препринт/М.: ООН РАН, 2011.- с. 39-147
21. Головнин М.Ю. Страны БРИКС и реформирование мировой валютно-финансовой системы М.: Мир перемен,2012, № 4.
22. Гринберг P.C. Глобальный мир: в поисках разумной надежды. В кн. «Свобода и справедливость. Российские соблазны ложного выбора М., Магистр, 2012.-416 с.
23. Гусаков Н.П. Мировой финансовый кризис и Россия М., МАКС-Пресс, 2009.47. 200 крупнейших российских банков по размеру собственного капитала // Профиль. 2013, № 8 от 04.03.13.
24. Зайцев О. Любите клиента источник прибыли! Стратегии повышения прибыльности банковских клиентов в посткризисный период // Банковская практика за рубежом. 2010. №11.
25. А. В. ЕГОРОВ Российский банковский сектор в 2014 г.: проверка на прочность//Банковское дело, 2015, №1
26. Жарковская Е.П., Арендс И.О.. Банковское дело. - М.: «Омега-Л», 2011 – 480 с.
27. Лаврушин О.И. Банковское дело. - М.: Кнорус, 2013. - 800 с.
28. Лаврушин О.И., Афанасьева О.Н., Корниенко С.Л. Банковское дело: современная система кредитования - М.: КноРус, 2012. – 540 с
29. М. Ю. Матовников Банковская система России и долгосрочные ресурсы//Деньги и кредит, 2013 №5
30. Мамонтов А. Что делать с вкладами? Специалисты финансовой отрасли ищут пути борьбы с нежелательной диспропорцией между депозитами и кредитами // Банковская практика за рубежом. 2012. № 3.
31. Деньги, кредит, банки : учебник / коллектив авторов ; под ред. О.И. Лаврушина. — 12е изд., стер. — М. : КНОРУС, 2014. — 448 с. — (Бакалавриат).
32. Островская О. М. Банковское дело. - М.: Пресс-сервис 2012. – 424 с.
33. Основы банковского дела: учеб. пособие /под ред. проф. Г.Г. Коробовой и проф. Ю.И. Коробова.- М.: Магистр, 2013.- 300 с.
34. Платонов Ю.Ю. Инструменты управления портфелем проблемных кредитов в современных условиях//Финансы и кредит. -2011.-№ 4 -С.28,29
35. Роль кредита и модернизация деятельности банков в сфере кредитования. / Валенцева Н.И., Лаврушин О.И., Дадашева. М.: КноРус, 2012.-280 с.