**Министерство Образования И Науки Российской Федерации**

**Федеральное агентство по образованию**

Курганский государственный университет

Кафедра «Финансы и кредит»

**Расчетно-пояснительная записка**

**Дипломный проект**

на тему: Совершенствование управления активами в кредитной организации (на примере ОАО «ОТП Банк»)

Студент: Якупова Альфия Раисовна

Специальность 080105 «Финансы и кредит»

Руководитель Федорец Елена Владимировна

Консультанты:

Федорец Елена Владимировна

Заведующая кафедрой

Чепелюк Наталья Яковлевна

Курган 2010

**Содержание**

Введение

1. Краткая характеристика деятельности ОАО «ОТП Банк»

2. Анализ деятельности ОАО «ОТП Банк»

2.1 Экспресс-диагностика деятельности ОАО «ОТП Банк»

2.2 Анализ активов и активных операций банка за 2007-2009 годы

3. Разработка мероприятий, направленных на совершенствование управления активами коммерческого банка

3.1 Работа с проблемными кредитами и пути улучшения методов кредитного обслуживания населения

3.2 Совершенствование расчетно-кассового обслуживания в коммерческом банке

3.3 Разработка нового кредитного продукта

4. Оценка проекта

Заключение

Список использованных источников

Приложения

**Аннотация**

Дипломный проект на тему: Совершенствование управления активами в кредитной организации (на примере ОАО «ОТП Банк»).

Объектом изучения является ОАО «ОТП Банк».

Пояснительная записка дипломного проекта содержит четыре главы.

В первой главе рассматриваются краткая характеристика деятельности ОАО «ОТП Банк», подробно проанализирована организационно-правовая характеристика ОАО «ОТП Банк», проведен анализ позиций на рынке коммерческих банков и банковских услуг.

Вторая глава посвящена анализу деятельности ОАО «ОТП Банк», приведена экспресс-диагностика деятельности ОАО «ОТП Банк», произведен анализ активов и активных операций банка за 2007-2009 год.

В третьей главе произведена разработка мероприятий, направленных на совершенствование управления активами коммерческого банка. Такие как работа с проблемными кредитами и пути улучшения методов кредитного обслуживания населения, совершенствование расчетно–кассового обслуживания в коммерческом банке, разработка нового кредитного продукта.

В четвертой главе проведена оценка проекта.

**Введение**

Банки - центры, где в основном начинается и завершается деловое партнерство. От четкой грамотной деятельности банков зависит в решающей мере здоровье экономики. Без развитой сети банков, действующих именно на коммерческой основе, стремление к созданию реального и эффективного рыночного механизма остается лишь благим пожеланием.

Коммерческие банки осуществляют активные и пассивные операции. Эти операции подобны двум противоположным сторонам диалектического единства. Без пассивных операций невозможны активные операции, а без активных операций становятся бессмысленными пассивные. Но все без исключения, проводимые банковские операции, преследуют одну цель - увеличение доходов и сокращение расходов.

Для осуществления своих задач банк должен производить ряд действий, которые называются банковскими операциями. Они играют первостепенную роль не только в функционировании самого банка, но и в развитии промышленности и сельского хозяйства, других отраслей экономики. Банки имеют две основные задачи:

- они должны привлечь к себе частные сбережения и денежные капиталы, рассеянные по всей стране;

- они должны предоставить эти суммы в распоряжение лиц, которые были бы в состоянии эффективно их использовать.

Деятельность банков всеобъемлюща. С появлением однобанковских холдинговых компаний и возможности ослабления некоторых ограничительных предписаний количество и разнообразие услуг, оказываемых коммерческими банками и их филиалами, возросли. Последние нововведения в банковском деле включают внедрение кредитных карточек, бухгалтерские услуги деловым фирмам, факторные операции, финансирование аренды, участие в операциях евродолларового рынка, использование системы абонементных ящиков для внеочередной инкассации денежных документов. Более того, для совершенствования своих услуг многие банки используют научные рекомендации в области управления.

Среди основных банковских операций следует выделить основные: пассивные и активные. Посредством первых банки привлекают и концентрируют в своих кассах как можно больше капиталов, то есть запасаются оборотными средствами, а посредством вторых — размещают эти капиталы.

Деятельность коммерческих банков связано с необходимостью создания условий для устойчивых темпов проста экономики страны. Дело в том, что без банковского кредита невозможно осуществлять мероприятия по социально-экономическому развитию производства, так как для того, чтобы накопить необходимые средства за счет исчисления из прибыли или за счет внешних источников, требуется длительное время. Это, с одной стороны, задерживало бы проведение столь необходимого мероприятия, а с другой — накопленные средства до достижения необходимого размера лежали бы без движения, что не экономично. В то же время у другой части предприятий и организации или граждан могут оказаться временно свободные средства, которые также лежат без движения и которые безболезненно можно передать в ссуду тому, кто в них нуждается, на условиях возврата и с взиманием процента.

Современная банковская деятельность не свободна от недостатков. Нередко банки злоупотребляют своим положением и доверием, оказываем им. Свободные капиталы, которые сосредотачиваются в их кассах, не всегда расходуются ими производительно и в соответствии с интересами народного хозяйства. Очень часто деятельность банков носит характер сильной спекуляции, вредной с экономической точки зрения и убыточной — с коммерческой. Они безразборчиво и легкомысленно разбрасывают доверенные им народные средства, и это приводит их к катастрофе, а народное хозяйство — к кризисам.

Таким образом, коммерческие банки относятся к особой категории деловых предприятий, получивших название финансовых посредников. Они привлекают капиталы, сбережения населения и другие свободные денежные средства, высвобождающиеся в процессе хозяйственной деятельности, и предоставляют их во временное пользование другим экономическим агентам, которые нуждаются в дополнительном капитале.

Следует отметить, что далеко не все банковские операции повседневно присутствуют и используются в практике конкретного банковского учреждения (например, выполнение международных расчетов или трастовые операции). Но все же есть определенный базовый «набор», без которого банк не может существовать и нормально функционировать. К таким банковским операциям относятся:

- депозитные;

- кредитные;

- осуществление денежных расчетов.

Систематическое выполнение указанных функций и создает тот фундамент, на котором зиждется работа банка. И хотя выполнение каждого вида операций сосредоточено в специальных отделах банка и осуществляется особой «командой» сотрудников, они теснейшим образом переплетаются между собой. В связи с этим актуально изучение банковской системы и операций.

Целью дипломного проекта является разработка мероприятий, направленных на совершенствование управления активами кредитной организации.

Указанная цель обусловила постановку и последовательное решение следующих взаимосвязанных задач:

- провести экспресс-диагностику деятельности коммерческого банка;

- провести анализ управления активами и активными операциями банка на примере ОАО «ОТП Банк» за 2007-2009 годы;

- на основе проведенного анализа и выявленных недостатков сформулировать основные мероприятия, направленные на совершенствование управления активами коммерческого банка;

- провести оценку проекта.

Для написания работы были использованы труды отечественных авторов, таких как «Банковские операции» под редакцией Ю.И. Коробова, «Банковское дело» под редакцией О.И. Лаврушина, «Банковское дело» под редакцией А.М. Тавасиева и другие труды.

Предметом исследования являются активные операции ОАО «ОТП Банк».

Объектом исследования – финансовая деятельность ОАО «ОТП Банк».

Информационной базой послужили:

1. Законодательные акты: Гражданский Кодекс, Налоговый кодекс, ФЗ «Об акционерных обществах».

2. Нормативно-правовые акты предприятия: Положение «Об учетной политике для целей бухгалтерского учета», Стандарт Банка.

3.Финансовая отчетность: Баланс на периоды: 01.01.2008, 01.01.2009, 01.01.2010, Отчет о прибылях и убытках за 2007-2009 гг.

1. **Краткая характеристика деятельности ОАО «ОТП Банк»**

ОТП Банк (бывшее наименование — Инвестсбербанк) зарегистрирован 28 марта 1994 года и работает на рынке как универсальный розничный банк.

По состоянию на 1 июля 2009 года основными акционерами банка являются:

- ОАО «Венгерская сберегательная касса и коммерческий банк» (61,6%);

- ООО «Инвест Ойл» (15,7 %);

- ООО «Мегаформ Интер» (13,1 %);

-ООО «АльянсРезерв» (5,0 %).

Президент, председатель правления — Алексей Коровин. Вице-президент — Георгий Гречко.

Председатель совета директоров — Ласло Вольф.

Банк имеет 8 филиалов и 10 представительств на территории России.

Полное наименование: Открытое Акционерное Общество ОТП Банк.

Сокращенное наименование: ОАО «ОТП Банк».

Полное наименование на английском языке Open Joint Stock Company «ОТP Bank»

Сокращенное наименование на английском языке: OJSC «OTP Bank».

ОАО «ОТП Банк» имеет следующие виды лицензий (таблица 1).

Таблица 1 – Данные о лицензиях

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование | № | Дата выдачи |
| А | 1 | 2 |
| 1.Генеральная лицензия на осуществление  банковских операций | 2766 | 04.03.2008 |
| 2.Лицензия биржевого посредника на совершение фьючерсных и опционных сделок в биржевой торговле на территории Российской Федерации (действительна до 27.05.2008) | 722 | 27.05.2005 |
| 3.Лицензия профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление депозитарной деятельности | 177-04136-000100 | 20.12.2000 |
| 4.Лицензия профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление брокерской деятельности | 177-03494-100000 | 07.12.2000 |
| 5.Лицензия профессионального участника рынка ценным бумаг на осуществление дилерской деятельности | 177-03597-010000 | 07.12.2000 |
| 6.Лицензия профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами | 177-03688-001000 | 07.12.2000 |
| 7.Свидетельство о включении банка в реестр банков-участников системы обязательного страхования вкладов | 593 | 10.02.2005 |
| 8.Лицензия на осуществление операций с драгметаллами | 2766 | 20.03.2006 |
| 9.Лицензия Центра по лицензированию, сертификации и защите государственной тайны ФСБ России на осуществление технического обслуживания шифровальных (криптографических) средств (действительна до 26 декабря 2010 года) | 6657Р | 30.01.2009 |
| 10.Лицензия Центра по лицензированию, сертификации и защите государственной тайны ФСБ России на осуществление распространения шифровальных (криптографических) средств (действительна до 26 декабря 2010 года) | 6656Х | 30.01.2009 |
| 11.Лицензия Центра по лицензированию, сертификации и защите государственной тайны ФСБ России на осуществление предоставления услуг в области шифрования информации (действительна до 26 декабря 2010 года) | 6658У | 30.01.2009 |

ОТП Банк (Россия) входит в международную финансовую Группу ОТП (OTP Group), которая является одним из лидеров рынка финансовых услуг Центральной и Восточной Европы. ОТП Банк - это универсальная кредитная организация, предоставляющая широкий спектр банковских услуг и продуктов для корпоративных клиентов и частных лиц.

ОТП Банк входит в число 50 крупнейших банков России, а по ряду направлений розничного кредитования является лидером. В частности, ОТП Банк занимает 2 место на рынке pos-кредитования.

ОТП Банк является лауреатом национальных премий «Финансовый Олимп 2008» в категории «Потенциал и перспектива» и «Брэнд года 2008/EFFIE» за успехи в построении бренда в сфере финансовых услуг

ОТП Банк осуществляет обслуживание клиентов через собственную сеть, которая состоит в настоящее время из более, чем 250 точек различного формата, а также масштабной сети, расположенной по всей России и насчитывающей более 13 тысяч торговых точек компаний-партнеров по выдаче потребительских кредитов. Услугами ОТП Банка пользуются более 2,6 млн. клиентов.

ОТП Банк является участником Системы страхования вкладов, членом Ассоциации российских банков, Ассоциации Европейского Бизнеса, Национальной ассоциации участников фондового рынка, Национальной фондовой ассоциации, фондовой биржи РТС и ММВБ.

ОТП Банк обладает аккредитацией на участие в конкурсах Агентства по страхованию вкладов, а также входит в список банков, поручительством которых могут быть обеспечены кредиты Банка России. ОТП Банк допущен Министерством финансов России к участию в аукционах по размещению средств Федерального казначейства на банковских депозитах.

Рейтинг международного агентства Moody's Investors Service:

- долгосрочный рейтинг по депозитам в иностранной валюте Ba1 и в национальной - Aa1.ru, прогноз «негативный»;

- финансовой устойчивости на уровне Е+, прогноз «стабильный»;

- краткосрочный рейтинг по депозитам в национальной и иностранной валюте Not Prime.

Таблица 2 - Рэнкинги ОАО «ОТП Банк»

|  |  |
| --- | --- |
| Позиция | Описание |
| А | Б |
| 1) 2 место | Крупнейшие игроки на рынке pos-кредитования (КоммерсантЪ) |
| 2) 17 место | Банки по объему выданных автокредитов в 1 полугодии 2009 года (РБК Рейтинг) |
| 3) 21 место | Банки, выдавшие больше всего кредитов частным лицам на 1 мая 2009 г. (Профиль) |
| 4) 23 место | Крупнейшие ипотечные банки в 1 полугодии 2009 года (РБК Рейтинг) |
| 5) 24 место | ТОП-100 самых филиальных банков России в 1 полугодии 2009 г. (РБК Рейтинг) |
| 6) 39 место | Банки по собственному капиталу на 01.03.2009 г. (РБК Рейтинг) |
| 7) 42 место | ТОП-500 банков по чистым активам в 1 полугодии 2009 года (РБК Рейтинг) |

Рассмотрим рэнкинги по состоянию на 1 января 2009 г.

Таблица 3 - Рэнкинги по состоянию на 1 января 2009 г.

|  |  |
| --- | --- |
| Позиция | Описание |
| А | Б |
| 1) 8 место | Банки по объемам выданных беззалоговых кредитов (РБК Рейтинг) |
| 2) 18 место | Top30 банков по объему потребкредитов на 1 точку без учета представительств (РБК Рейтинг) |
| 3) 19 место | Top30 банков по объему потребкредитов на 1 точку (РБК Рейтинг) |
| 4) 21 место | Банки, выдавшие больше всего кредитов частным лицам (журнал Профиль) |
| 5) 22 место | 30 банков с наибольшим приростом портфеля потребительских кредитов (Bankir.ru) |
| 6) 22 место | 100 крупнейших банков по величине портфеля потребительских кредитов (Bankir.ru) |
| 7) 22 место | Банки по объемам выданных автокредитов (РБК Рейтинг) |
| 8) 23 место | Самые ипотечные банки (РБК Рейтинг) |
| 9) 25 место | Top100 самых филиальных банков России (РБК Рейтинг) |
| 10) 27 место | Самые прибыльные банки (Коммерсант - Деньги) |
| 11) 28 место | Top30 банков по количеству банкоматов в Москве (РБК Рейтинг) |
| 12) 29 место | 200 крупнейших банков по величине срочных вкладов физлиц (Bankir.ru) |
| 13) 30 место | Самые розничные банки (Коммерсант - Деньги) |
| 14) 30 место | Банки, привлекшие больше всего депозитов физических лиц (журнал Профиль) |
| 15) 38 место | 100 крупнейших банков по остаткам на расчетных счетах (Bankir.ru) |
| 16) 39 место | 200 крупнейших российских банков по размеру капитала (Коммерсант - Деньги) |
| 17) 41 место | 100 крупнейших банков по привлеченным средствам от Банка России (Bankir.ru) |
| 18) 42 место | 200 крупнейших банков России по величине активов (Bankir.ru) |

Рейтинг международного агентства Fitch Ratings:

- долгосрочный рейтинг дефолта эмитента («РДЭ») на уровне «ВВ»;

- краткосрочный РДЭ в иностранной валюте «B»;

- индивидуальный рейтинг «D/E»;

- рейтинг поддержки «3»;

- национальный долгосрочный рейтинг «АА- (rus)»

Рейтинг журнала Форбс - рейтинг надежности банков «\*\*\*\*»

Рейтинг финансовой устойчивости банков РБК.Рейтинг - вторая группа относительной финансовой устойчивости среди иностранных дочерних банков.

Рейтинг способности абсорбировать убытки Fitch - хорошая способность к абсорбации убытков.

**2. Анализ деятельности ОАО «ОТП Банк»**

**2.1 Экспресс-диагностика деятельности ОАО «ОТП Банк»**

ОАО «ОТП Банк» осуществляет следующие услуги:

- операции на фондовом рынке;

- операции на рынке FOREX;

- кредитные карты;

- пластиковые карты;

- вклады:

- тарифы для частных лиц;

- индивидуальные сейфы;

- потребительские кредиты;

- банковские переводы и платежи;

- управление частным капиталом;

- инкассовые операции;

- брокерское обслуживание;

- целевые кредиты;

- автокредиты;

- обмен валюты.

Расчет показателей финансовой устойчивости проведем на основании данных бухгалтерского баланса за 2007-2009гг. и данных отчета о прибылях и убытках за 2007-2009гг.

Таблица 4 – Анализ динамики показателей финансовой устойчивости ОАО «ОТП Банк» за 2007-2009гг.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Норма-тивное значение | 2007г. | 2008г. | 2009г. | Отклонение 2009г. (+;-) | |
| 2007г. | 2008г. |
| 1. Коэффициент финансовой устойчивости | 0,08-0,15 | 0,08 | 0,06 | 0,07 | -0,01 | 0,01 |
| 2. Излишек (недостаток) источников собственных средств | 1,0 | 2,36 | 2,35 | 2,29 | -0,07 | -0,06 |
| 3. Иммобилизованные активы, тыс. руб. | - | 1496841 | 2340565 | 4162342 | 2665501 | 1821777 |
| 4. Коэффициент независимости (автономности) | 1,0 | 1,57 | 2,46 | 2,74 | 1,17 | 0,28 |
| 5. Риск несбалансированной устойчивости | - | 10,94 | 14,49 | 9,51 | -1,43 | -4,98 |
| 6. Коэффициент покрытия работающих активов | - | 0,08 | 0,09 | 0,12 | 0,04 | 0,03 |
| 7. Максимальный размер привлеченных денежных вкладов (депозитов) населения | >100,0% | 82,1 | 68,6 | 36,7 | -45,4 | -31,19 |
| 8. Норматив использования собственных средств (капитала) банка для приобретения долей (акций) других юридических лиц | >25,0% | 5,27 | 1,67 | 5,25 | -0,02 | 3,58 |

По данным таблицы 4 наблюдаются следующие изменения за анализируемый период:

- коэффициент финансовой устойчивости на начало года соответствует нормативному значению (0,15), что свидетельствует об обеспеченности рискованных вложений банка его собственным капиталом, к концу анализируемого периода показатель отмечен незначительным снижением, но данный факт не представляет особой опасности, что говорит о нормальном уровне финансовой устойчивости;

- коэффициент излишка (недостатка) источников собственных средств отмечен снижением за анализируемый период. Таким образом, показатель на начало анализируемого периода был равен 2,36, что свидетельствует об обеспеченности денежных средств, отвлеченными из производительного оборота собственными оборотными средствами. Показатель на конец анализируемого периода равен значению 2,29, что также свидетельствует о достаточности собственных оборотных средств, хотя с незначительным их снижением. То есть, прослеживается стремление банка сохранять свое финансовое положение;

- коэффициент независимости (автономности) отмечен ростом за анализируемый период, таким образом, произошло повышение финансовой устойчивости к концу анализируемого периода, и отсутствие проблем с текущей ликвидностью Банка;

- коэффициент несбалансированной устойчивости снизился за анализируемый период, что свидетельствует о недостатках в управлении активными и пассивными операциями по срокам, объемам привлечения и размещения ресурсов;

- коэффициент покрытия работающих активов отмечен увеличением за анализируемый период. Динамика показателей анализируемого периода свидетельствует о высоком уровне обеспеченности и защищенности банковских операций при неблагоприятном изменении конъюнктуры рынка и накоплении банковских рисков;

- максимальный размер привлеченных денежных вкладов снизился за анализируемый период. Показатель на начало анализируемого периода (82,1%) и показатель на конец отчетной даты (36,7%) не соответствуют нормативному значению (max100,0%), что свидетельствует о снижении уровня защищенности вкладчиков банковским капиталом;

- норматив использования собственных средств (капитала) банка для приобретения долей (акций) других юридических лиц снизился за анализируемый период. Расчетные показатели не соответствуют нормативному значению (max 25,0%). Это свидетельствует о снижении уровня иммобилизации банковского капитала в инвестициях в другие юридические лица.

В рамках комплексного системного анализа финансово-экономических результатов деятельности банка проводится анализ достаточности капитала кредитной организации, направленный на оценку адекватности размера собственных средств (капитала) банка и их прироста темпами развития бизнеса, выявление степени защиты от рисков и поиск резервов повышения эффективности использования средств акционеров.

Произведем расчет показателей достаточности капитала ОАО «ОТП Банк» (таблица 5) на основании данных бухгалтерского баланса за 2007-2009гг. данных отчета о прибылях и убытках за 2007-2009гг.

Таблица 5 - Динамика показателей достаточности капитала ОАО «ОТП Банк» за 2007-2009гг.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Норма-тивное значе-ние | 2007г. | 2008г. | 2009г. | Отклонение 2009г. (+;-) | |
| 2007г. | 2008г. |
| А | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1. Уровень достаточности основного капитала | <0,5 | 0,30 | 0,37 | 0,23 | -0,07 | -0,14 |
| 2. Коэффициент покрытия собственного капитала | - | 0,51 | 0,95 | 0,83 | 0,32 | -0,12 |
| 3. Показатель достаточности капитала по депозитам, % | <10,0 | 9,76 | 13,14 | 28,89 | 19,13 | 15,75 |
| 4. Коэффициент покрытия ссудной задолженности | - | 12,74 | 13,29 | 17,92 | 5,18 | 4,63 |
| 5. Показатель достаточности капитала по показателю избыточности | - | 0,04 | 0,08 | 0,21 | 0,17 | 0,13 |
| 6. Коэффициент защищенности капитала | - | 0,43 | 0,51 | 0,66 | 0,23 | 0,15 |
| 7. Рентабельность активов, % | - | 1,17 | 0,78 | 2,41 | 1,24 | 1,63 |

По данным таблицы 5 наблюдаются следующие изменения динамики показателей достаточности капитала: уровень достаточности основного капитала отмечен отрицательной динамикой (темп роста 76,7%), таким образом, произошло снижение за анализируемый период. Расчетные показатели не соответствуют нормативному значению (более 0,5), что свидетельствует о том, банк не обладает достаточным уровнем основного капитала; коэффициент покрытия собственного капитала отмечен увеличением, это свидетельствует о повышении уровня устойчивости банка за счет обеспеченности стержневым (основным) капиталом собственных средств брутто, используемых в составе производительных и иммобилизованных активов, кроме того, это свидетельствует о повышении платежеспособности Банка; показатель достаточности капитала по депозитам увеличился за анализируемый период. Показатель на начало анализируемого периода не соответствует нормативному значению (более 10,0%), показатель на конец отчетного периода выше нормативного значения, что свидетельствует об увеличении степени покрытия собственным капиталом средств клиентов; коэффициент покрытия ссудной задолженности снизился за анализируемый период. Это свидетельствует о том, что снижается возможность банка вернуть привлеченные средства в случае невозврата кредитов; показатель достаточности капитала по показателю избыточности имеет тенденцию к увеличению за анализируемый период, что свидетельствует о повышении степени обеспеченности деятельности банка собственным капиталом для покрытия возможных убытков; коэффициент защищенности капитала к концу анализируемого периода увеличился до 0,66. Динамика за анализируемый период свидетельствует о повышении защищенности капитала банка от риска и инфляции за счет вложений средств в недвижимость и ценности; рентабельность активов отмечена увеличением, что свидетельствует о повышении способности банка обеспечивать достаточный объем прибыли по отношению к активам банка.

Таким образом, произведенные расчеты показали, что увеличилась степень покрытия собственным капиталом средств клиентов, банк обладает высокой степенью обеспеченности деятельности банка собственным капиталом для покрытия возможных убытков.

Анализ платежеспособности банка объединяет в единую систему комплекс взаимосвязанных и взаимообусловленных категорий, показателей, подходов, направленных на оценку ликвидности обязательств и активов, ликвидность баланса и банка в целом и собственно оценку платежеспособности банка.

Произведем расчет показателей платежеспособности и ликвидности ОАО «ОТП Банк» (таблица 6) на основании данных бухгалтерского баланса за 2007-2009гг. и данных отчета о прибылях и убытках за 2007-2009гг.

Таблица 6 – Анализ динамики показателей платежеспособности и ликвидности ОАО «ОТП Банк» за 2007-2009гг.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Норма-тивное значение | 2007г. | 2008г. | 2009г. | Отклонение 2009г. (+;-) | |
| 2007г. | 2008г. |
| А | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1. Коэффициент использования мощностей, % | 65,0%-70,0% | 62,9 | 67,9 | 67,1 | 4,2 | -0,8 |
| 2. Коэффициент зависимости от крупных обязательств | - | 0,92 | 0,90 | 0,88 | -0,04 | -0,02 |
| 3. Коэффициент использования срочных депозитов | 1,0 | 0,06 | 0,04 | 0,06 | 0,00 | 0,02 |
| 4. Коэффициент клиентской базы | 0,3-0,5 | 0,55 | 0,38 | 0,24 | -0,31 | -0,14 |
| 5. Коэффициент мгновенной ликвидности, % | 20,0%-  50,0% | 32,0 | 26,0 | 78,0 | 46,0 | 52,0 |
| 6. Норматив текущей ликвидности, % | <70,0% | 83,0 | 83,0 | 77,0 | 0,00 | -6,0 |
| 7. Норматив долгосрочной ликвидности, % | >120,0% | 64,99 | 71,86 | 73,56 | 8,57 | 1,7 |
| 8. Норматив общей ликвидности, % | <20,0% | 31,49 | 17,35 | 19,10 | -12,39 | 1,75 |
| 9. Генеральный коэффициент ликвидности | - | 0,40 | 0,35 | 0,37 | -0,03 | 0,02 |
| 10. Коэффициент локального покрытия | - | 0,06 | 0,06 | 0,11 | 0,05 | 0,00 |

По данным таблицы 6 , наблюдаются следующие изменения: коэффициент использования мощностей отмечен увеличением за анализируемый период. Это свидетельствует о том что, активы банка используются эффективно, а также о ликвидности баланса; коэффициент зависимости от крупных обязательств снизился за анализируемый период. Это свидетельствует о недостаточном обеспечении основных доходных активов банка крупными обязательствами; коэффициент использования срочных депозитов (стабильных) депозитов ниже нормативного значения (1,0). Это свидетельствует о том, что банк не является кредитной организацией с накопленной ликвидностью; коэффициент клиентской базы снизился за анализируемый период. Расчетные показатели к концу анализируемого периода ниже нормативного значения, что свидетельствует о снижении степени зависимости от заемных средств, то есть банк использует потенциал роста по валюте баланса; коэффициент мгновенной ликвидности увеличился за анализируемый период. Расчетный показатель на конец анализируемого периода выше нормативного значения, что свидетельствует о том, что банк не способен исполнять обязательства до востребования; норматив текущей ликвидности снизился за анализируемый период. Расчетные показатели не соответствуют нормативному значению (min 70%),что свидетельствует о неспособности Банка в течение 30 дней с анализируемой даты исполнить обязательства до востребования и сроком до 30 дней; норматив долгосрочной ликвидности отмечен положительной динамикой, за анализируемый период Расчетные показатели соответствуют нормативному значению (max 120,0%), что свидетельствует о сбалансированности активов и пассивов Банка сроком свыше одного года; норматив общей ликвидности снизился за анализируемый период. Расчетный показатель на конец анализируемого периода соответствует нормативному значению (min 20,0%), это свидетельствует о том, что банк наращивает общую обеспеченность ликвидными средствами на единицу привлеченных, но, тем не менее, пока ликвидных средств не достаточно; генеральный коэффициент ликвидности снизился за анализируемый период, это свидетельствует о снижении обеспеченности средств клиентов наличными денежными средствами и высоколиквидными активами: обеспеченность средств клиентов наличными денежными средствами и высоколиквидными активами на начало анализируемого периода составила 40,0%, на конец отчетного периода – 37,0%, следовательно, банку необходимо наращивать ликвидные активы; коэффициент локального покрытия отмечен значительным увеличением к концу анализируемого периода (темп роста 83,3%). Это свидетельствует о том, что свободными (неиммобилизованными) собственными средствами, размещенными в активных операциях, могут быть покрыты привлеченные средства: 2007 год – 6,0%, 2008 год – 6,0% и на конец отчетного периода 11,0%, следовательно, необходимо продолжать работу по наращиванию собственного капитала банка. Анализ показал, что банк наращивает общую обеспеченность ликвидными средствами на единицу привлеченных, но, тем не менее, пока ликвидных средств не достаточно, снижение зависимости от заемных средств, то есть банк использует потенциал роста по валюте баланса, обеспеченность средств клиентов наличными денежными средствами и высоколиквидными активами низкая; низкая доля свободных (неиммобилизованных) собственных средств, размещенных в активных операциях, которыми могут быть покрыты привлеченные средства.

Таким образом, из проведенного анализа платежеспособности и ликвидности наблюдается положительная динамика по ряду показателей, что свидетельствует о сбалансированной финансовой политики банка.

Проведем анализ дебиторской и кредиторской задолженности ОАО «ОТП Банк» за 2007-2009гг. по данным бухгалтерского баланса (таблица 7).

Таблица 7 – Анализ динамики дебиторской и кредиторской задолженности ОАО «ОТП Банк» за 2007-2009гг.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2007г. | 2008г. | 2009г. | Отклонение 2009г. (+;-), тыс. р. | |
| 2007г. | 2008г. |
| 1. Дебиторская задолженность. | 27776803 | 41298125 | 53361418 | 25584615 | 12063293 |
| 2. Кредиторская задолженность. | 40579846 | 78487003 | 386580421 | 346000575 | 308093418 |

По данным таблицы 7 наблюдаются следующие изменения:

Кредиторская задолженность увеличилась к 2009г. на 346000575 тыс. р. (с 40579846 тыс. р. до 386580421 тыс. р. в сравнении с 2007г. (темп роста – 952,6%), в сравнении с 2008г. на 308093418 тыс. р. (темп роста – 492,5%) Дебиторская задолженность увеличилась к 2009г. на 25584615 тыс. р. с 27776803 тыс. р. до 53361418 тыс. р. в сравнении с 2007г. (темп роста – 192,1%) , в сравнении с 2008г. на 12063293 тыс. р. (темп роста – 129,2%).

Таким образом, из проведенного анализа выявлено, что кредиторская задолженность превышает дебиторскую задолженность: в 2007 году на 12803043 тыс. рублей, в 2008 году – на 37188878 тыс. р., в 2009 году на 333219003 тыс. р.

Это свидетельствует о том, что большая часть задолженности сформирована из средств кредитных организаций и средств (депозитов) клиентов. Наблюдается увеличение величины, как дебиторской задолженности, так и кредиторской задолженности.

**2.2 Анализ активов и активных операций банка за 2007-2009 годы**

Анализ активов и активных операций банка начнем с анализа динамики и структуры актива баланса по данным бухгалтерского баланса за 2007-2009 годы по таблице 8.

Таблица 8 – Анализ динамики и структуры активов ОАО «ОТП Банк» за 2007-2009гг.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование статьи | 01.01.2008г. | | 01.01.2009г. | | | 01.01.2010г. | | | | Изменение | |
| тыс. р. | % | тыс. р. | % | | тыс. р. | | % | | тыс. р. | % |
| 1.Денежные средства | 2017557 | 4,56 | 2431013 | 3,99 | | 3071731 | | 3,86 | | 1054174 | -0,7 |
| 2.Средства кредитных организаций в ЦБ | 3484701 | 7,89 | 2605315 | 4,28 | | 7612495 | | 9,58 | | 4127794 | 1,69 |
| 2.1.Обязательные резервы | 699245 | 1,58 | 732333 | 1,20 | | 49975 | | 0,06 | | -649270 | -1,52 |
| 3. Средства в кредитных организациях | 2327808 | 5,27 | 1018474 | 1,67 | | 4171877 | | | 5,25 | 1844069 | -0,02 |
| 4. Чистые вложения в торговые ценные бумаги | 5859445 | 13,27 | 4371859 | 7,19 | | 320143 | | | 0,40 | -5539302 | -12,87 |
| 5.Чистая ссудная задолженность | 27776803 | 62,89 | 41298125 | 67,88 | | 53361418 | | | 67,13 | 25584615 | 4,24 |
| 6.Чистые вложения в инвестиционные ценные бумаги, удерживаемые до погашения | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | | 2675043 | | | 3,37 | 2675043 | 3,37 |
| 7.Чистые вложения в ценные бумаги, имеющиеся в наличии для продажи | 1128919 | 2,56 | 5916137 | 9,72 | | 2011976 | | | 2,53 | 883057 | -0,03 |
| 8.Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы | 1077437 | 2,44 | 2007490 | 3,20 | | 2180389 | | | 2,74 | 1102952 | 0,30 |
| 9.Требования по получению процентов | 56099 | 0,13 | 394937 | 0,65 | | - | | | 0,00 | -56099 | -0,13 |
| 10.Прочие активы | 433744 | 0,98 | 799904 | | 1,31 | | 4081787 | | 5,14 | 3648043 | 4,16 |
| Всего активов | 44162513 | 100,00 | 60843254 | | 100,00 | | 79486859 | | 100,00 | 35324346 | 0,00 |

Исходя из данных таблицы 8, наблюдается рост общей величины активов к 2009г. на 35324346 тыс. р. в сравнении с началом анализируемого периода (2007г.) или отмечен прирост, таким образом, темп роста составил – 179,9%.

Увеличение активов Банка произошло за счет роста по следующим анализируемым показателям, а именно:

- по статье «Денежные средства» отмечено увеличение на 1054174 тыс. р. (с 2017557 тыс. р. до 3071731 тыс. р.) за анализируемый период, то есть темп роста составил – 152,2%. Доля данного показателя в общей величине актива отмечена снижением с 4,56% до 3,86% или на 0,7% за анализируемый период;

- «Средства кредитных организаций» с 3484701 тыс. рублей на начало анализируемого периода до 7612495 тыс. рублей к концу отчетной даты или на 41277947 тыс. рублей, таким образом, темп роста составил 218,5%. Наблюдается так же увеличение его доли в общей величине активов банка с 7,89% до 9,58% или на 1,69% за анализируемый период;

- по статье «Средства в кредитных организациях» отмечено увеличение на 1844 69 тыс. р. за анализируемый период, то есть темп роста составил – 179,2%. Доля данного показателя в общей величине актива отмечена снижением с 5,27% до 5,25% или на 0,02%;

- по статье «Чистые вложения в инвестиционные ценные бумаги, удерживаемые до погашения» на 2675043 тыс. р., та же тенденция отмечена и с долей данного показателя, который отмечен ростом с 0,00% до 3,37% или на 3,37% за анализируемый период;

- по статье «Чистая ссудная задолженность» отмечено увеличение на 25584615 тыс. р. за анализируемый период, то есть темп роста составил – 192,1%. Доля данного показателя в общей величине актива отмечена ростом с 62,89% до 67,13% или на 4,24%;

- по статье «Чистые вложения в ценные бумаги, имеющиеся в наличии для продажи» отмечено увеличение с 1128919 тыс. р. на начало 2007 года до 2011976 тыс. р. к концу 2009 года или на 883057 тыс. р. Таким образом, темп роста составил 178,2% за анализируемый период. Доля данного показателя в общей величине активов банка была отмечена снижением на 0,03%;

- по статье «Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы» отмечено увеличение на 1102952 тыс. р. за анализируемый период (с 1077437 тыс. р. на начало анализируемого периода до 2180389 тыс. р. к концу отчетной даты), то есть темп роста составил – 202,3%. Доля данного показателя в общей величине актива отмечена аналогичным увеличением с 2,44% до 2,74% или на 0,30%;

- по статье «Прочие активы» - на 3648043 тыс. р. за анализируемый период (с 433744 тыс. р. до 4081787 тыс. р.), то есть темп роста составил – 941,1%. Доля данного показателя в общей величине актива отмечена ростом с 0,98% до 5,14 % или на 4,16% за анализируемый период.

Исключением являются показатели, по которым отмечено снижение за анализируемый период:

- по статье «Обязательные резервы» на 649270 тыс. р. За анализируемый период, таким образом, темп роста составил – 7,15%, удельный вес данного показателя в общей величине активов отмечен снижением на 1,52%;

- по статье «Чистые вложение в торговые ценные бумаги» на 5539302 тыс. р. За анализируемый период, темп роста составил – 5,46%. Доля данного показателя в общей величине активов снизилась на 12,87%;

- по статье «Требования по получению процентов» - на 56099 тыс. р. за анализируемый период (с 56099 тыс. р. до 0 тыс. р.), то есть темп роста составил – 100,0%. Доля данного показателя в общей величине актива отмечена снижением с 0,13% до 0,00% или на 0,13% за анализируемый период.

Таким образом, наибольший удельный вес в активах Банка занимает статья «Чистая ссудная задолженность» со следующим числовым значением: на 01.01.2008г. – 62,89%, на 01.01.2009г. – 67,88%, на 01.01.2010г. – 67,13%.

В целом по анализируемым статьям актива наблюдается положительная динамика, что можно расценить как благоприятный факт в деятельности банка. В конечном итоге тенденция роста анализируемых показателей окажет положительное влияние на конечный финансовый результат деятельности анализируемого кредитного учреждения.

Кредитный бизнес является одним из основных направлений деятельности ОАО «ОТП Банк». В числе основных направлений в кредитных операциях ОАО «ОТП Банк» в соответствии со стратегией банка являются кредитование предприятий малого и среднего бизнеса, автокредитование, ипотечное кредитование, а также потребительское кредитование.

Кредитование предприятий малого бизнеса обеспечивает хеджирование кредитных рисков и диверсификацию вложений банка. Кредитование малого бизнеса осуществляется по технологии Европейского банка реконструкции и развития, которая учитывает потребности разных категорий предприятий малого бизнеса.

Оказывая финансовую поддержку развивающемуся сектору малого предпринимательства, ОАО «ОТП Банк» стимулирует рост жизнеспособных предприятий, сохраняя и создавая новые рабочие места.

Наибольший процент прироста произошел по двум продуктам: неотложные нужды и автопрограмма, имеющие отработанную схему кредитования и востребованностью у населения. В течение анализируемого периода условия кредитования изменялись в соответствии с требованиями рынка: расширены возможности клиентов по приобретению автотранспорта, пересмотрены пакеты документов, предоставляемых банку заемщиком, упрощающий процедуру сбора документов, появился кредит на покупку первичного жилья.

Банк традиционно продолжал развитие отношений с крупными предприятиями-клиентами ОАО «ОТП Банк», имеющими длительную положительную кредитную историю, предлагая своим надежным партнерам весь спектр банковских услуг.

Уровень профессионализма специалистов и возможности банка позволяют предлагать клиентам не только стандартные, но и эксклюзивные кредитные продукты, для решения финансовых и производственных задач предприятия.

Рассмотрим структуру кредитов по отраслям за 2007-2009 годы, используя таблицу 9.

Таблица 9 – Структура кредитов по отраслям ОАО «ОТП Банк» за 2007-2009гг.,%

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2007г. | 2008г. | 2009г. | 2008г. к 2007г. | 2009г. к 2008г. | Темп роста, % |
| А | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1. Промышленные предприятия | 11,0 | 13,0 | 13,0 | 118,2 | - | 118,2 |
| 2. Торговля и общественное питание | 29,0 | 31,0 | 30,0 | 106,9 | 96,8 | 103,4 |
| 3.Агропромышленный комплекс | 2,0 | 3,0 | 3,0 | 150,0 | - | 150,0 |
| 4. Транспорт и связь | 2,0 | 3,0 | 3,0 | 150,0 | - | 150,0 |
| 5. Строительство | 3,0 | 3,0 | 4,0 | - | 133,3 | 133,3 |
| 6.Прочие отрасли | 10,0 | 9,0 | 11,0 | 90,0 | 122,2 | 110,0 |
| 7. Физические лица | 43,0 | 38,0 | 36,0 | 88,4 | 94,7 | 83,7 |
| Итого | 100,0 | 100,0 | 100,0 | - | - | - |

Таким образом, из данных таблицы 9 наблюдаем следующие изменения:

- доля промышленных предприятий отмечена увеличением, что к 2008г. составило 118,2%, к 2009г. изменений не наблюдалось, показатель остался на уровне 2008 года – 13%. Темп роста за анализируемый период составил 118,2%;

- доля торговых предприятий и предприятий общественного питания в общей величине клиентов юридических лиц отмечена увеличением к 2008 году в сравнении с периодом прошлого отчетного периода, таким образом, темп роста составил 106,9%. К 2009 году отмечено снижение показателя в сравнении с предшествующим периодом, темп роста составил 96,8%. За анализируемый период произошло увеличение показателя, темп роста составил 103,4%;

- доля кредитов агропромышленного комплекса в общей величине кредитов банка отмечена увеличением к 2008 году в сравнении с аналогичным периодом прошлого периода, таким образом, темп роста составил 150,0%; к 2009 году изменений не отмечено, показатель оставался на уровне прошлого отчетного периода – 3,0%. За анализируемый период произошло увеличение доли показателя в общей величине кредитов банка с 2,0% до 3,0%, таким образом, темп роста составил 150,0%;

- доля транспортных предприятий и предприятий связи в общей величине клиентов юридических лиц отмечена увеличением к 2008 году в сравнении с аналогичным показателем предшествующего периода с 2,0% до 3,0%, таким образом, темп роста составил 150,0%; к 2009 году в сравнении с предшествующим периодом изменений не отмечено, показатель оставался на уровне 3,0%. За анализируемый период отмечен рост показателя, таким образом, темп роста составил 150,0%;

- доля строительных предприятий в общей величине клиентов юридических лиц отмечена изменениями только к 2009 году, таким образом, темп роста за анализируемый период составил 133,3%, что обусловлено увеличением строительных организаций в городе и повышением спроса на ипотечное кредитование;

- доля прочих отраслей в общей величине клиентов юридических лиц в течение всего анализируемого периода отмечена следующей динамикой: к 2008г. в сравнении с предыдущим периодом произошло снижение на 10,0%; к 2009г. в сравнении с аналогичным периодом прошлого года произошло увеличение показателя с 9,0% до 11,0% или на 2,0%, таким образом, темп роста составил 122,2%. За анализируемый период так же отмечена положительная динамика, темп роста составил 110,0%, что обусловлено ростам предприятий среднего бизнеса;

- доля кредитов, выдаваемых физическим лицам, отмечена тенденцией снижения: к 2008 году в сравнении с предшествующим периодом на 11,6%; к 2009 году – на 5,3%; за анализируемый период – на 16,3%, что обусловлено увеличением доли кредитов, выдаваемых банком юридическим лицам.

Таким образом, наибольший удельный вес в общей величине выдаваемых кредитов банка занимают кредиты юридическим лицам: 2007 год – 57,0%, 2008 год – 62,0%, 2009 год – 64,0%.

В банке появилась Программа защиты заемщика. Целью программ защиты заемщика является создание заемщикам, финансовое положение которых ухудшилось, в течение определенного времени условий, позволяющих заемщикам продолжать надлежащее исполнение своих обязательств перед ОАО «ОТП Банк».

Программы защиты заемщика применяются в отношении следующих кредитных продуктов банка:

- нецелевые кредиты (кредиты наличными);

- автокредиты;

- ипотечные кредиты.

Заемщикам по результатам оценки финансового положения банком могут быть предложены следующие программы:

1. Пролонгация - программа применяется в отношении всех указанных кредитных продуктов. Данная программа предусматривает увеличение срока окончательного возврата кредита, установленного кредитным договором, и уменьшение размера ежемесячного платежа по кредиту.

2. Мораторий - программа применяется в отношении нецелевых кредитов (кредитов наличными) и автокредитов. Данная программа предусматривает приостановление на определенный срок возврата кредита (мораторий) с увеличением срока окончательного возврата кредита на соответствующее количество месяцев (дней) моратория, с возможностью сохранения по окончании моратория размера ежемесячного платежа по кредиту, имевшегося на момент введения моратория.

3. Кредитная линия - программа применяется в отношении ипотечных кредитов и автокредитов. Данная программа предусматривает предоставление нового кредита в виде траншей (в пределах лимита) на частичную оплату ежемесячных платежей по ранее выданному кредиту.

4. Рефинансирование - программа применяется в отношении всех указанных кредитных продуктов. Данная программа предусматривает предоставление нового кредита на погашение (единовременное) задолженности по ранее выданному кредиту.

Далее проследим динамику кредитных вложений в разрезе валют за 2007-2009 годы по данным таблицы 10.

Таблица 10 – Динамика кредитных вложений в разрезе валют ОАО «ОТП Банк» за 2007-2009 годы

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2007 год | | 2008 год | | 2009 год | | Темп роста, % |
| млн. р. | уд. вес, % | млн. р. | уд. вес, % | млн. р. | уд. вес, % |
| А | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1. Кредиты в рублях | 2539 | 72,3 | 3439 | 76,0 | 5399 | 89,0 | 212,6 |
| 2. Кредиты в валюте | 973 | 27,7 | 1076 | 24,0 | 641 | 11,0 | 65,9 |
| Итого | 3512 | 100,0 | 4515 | 100,0 | 6040 | 100,0 | 171,8 |

По данным таблицы 10 наблюдаются следующие изменения за анализируемый период:

Кредиты в валюте Российской Федерации отмечены положительной динамикой на протяжении всего анализируемого периода, таким образом, увеличение к 2008 году в сравнении с предшествующим периодом на 900 млн. р. (темп роста – 135,4%), к 2009 году – на 1960 млн. р. (темп роста – 157,0%). За анализируемый период – на 2860 млн. р. (темп роста – 212,6%). Кредиты в иностранной валюте в 2008 году в сравнении с предыдущим периодом были отмечены положительной динамикой на 103 млн. р. (темп роста – 110,6%), к 2009 году в сравнении с 2008 годом отмечено снижение показателя на 435 млн. р. (темп роста – 59,6%). За анализируемый период отмечено снижение показателя с 973 млн. р. до 641 млн. р. или на 332 млн. р. (темп роста – 65,9%). Это произошло за счет увеличения величины выдаваемых кредитов в валюте Российской Федерации. Кроме того, доля рублевых кредитов в общей величине кредитов банка отмечена поэтапным увеличением с 72,3% на начало анализируемого периода до 89,0% на конец анализируемого периода или на 16,7%. К 2008 году в сравнении с предыдущим периодом произошло увеличение доли данного показателя на 3,7%; к 2009 году в сравнении с аналогичным периодом прошлого года – на 13,0%. Это было обусловлено снижением доли кредитов в иностранной валюте в общей величине кредитов, выдаваемых банком.

Далее проследим динамику кассовых активов ОАО «ОТП Банк».

Банк осуществляет следующие виды расчетно-кассовых операций:

- открытие и ведение банковских счетов юридических лиц, индивидуальных предпринимателей в рублях и иностранной валюте (открытие первого счета бесплатно);

- осуществление расчетов по поручению юридических лиц, индивидуальных предпринимателей по их банковским счетам с использованием следующих расчетных документов – платежные поручения, аккредитивы, чеки в течение продленного операционного дня;

- осуществление безналичных расчетов юридических лиц, индивидуальных предпринимателей с использование следующих расчетных документов – платежные требования, инкассовые поручения;

- осуществление кассовых операций (прием и выдача наличных денежных средств; прием инкассированной выручки; обмен монет и купюр на купюры и монеты более крупного или более мелкого достоинства для клиентов банка);

- привлечение свободных средств клиента в депозиты, в векселя банка.

Перечисление средств осуществляется по расчетным документам клиентов на бумажных носителях и подготовленных с использование систем «Клиент-Банк», «Интернет-Клиент», комплекса «Bi Print».

Проведем анализ динамики кассовых активов за 2007-2009гг. по данным таблицы 11.

Таблица 11 - Анализ динамики кассовых активов в ОАО «ОТП Банк» за 2007-2009гг.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2007г. | 2008г. | 2009г. | Темп роста, % | | Изменение | |
| 2008г. к 2007г | 2009г.  к  2008г | абсолютное | % |
| 1. Количество клиентов юридических лиц, предпринимателей, ед. | 2209 | 2966 | 1710 | 134,3 | 57,7 | -499 | 77,4 |
| 2. Количество расчетных счетов юридических лиц и предпринимателей, всего:  в том числе:  - рублевых, ед.  - валютных, ед. | 1247  1144  103 | 1663  1520  143 | 1943  1780  163 | 133,4  132,9  138,8 | 116,8  117,1  113,9 | +696  +636  +60 | 155,8  155,6  158,3 |
| 3. Обороты по расчетным счетам юридических лиц и предпринимателей, (тыс. р.) всего:  в том числе:  - рублевых  - валютных | 322648651  322445897  202754 | 650924594  644630847  6293747 | 1332993191  1329467994  3525197 | 201,7  199,2  3104,1 | 204,8  206,2  56,0 | +1010344540  +1007022097  +3322443 | 413,1  412,3  1738,6 |
| 4.Среднехронологические остатки денежных средств по счетам юридических лиц и предпринимателей, тыс. р. | 207386808 | 415363353 | 636128398 | 200,3 | 153,1 | +428741590 | 306,7 |

Таким образом, из данных таблицы 11 наблюдаем следующие изменения: увеличение количества клиентов юридических лиц и предпринимателей к 2008г. в сравнении с 2007г. с 2209 единиц до 2966 единиц (прирост – 34,7%), к 2009г. в сравнении с предыдущим периодом отмечено снижение до 1710 единиц (или на 42,3%). За анализируемый период число клиентов снизилось на 499 единиц (или на 22,6%); количество расчетных счетов отмечено увеличением: к 2008г. в сравнении с предшествующим периодом прирост – 33,4%, к 2009г. в сравнении с предыдущим периодом прирост – 16,8%. В том числе: по рублевым счетам выявлен прирост 32,9% к 2008г., к 2009г. – прирост 17,1%; по валютным счетам – 38,8% и 13,9% соответственно при сравнении аналогичных периодов. За анализируемый период отмечено увеличение на 696 счетов (прирост – 55,8%), из них: по рублевым счетам на 636 единиц (прирост – 55,6%), по валютным счетам – на 60 единиц (прирост – 58,3%); обороты по расчетным счетам отмечены тенденцией увеличения: к 2008г. темп роста составил 201,7%, к 2009г. – 204,8%. В том числе по рублевым счетам темп роста составил: к 2008г. – 199,2%, к 2009г. – 206,2%; по валютным счетам отмечен темп роста к 2008г. – 3104,0%, к 2009г. отмечено снижение в сравнении с предшествующим периодом на 44,0%. За анализируемый период отмечено увеличение оборотов по расчетным счетам в целом на 1010344540 тыс. р. (прирост – 313,1%), в том числе: по рублевым счетам - на 1007022097 тыс. р. (прирост – 312,3%), по валютным счетам – на 3322443 тыс. р. (прирост – 1638,6%); среднехронологические остатки денежных средств по счетам юридических лиц и предпринимателей отмечены увеличением, так к 2008г. в сравнении с предшествующим периодом рост составил 200,3%, к 2009г. в сравнении с 2008г. – рост составил 153,1%. За анализируемый период отмечено увеличение показателя на 428741590 тыс. р. (темп роста – 306,7%).

Таким образом, отмечен прирост по всем показателям за анализируемый период, что свидетельствует о продуманной финансовой стратегии Банка. Это обусловлено увеличением расчетных счетов юридических лиц и приемлемых тарифов банка по расчетно-кассовому обслуживанию клиентов

Далее проследим динамику платежных поручений за 2007-2009гг. по данным таблицы 12.

Таблица 12 - Динамика платежных поручений ОАО «ОТП Банк» за 2007-2009 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2007 год. | | 2008 год | | | 2009 год. | | Изменение | |
| ед. | уд. вес. % | ед. | | уд. вес. % | ед. | уд. вес. % | ед. | % |
| А | 1 | 2 | 3 | | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Всего, в том числе: | 856439 | 100,0 | 951632 | | 100,0 | 1104477 | 100,0 | +248038 | 128,9 |
| - проходящих внутри банка | 538770 | 62,9 | 606941 | 63,8 | | 700994 | 63,4 | +162224 | 130,1 |
| - проходящих через интернет-банк | 208698 | 24,4 | 229764 | 24,1 | | 276755 | 25,1 | +68057 | 132,6 |
| - на бумажном носителе | 108971 | 12,7 | 114927 | 12,1 | | 126728 | 11,5 | +17757 | 116,3 |

Таким образом, из данных таблицы 12 наблюдаем следующие изменения: платежные поручения, проходящие через корсчет, отмечены увеличением на 98530 единиц за анализируемый период (прирост – 45,6%). Удельный вес данного показателя в общей величине платежных поручений Банка также отмечена увеличением с 25,2% до 28,5% или на 3,3% за анализируемый период.

Платежные поручения, проходящие внутри банка, отмечены тенденцией роста, так за анализируемый период произошло увеличение на 162224 единицы (прирост – 30,1%). Удельный вес данного показателя отмечен увеличением с 62,9% до 63,4% или на 2,8% за анализируемый период; платежные поручения, проходящие через интернет-банк, также отмечены ростом на 68057 единиц (прирост – 32,6%) за анализируемый период. Удельный вес рассматриваемых платежных поручений отмечен ростом с 24,4% до 25,1% или на 0,6% за анализируемый период.

Платежные поручения на бумажном носителе к 2009г. в сравнении с началом анализируемого периода отмечены ростом на 17757 единиц (прирост – 16,3%). Удельный вес данного показателя в общей величине платежных поручений отмечен снижением с 12,7% до 11,5% или на 1,2% за анализируемый период.

Таким образом, общая величина платежных поручений в обороте Банка отмечена тенденцией роста, (что в абсолютном отношении составило 248038 единиц, темп роста составил 128,9% за рассматриваемый период). Наибольший удельный вес в общей величине платежных поручений составляют платежные поручения, проходящие внутри банка: 2007г. – 37,7%, 2008г. – 36,2%, 2009г. – 34,9%.

Причем, удельный вес платежных поручений, проходящих внутри банка, снизился за счет прироста количества платежных поручений, проходящих через корсчет и количества платежных поручений, проходящих через интернет-банк.

Далее проследим динамику объема документооборота кассовых активов ОАО «ОТП Банк» за 2007-2009 гг. по данным таблицы 13.

Таблица 13 - Динамика объема документооборота кассовых активов ОАО «ОТП Банк» за 2007-2009 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2007г. | | 2008г | | 2009г. | | Изменение | |
| ед. | уд. вес. % | ед. | уд. вес. % | ед. | уд. вес. % | абсо-лютное | темп роста, % |
| А | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Всего, в том числе: | 108971 | 100,0 | 114927 | 100,0 | 126728 | 100,0 | +17757 | 116,3 |
| - платежных требований | 47520 | 43,6 | 48940 | 42,6 | 51249 | 40,4 | +3729 | 107,8 |
| - платежных поручений | 60343 | 55,4 | 64770 | 56,4 | 74060 | 58,4 | +13717 | 122,7 |
| - инкассовых поручений и требований | 1108 | 1,0 | 1217 | 1,0 | 1419 | 1,2 | +311 | 128,1 |

Из данных таблицы наблюдаются следующие изменения: в общей величине объема документооборота кассовых активов ОАО «ОТП Банк» за 2007-2009 гг. наблюдается тенденция роста на 17757 единиц документов (темп роста составил 116,3%); удельный вес платежных требований в общей величине объема документооборота сократился с 43,6% до 40,4% или на 3,2% за анализируемый период. В абсолютном изменении наблюдается рост по данному показателю на 3729 единиц документов (темп роста составил – 107,8%); удельный вес платежных поручений в общей величине объема документооборота увеличился с 55,4% до 58,4% или на 3,0% за анализируемый период. В абсолютном изменении наблюдается рост по данному показателю на 13717 единиц документов (темп роста составил – 122,7%); удельный вес инкассовых поручений и требований в общей величине объема документооборота увеличился с 1,0% до 1,2% или на 0,2% за анализируемый период. В абсолютном изменении наблюдается рост по данному показателю на 311 единиц документов (темп роста составил – 128,1%). Таким образом, наблюдается увеличение объема документооборота (прирост 16,3%). По данным рисунка 1 видно, что наибольший удельный вес в документообороте кассовых активов в ОАО «ОТП Банк» занимают платежные поручения, которые отмечены в 2007 году – значением 55,4%, 2008году - значением 56,4%, 2009 году – значением 58,40%.

Кроме того, изучив динамику данного показателя, видно, что величина платежных поручений увеличилась за анализируемый период на 3,0%. Платежные требования отмечены отрицательной динамикой с 43,6% до 40,4% или на 3,2% за анализируемый период.

Инкассовые поручения и требования отмечены незначительным увеличением, что за анализируемый период составило 0,2%. Тем не менее, наибольший удельный вес в течение анализируемого периода остается за платежными поручениями.

Далее проследим динамику объема неотработанных документов по причине отсутствия средств на счете клиента в ОАО «ОТП Банк» за 2007-2009 гг. по данным таблицы 14.

Таблица 14 - Динамика объема неотработанных документов по причине отсутствия денежных средств на счете клиента в ОАО «ОТП Банк» за 2007-2009 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2007г. | 2008г. | | 2009г. | Изменение | |
| абсолютное | темп роста, % |
| А | 1 | 2 | | 3 | 4 | 5 |
| 1. Количество документов, ед. | 7679 | 6070 | | 6697 | -982 | 87,2 |
| 2. Сумма, тыс. р. | 276877133,4 | | 234264334,1 | 326763915,9 | +49886782,5 | 118,0 |

Таким образом, анализ динамики объема неотработанных документов по причине отсутствия денежных средств на счете клиента в ОАО «ОТП Банк» за 2007-2009 гг., показал: количество документов, неотработанных по причине отсутствия денежных средств на счете клиента за анализируемый период отмечено снижением на 982 единицы, то есть, снижение составило 12,8%. Кроме того, при сравнении показателя 2008г. с аналогичным показателем 2007г. отмечено снижение неотработанных документов на 1609 единиц (с 7679 ед. до 6070 ед.) или на 21,0%. При сравнении показателя 2009г. с аналогичным показателем 2008г. наблюдается увеличение неотработанных документов на 627 единиц (с 6070 ед. до 6697 ед.), то есть, темп роста составил – 110,3%; анализируя суммы по неотработанным документам, наблюдаем следующую динамику: снижение к 2008г. на 42612789,3 тыс. р. (то есть на 15,4% за рассматриваемый период), к 2009г. в сравнении с предыдущим периодом увеличение на 92499571,8 тыс. р. (темп роста – 139,5%). За анализируемый период сумма по неотработанным документам увеличилась на 49886782,5 тыс. р., темп роста составил – 118,0%.

Таким образом, наблюдается снижение объема неотработанных документов по причине отсутствия достаточного количества денежных средств на счете клиентов.

Далее проведем анализ динамики доходности по расчетно-кассовым операциям в ОАО «ОТП Банк» за 2007-2009гг. по данным таблицы 15. Отобразим обработанные данные графически (рис.2).

Таблица 15 - Динамика доходности по расчетно-кассовым операциям в ОАО «ОТП Банк» за 2007-2009 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2007г. | | 2008г. | | 2009г. | | Изменение | |
| тыс. р. | доля, % | тыс. р. | доля, % | тыс. р. | доля, % | абсолют-ное | темп роста, % |
| А | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 1.Всего:  в том числе:  - по кассовым операциям  - по расчетным операциям  - прочие операции | 13042  5185  5535  2322 | 100,0  39,8  42,4  17,8 | 10814  5121  4867  826 | 100,0  47,4  45,0  7,6 | 14033  7120  4693  2220 | 100,0  50,7  33,4  15,9 | +991  +1935  -842  -102 | 107,6  137,3  84,8  95,6 |

По данным таблицы наблюдаются следующие изменения: доходность по кассовым операциям за анализируемый период отмечена увеличением на 1935 тыс. р. (темп роста – 137,3%). Кроме того, анализируя показатель 2008г. в сравнении с аналогичным показателем 2007г., наблюдается снижение на 64 тыс. р. (или на 1,2% за рассматриваемый период); сравнение показателя доходности 2009г. с аналогичным показателем 2008г. выявило увеличение на 1999 тыс. р., то есть темп роста составил – 139,0%. Удельный вес показателя доходности по кассовым операциям в общей величине доходности по расчетно-кассовым операциям отмечен следующей тенденцией: к 2008г. – увеличение на 7,6% (с 39,8% до 47,4%), к 2009г. – увеличение на 3,3% (с 47,4% до 50,7%), за анализируемый период – увеличение на 10,9%; доходность по расчетным операциям за анализируемый период отмечена снижением на 842 тыс. р. (снижение на 15,2%). Кроме того, анализируя показатель 2008г. в сравнении с аналогичным показателем 2007г., наблюдается снижение на 668 тыс. р. (или на 12,1% за рассматриваемый период); сравнение показателя доходности 2009г. с аналогичным показателем 2008г. выявило снижение на 174 тыс. р., то есть, на 3,6%.

Удельный вес доходности по кассовым операциям в общей величине показателя доходности по расчетно-кассовому обслуживанию отмечен следующей тенденцией: к 2008г. – увеличение на 2,6% (с 42,4% до 45,0%), к 2009г. – снижение на 11,6% (с 45,0% до 33,4%), за анализируемый период – снижение на 9,0%; доходность по прочим операциям за анализируемый период отмечена снижением на 102 тыс. р. (снижение на 4,4%). Кроме того, анализируя показатель 2008г. в сравнении с аналогичным показателем 2007г., наблюдается снижение на 1496 тыс. р. (или на 64,4% за рассматриваемый период); сравнение доходности 2009г. с аналогичным показателем 2008г. выявило увеличение на 1394 тыс. р., то есть, на 268,6%. Удельный вес доходности по кассовым операциям в общей величине доходности по расчетно-кассовым операциям отмечен следующей тенденцией: к 2008г. – снижение на 10,2% (с 17,8% до 7,6%), к 2009г. – увеличение на 8,3% (с 7,6% до 15,9%), за анализируемый период – снижение на 1,9%. В целом величина доходности по расчетно-кассовым операциям отмечена положительной динамикой, так произошло увеличение за анализируемый период на 991 тыс. р. (прирост – 7,6%). Это произошло за счет увеличения доходности по кассовым операциям (прирост – 37,3%). Что обосновано увеличением расчетных счетов юридических лиц и оборотов денежных средств по ним.

Далее рассмотрим инвестиционные активы ОАО «ОТП Банк» по данным таблицы 16.

Таблица 16 – Динамика инвестиционных активов ОАО «ОТП Банк» за 2007-2009 годы, тыс. р.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2007г. | 2008г. | 2009г. | Темп роста, % | | Изменение | |
| 2008г. к 2007г | 2009г.  к 2008г | абсолютное | % |
| А | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1. Доходы, полученные от операций с ценными бумагами, всего, в том числе: | 386028,0 | 673330,0 | 545775,0 | 174,4 | 81,1 | 159747,0 | 141,4 |
| - процентный доход по векселям | 133675,0 | 105890,0 | 77943,0 | 79,2 | 73,6 | -55732,0 | 58,3 |
| - доходы от перепродажи (погашения) ценных бумаг | 248244,0 | 563997,0 | 464681,0 | 227,2 | 82,4 | 216437,0 | 187,2 |
| - дивиденды, полученные от вложений в акции | 4000,0 | 3200,0 | 2700,0 | 80,0 | 84,4 | -1300,0 | 67,5 |
| - другие доходы, полученные от операций с ценными бумагами | 109,0 | 243,0 | 451,0 | 222,9 | 185,6 | 342,0 | 413,8 |

Изучив динамику инвестиционных операций, можно выявить следующее: общая величина доходов, полученных от операций с ценными бумагами отмечена: ростом к 2008г. в сравнении с 2007 г. на 318695,0 тыс. р. (темп роста – 174,4%); снижением к 2009г. в сравнении с предшествующим периодом на 478442,0 тыс. р. (темп роста – 87,1%). За анализируемый период наблюдается положительная динамика, таким образом, увеличение составило 159747,0 тыс. р. (темп роста – 141,4%). Это произошло за счет увеличения доходов от перепродажи (погашения) ценных бумаг (темп роста за анализируемый период – 187,2%) и величины других доходов, полученных от операций с ценными бумагами на 342,0 тыс. р. за анализируемый период (темп роста – 413,8%).

В структуре доходов, полученных от операций с ценными бумагами, произошли следующие изменения: величина процентного дохода по векселям отмечена отрицательной динамикой к 2008г. в сравнении с предыдущим периодом на 27785,0 тыс. р. (темп роста – 79,2%). Сравнение 2009г с аналогичным периодом прошлого года выявило отрицательную динамику: снижение на 27947,0 тыс. р. (темп роста – 73,6%). За анализируемый период произошло снижение на 55732,0 тыс. р. (темп роста – 58,3%); величина доходов от перепродажи (погашения) ценных бумаг отмечена: к 2008г в сравнении с аналогичным периодом прошлого года увеличение на 315753,0 тыс. р. (темп роста – 227,2%); к 2009г. в сравнении с предшествующим периодом – снижение на 99316,0 тыс. р. (темп роста – 82,4%). За анализируемый период произошло увеличение на 216437,0 тыс. р. (темп роста – 187,2%); величина дивидендов, полученных от вложений в акции, отмечена отрицательной динамикой к 2008г. в сравнении с предыдущим периодом на 800,0 тыс. р. (темп роста – 80,0%). К 2009г. в сравнении с аналогичным периодом прошлого года на 500,0 тыс. р. (темп роста – 84,4%). За анализируемый период произошло снижение на 1300,0 тыс. р. (темп роста – 67,5%); величина других доходов, полученных от операций с ценными бумагами, отмечена положительной динамикой на протяжении всего анализируемого периода, таким образом, к 2008г. – увеличение на 134,0 тыс. р. (теп роста – 222,9%); к 2009г. – рост на 208,0 тыс. р. (темп роста – 413,8%). За анализируемый период произошло увеличение на 342,0 тыс. р. (темп роста – 413,8%).

Кроме того, стоит отметить, что наибольший удельный вес в общей величине доходов, полученных от операций с ценными бумагами занимали доходы от перепродажи (погашения) ценных бумаг: в 2007 году – 64,3%, в 2008 году – 83,8%, в 2009 году – 85,1%.

Далее проследим динамику прочих активных операций (операций с иностранной валютой, операций в хозяйственной деятельности, прочие операции) по данным таблицы 17.

Таблица 17 – Динамика прочих активных операций ОАО «ОТП Банк» за 2007-2009 годы, тыс. р.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2007г. | 2008г. | 2009г. | Темп роста, % | | Изменение | |
| 2008г. к 2007г | 2009г.  к 2008г | абсолютное, тыс. р. | % |
| А | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1. Доходы, полученные от операций с иностранной валютой | 120130,0 | 424309,0 | 1301076,0 | 353,2 | 306,6 | 1180946,0 | 1083,1 |
| 2. Доходы от переоценки счетов в иностранной валюте | -94152,0 | 33141,0 | -839888,0 | - | - | - | - |
| 3. Штрафы, пени, неустойки, полученные | 3033,3 | 5878,0 | 10200,0 | 193,8 | 173,5 | 7166,7 | 336,3 |
| 4. Дивиденды, полученные за участие в хозяйственной деятельности | - | 15015,0 | - | 100,0 | - | - | - |
| 5. Другие полученные доходы | 68416,0 | 19940,0 | 99636,0 | 29,1 | 499,7 | 31220,0 | 145,6 |
| Итого по разделу | 974273 | 498283 | 571024 | 51,14 | 114,6 | -403243 | 58,6 |

Анализ динамики прочих активных операций выявил следующие изменения: общая величина доходов, полученных от прочих активных операций отмечена: снижением к 2008г. в сравнении с 2007 г. на 475990 тыс. р. (темп роста – 51,1%); увеличением к 2009г. в сравнении с предшествующим периодом на 72741 тыс. р. (темп роста – 114,6%). За анализируемый период наблюдается отрицательная динамика, таким образом, снижение составило 403249 тыс. р. (темп роста – 58,6%). Это произошло за счет увеличения доходов от переоценки счетов в иностранной валюте (темп роста за анализируемый период – 100,0%.

В структуре доходов, полученных от реализации активных операций, произошли следующие изменения: величина доходов, полученных от операций с иностранной валютой, отмечена положительной динамикой к 2008г. в сравнении с предыдущим периодом на 304179 тыс. р. (темп роста – 353,2%). Сравнение 2009г с аналогичным периодом прошлого года выявило положительную динамику: рост показателя на 876767 тыс. р. (темп роста – 306,6%). За анализируемый период произошло увеличение на 1180946 тыс. р. (темп роста – 1083,1%); величина доходов от переоценки счетов в иностранной валюте отмечена отрицательной динамикой к 2008г в сравнении с аналогичным периодом прошлого года снижение на 127293 тыс. р.; к 2009г. в сравнении с предшествующим периодом – снижение на 873029 тыс. р.; величина полученных штрафов, пеней, неустоек отмечена положительной динамикой на протяжении всего анализируемого периода, таким образом, к 2008г. в сравнении с предыдущим периодом – увеличение на 2844,7 тыс. р. (темп роста – 193,8%). К 2009г. в сравнении с аналогичным периодом прошлого года на 4322 тыс. р. (темп роста – 173,5%). За анализируемый период произошел рост показателя на 7166,7 тыс. р. (темп роста – 336,3%); величина других полученных от активных операций доходов, отмечена положительной динамикой к 2008г. – увеличение на 15015 тыс. р. (теп роста – 100,0%). Наибольший удельный вес в общей величине прочих активных операций занимала величина прочих полученных доходов: в 2007 году – 12,3%; в 2008 году – 61,0%; в 2009 году – 53,5%.

В деятельности коммерческого банка выявлены положительные моменты:

- нормальный уровень финансовой устойчивости;

- стремление банка сохранять свое финансовое положение;

- повышение финансовой устойчивости к концу анализируемого периода, и отсутствие проблем с текущей ликвидностью Банка;

- высокий уровень обеспеченности и защищенности банковских операций при неблагоприятном изменении конъюнктуры рынка и накоплении банковских рисков;

- повышение уровня устойчивости банка за счет обеспеченности стержневым (основным) капиталом собственных средств брутто, используемых в составе производительных и иммобилизованных активов, кроме того, это свидетельствует о повышении платежеспособности Банка;

- увеличение степени покрытия собственным капиталом средств клиентов;

- повышение степени обеспеченности деятельности банка собственным капиталом для покрытия возможных убытков;

- повышение защищенности капитала банка от риска и инфляции за счет вложений средств в недвижимость и ценности;

- повышение способности банка обеспечивать достаточный объем прибыли по отношению к активам банка;

- снижение степени зависимости от заемных средств, то есть банк использует потенциал роста по валюте баланса;

- сбалансированность активов и пассивов Банка сроком свыше одного года;

- банк наращивает общую обеспеченность ликвидными средствами на единицу привлеченных;

- по анализируемым статьям актива наблюдается положительная динамика;

- увеличение расчетных счетов юридических лиц;

- увеличение величины платежных поручений;

- увеличение доходности по кассовым операциям;

- увеличение величины доходности по расчетно-кассовым операциям;

- увеличение величины доходов, полученных от операций с иностранной валютой;

- увеличение величины платежных поручений;

Так же проведенный анализ позволил выявить следующие недостатки в финансово-хозяйственной деятельности коммерческого банка:

- в управлении активными и пассивными операциями по срокам, объемам привлечения и размещения ресурсов;

- снижение уровня защищенности вкладчиков банковским капиталом;

- банк не способен исполнять обязательства до востребования;

- снижение уровня иммобилизации банковского капитала в инвестициях в другие юридические лица;

- недостаточный уровень основного капитала;

- снижение возможности банка вернуть привлеченные средства в случае невозврата кредитов;

- недостаточная обеспеченность основных доходных активов банка крупными обязательствами;

- снижение степени зависимости от заемных средств, то есть банк использует потенциал роста по валюте баланса;

- неспособность Банка в течение 30 дней с анализируемой даты исполнить обязательства до востребования и сроком до 30 дней;

- низкая доля свободных (неиммобилизованных) собственных средств, размещенных в активных операциях, которыми могут быть покрыты привлеченные средства;

- снижение доли кредитов в иностранной валюте в общей величине кредитов, выдаваемых банком;

- снижение числа клиентов;

- снижение по рублевым счетам;

- снижение доходности по расчетным операциям;

- снижение доходности по прочим операциям.

**3. Разработка мероприятий, направленных на совершенствование активов коммерческого банка**

**3.1 Работа с проблемными кредитами и пути улучшения методов кредитного обслуживания населения**

Практически решение проблемы управления просроченной задолженностью во многом зависит от двух условий. Во-первых, содержит ли кредитный договор положения, дающие банку право проверять бухгалтерскую и финансовую отчетность заемщика путем осуществления проверок непосредственно на предприятии, а также имеется ли возможность прекратить действие кредитного договора и обратить взыскание на залог при наличии у банка обоснованных подозрений о неплатежеспособности заемщика. Во-вторых, какими полномочиями наделен кредитный специалист банка, под постоянным контролем которого должен находиться каждый выданный кредит. Существует базовый «набор сигналов», индикаторов, характеризующих появление некачественного, «проблемного» кредита. В отношении стратегии «спасения» кредитов не существует каких-либо универсальных правил, поскольку каждый «проблемный» кредит по-своему уникален. Поэтому представляет интерес обобщить приемы, применяемые в банковской практике. Наиболее широко распространены следующие подходы. Во-первых, в процессе контроля за соблюдением условий исполнения обязательств заемщиками, «тревожные» сигналы систематизируются по двум группам: 1) имеющие признаки организованного (нефинансового) и 2) экономического (финансового) характера. Это позволяет выработать обоснованную и эффективную реакцию на них. Во-вторых, разрабатывают план мероприятий, который будет способствовать улучшению качества предоставленного кредита. В-третьих, принимают (выбирают) способы разрешения конфликта между банком и клиентом по конкретному кредиту.

К организационным признакам можно отнести:

— необоснованные задержки в получении от заемщика финансовой отчетности. Они особенно показательны, когда в кредитном договоре содержатся условия, требующие ежеквартального предоставления отчетности;

— нежелание заемщика дать детальное разъяснение финансовой отчетности. В этом случае кредитному специалисту необходимо провести тщательный анализ ситуации и определить, не злоупотребляет ли заемщик своим правом на неразглашение определенной информации;

— резкие изменения в планах деятельности заемщика, переход на новые рынки деятельности и сбыта;

— радикальные изменения в составе руководителей предприятия-заемщика;

— неблагоприятные тенденции развития рынка, на котором осуществляет свою финансово-хозяйственную деятельность заемщик;

— частое изменение юридического адреса, места нахождения, номеров телефонов и т.д.;

— длительное отсутствие контактов с руководством и сотрудниками предприятия;

— просьбы отсрочить выплаты по ранее пролонгированным ссудам.

Экономические (финансовые) признаки «проблемности» кредита. Финансовые признаки проблемности кредита проявляются при анализе финансовой отчетности заемщика и его бухгалтерской отчетности непосредственно в процессе проведения проверок на предприятии заемщика (данные проверки проводит кредитный специалист в период действия кредитного договора). В механизме возвратности кредита этот этап представляется наиболее ответственным. Экономические (финансовые) признаки проявляются в ухудшении показателей, полученных в результате анализа ликвидности, платежеспособности, структуры капитала, оборачиваемости и рентабельности.

Независимо от того, являются ли признаки «проблемности» кредита финансовыми или нефинансовыми, ответственный кредитный специалист должен предпринять следующие меры, которые позволят разработать план мероприятий по улучшению качества предоставленного кредита:

— провести полный анализ финансового обеспечения кредита заемщика и составить заключение;

— собрать полную информацию о том, в каких направлениях работа банка с данным заемщиком подвержена риску;

— ежедневно контролировать поступления денежных средств за счет заемщика и в случае длительного отсутствия поступлений средств на расчетный (валютный) счет потребовать объяснения причин;

— проверить правильность юридического оформления всей кредитной документации, особенно документации по обеспечению возврата кредита;

— изучить возможность получения обеспечения в случае, если кредит не обеспечен.

В случае признания кредита «проблемным» разрабатывается план действий банка, направленный на возврат кредита, который включает в себя ряд мероприятий. Их можно разделить на две основные группы:

1. Мероприятия по организационной, финансовой и иной помощи банка проблемному заемщику, способствующие преодолению кризиса и выполнению обязательств заемщика перед банком, в том числе:

— разработка программы изменения структуры задолженности (пересмотр графика платежей по возврату ссудной задолженности и выплате процентов, изменение форм кредитования и т.д.);

— работа с руководством заемщика по выявлению проблем и поиску их решений;

— назначение управляющих, консультантов и кураторов для работы с предприятием от имени банка;

— расширение кредита, выдача дополнительных ссуд, перевод долга с «просроченного» на текущий;

— увеличение собственного капитала компании за счет владельцев или других сторон;

— получение дополнительной документации и гарантий и др.

2. Мероприятия, непосредственной целью которых является возврат кредита в кратчайшие возможные сроки:

— реализация обеспечения;

— продажа долга заемщика третьей стороне;

— обращение к Гарантам и Поручителям;

— принятие мер правового характера;

— оформление документов о банкротстве и др.

Можно выделить четыре основных способа разрешения конфликта «Заемщик — Банк» с помощью этой группы мероприятий.

Первое, что возможно предпринять в данной ситуации, — это пересмотреть условия действующего кредитного договора, например, изменить процентную ставку и сроки платежей. В пользу пересмотра условий соглашения свидетельствует относительно положительная рентабельность предприятия заемщика, а также то, что он является постоянным клиентом банка. Второй способ — расширение кредита, т.е. выдача дополнительных средств. При этом статус долга изменяется с «просроченного» на «текущий». Тем самым банк признает, что трудности заемщика временны, а дальнейшее сотрудничество — выгодно. Третьим способом, связанным с прерыванием действующего кредитного договора, является продажа части активов заемщика для погашения долга. Решение о продаже части активов принимается клиентом добровольно, поскольку он отвечает перед банком только залогом.

Наиболее радикальный, четвертый, способ — ликвидация залога. При его реализации взаимоотношения между банком и клиентом, как правило, полностью прерываются. Чтобы приведенные схемы действий с «проблемными» кредитами были успешно реализованы на практике, нужно наладить систему учета, анализа, а также управления кредитным риском.

Единственное условие, которое должно быть соблюдено банком-кредитором, — это предварительное обращение со своим письменным требованием к основному должнику. Отказ последнего от его удовлетворения дают кредитору право обратиться непосредственно к поручителю. Важным является также положение о том, что поручительство прекращается по истечении указанного в договоре срока окончания поручительства. Если же договором такой срок не предусмотрен, он считается равным одному году со дня наступления срока исполнения должником основного обязательства.

В рамках первого мероприятия предлагается внедрение системы определения кредитоспособности заемщиков с использованием современных скоринговых и макроэкономических подходов.

EGAR Technology предлагает высокотехнологичное решение EGAR E4 Banking (физические лица) по сквозной автоматизации операций банка в области кредитования физических лиц и индивидуальных предпринимателей.

Функционально система полностью покрывает операции фронт- и бэк-офисов кредитной организации, включая модули по обработке кредитной заявки, скорингу, учету кредитных договоров, управлению резервом и задолженностью, управленческому учету для продуктов, резервов и групп рисков, а также бухгалтерскому учету в стандартах РФ (на основании инструкций ЦБ: 39-П, 54-П, 205-П, 254-П).

Системой формируются четкие критерии определения кредитоспособности заемщиков с использованием современных скоринговых и макроэкономических подходов.

К числу поддерживаемых типов продуктов относятся: целевой кредит, кредит на неотложные нужды, кредиты под залог покупаемого имущества (авто- и ипотека) и возобновляемые кредитные линии (кредитные карточки, овердрафт).

Предлагаемое решение обеспечивает:

- эффективную масштабируемость бизнеса (тысячи точек продаж);

- быстроту его развертывания (1-4 месяца);

- производительность обработки (миллионы клиентских счетов);

- легкость обновления и поддержки (централизованное хранилище данных);

- быстрое подключение разнообразных каналов продаж;

- скоринг физических лиц с учетом макроэкономических данных по локальному рынку кредитования и параметров кредитных продуктов – как для новых рынков, так и с использованием кредитных историй;

- минимальное время для принятия решения о кредитовании о оформления сделки.

Технологическая платформа EGAR E4 Banking реализована в стандартах J2EE c использованием преимуществ SOA-архитектуры. Решение построено на концепции тонкого клиента и централизованного хранилища данных и обладает широкими интеграционными возможностями. Масштабирование системы достигается простым наращиванием централизованных серверных ресурсов без изменения состава ПО в точках развертывания при минимальном участии IT-специалистов.

Ключевыми элементами решения при организации и автоматизации бизнес-процессов кредитования физических лиц и индивидуальных предпринимателей являются (таблица 18).

Таблица 18 - Элементы решения при организации и автоматизации бизнес-процессов кредитования физических лиц и индивидуальных предпринимателей

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование модуля | Характеристика |
| А | Б |
| Потреб-Кредитование EGAR InstallmentLoans | Модуль предназначен для автоматизации розничных услуг банка, связанных с потребительским кредитованием физических лиц. Поддерживается весь спектр банковских операций по выдаче и обслуживанию потребительских кредитов. включая документооборот, скоринг и другие аналитические инструменты. |
| Пластиковые карты EGAR CreditCards | Модуль предназначен для сквозной автоматизации розничных услуг банка по выдаче и обслуживанию пластиковых карт, включая полную автоматизацию документооборота по выдаче и обслуживанию пластиковых карт, скоринг, взаимодействие с процессинговым центром и другие функции. |
| Ипотека EGAR Mortgage | Система сквозной автоматизации операций банка в области ипотечного кредитования. Обеспечивает ведение кредитного дела, поддержку связанных договоров и рефинансирования, а также оценку кредитоспособности заемщиков. Документооборот, аналитика. |
| Авто-кредитование  EGAR AutoLoans | Модуль предназначен для автоматизации розничных услуг банка, связанных с кредитованием физических лиц на покупку автомобиля. EGAR Autoloans обеспечивает автоматизацию широкого спектра операций, связанных с предоставлением населению автокредитов, а также их последующим обслуживанием. Документооборот, аналитика. |
| Урегулирование просроченной задолженности  EGAR Collection | Полноценное решение по автоматизации процессов урегулирования просроченной задолженности, предназначенное для подразделений банков, занимающихся взысканием долгов по договорам с физическими лицами. EGAR Collection включает в себя гибкие механизмы сегментации кредитных сделок, позволяющие осуществлять настройку политики взыскания задолженности с клиентов. Аналитический инструментарий EGAR Collection позволяет принимать решения об изменении критериев сегментации сделок, перепланировании состава необходимых мероприятий, а также изменении модели поведенческого скоринга в процессе получения истории взаимоотношений с клиентом. |
| Call-центр EGAR Call Center | Модуль полностью автоматизирует процесс работы контактного центра кредитной организации, включая обслуживание клиентов и управление продажами. |
| Депозиты EGAR Deposits | Модуль EGAR Deposits предназначен для автоматизации розничных услуг банка, связанных с размещением денежных вкладов населения. |
| РКО EGAR Settlement & Cash services | Модуль предназначен для автоматизации услуг банка, связанных с расчетно-кассовым обслуживанием клиентов. |
| Скоринг EGAR Scoring | Система оценки кредитоспособности потенциальных заемщиков - физических лиц и индивидуальных предпринимателей по информации, указанной ими в заявлениях на получение кредита на основе анализа исторических данных и применения современных макроэкономических моделей. Система применяется в процессе андеррайтинга заёмщиков по потребительским кредитам, кредитным картам, автокредитованию, ипотеке и кредитам малому бизнесу. По результатам скоринга формируются отчеты с обоснованием принятого решения о кредитоспособности. Поддерживаются функции скоринга по анкетным данным (EGAR Application Scoring),поведенческий анализ (EGAR Behavior Scoring), расчет рисков по портфелю (EGAR Collection Scoring). |

Таким образом, по данным рисунка 4 видно, что внедрение системы определения кредитоспособности заемщиков с использованием современных скоринговых и макроэкономических подходов дает ряд преимуществ коммерческому банку, что в значительной степени повышает эффективность осуществления кредитных операций. Разработка системы определения кредитоспособности заемщиков с использованием современных скоринговых и макроэкономических подходов предполагает поэтапную реализацию:

1) первый этап – решение задачи соответствия требованиям федерального закона для родительского банка;

2) второй этап – решение задачи предоставления услуг кредитного бюро пользователям, источникам и субъектам, не являющимся родительским банком или его клиентом;

3) третий этап – развитие функциональности кредитного бюро для предоставления дополнительных аналитических услуг его клиентам.

Более подробно этапы реализации можно представить в виде таблицы (См.: Приложение А).

Реализация предлагаемого мероприятия возможна на основе высокопроизводительной транзакциональной базы данных с высокопроизводительной фронт-офисной частью, реализованных в гибко настраиваемой интеграционной среде. Такая база данных позволяет обеспечить гарантированную доставку, аудируемость и управление электронным документооборотом с использованием сертифицированных средств безопасности. Это связано с тем, что кредитное бюро аккумулирует в себе инфраструктуры выдачи кредитов сразу нескольких банков, что повышает требования к производительности, масштабируемости и безопасности в десятки раз и позволяет избежать риска потери инвестиций в случае роста числа обрабатываемых операций. Предлагаемая архитектура строится на принципах концепции «трех И»: 1) интегральная доступность; 2) интегральные знания; 3) интегральное управление.

Она состоит из трех основных компонентов: продуктов Фронт-офис и Фронт-офис самообслуживания, обеспечивающих интегральную доступность, и Хранилища данных, обеспечивающего интегральность знаний. Интегральное управление реализовано на основе Интеграционной платформы, которая является составной частью первых двух продуктов.

Таким образом, мы получаем одновременно и масштабируемость, и производительность, а именно: возможность добавления новых модулей дистанционного обслуживания по мере роста бизнеса банка; высокую производительность системы (миллионы обслуживаемых клиентов при ежедневном документообороте в сотни тысяч операций); возможность наращивания производительности простой заменой технической платформы; платформонезависимость (поддержка основных платформ аппаратного и системного программного обеспечения); работу в режиме 24 х 7 (единая установка и единообразное ведение клиентов системы).

Кроме того, представленная платформа не имеет альтернативы как платформа, позволяющая обеспечивать операции сотен тысяч и миллионов клиентов в режиме онлайн. Учитывая же бум розничного кредитования и микрокредитования малого и среднего бизнеса, а также то, что кредитных бюро все-таки не должно быть слишком много, от подобной системы как раз и требуется полная производительность. Проследим динамику доходности после создания система автоматизации бизнес-процессов кредитования по данным таблицы 19 и представим полученные данные графически (рисунок 5). Доходность от кредитных операций рассчитаем по формуле 1.

*Доходность = (доход – издержки) \*100% / издержки* (1)

Таким образом, получаем:

Доходность до реализации = (780939 – 408414)\*100% / 408414 = 91,2 (тыс.р.)

Доходность после реализации = (1561878 – 702845)\*100% / 702845 = 122,2 (тыс. р.)

Таблица 19 – Расчет доходности кредитных операций после внедрения системы автоматизации бизнес-процессов кредитования

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | До реализации мероприятия | После реализации мероприятия | Темп роста, % |
| А | 1 | 2 | 3 |
| 1. Количество выдаваемых кредитов в месяц, единиц | 300 | 600 | 200,0 |
| 2. Скорость обработки заявок заемщиков, дней | 10 | 2 | 20,0 |
| 3. Процент невозврата кредитов, % | 30,0 | 10,0 | 33,3 |
| 4. Затраты на содержание службы безопасности, тыс. руб. | 35,0 | 20,0 | 57,1 |
| 5. Доход от кредитных операций, тыс. р. | 780939 | 1561878 | 200,0 |
| 6. Затраты, связанные с осуществлением кредитных операций:  - тыс. р.  -% | 408414  52,1 | 702845  45,0 | 172,1  86,4 |
| 7. Резервы на возможные потери:  - тыс. р.  - % | 29217  7,2 | 44279,2  6,3 | 151,6  87,5 |
| 8. Доходность кредитных операций, тыс. р. | 91,2 | 122,2 | 134,0 |

Таким образом, из произведенных расчетов, данных таблицы 19 и рисунка 5 наблюдается следующая динамика: отмечено увеличение показателей: количество выдаваемых кредитов в месяц с 300 единиц договоров до 600 единиц договоров или в два раза; дохода от кредитных операций с 780939 тыс. р. до 1561878 тыс. р. или в два раза; доходность от кредитных операций с 91,2 тыс. р. до 122,2 тыс. р. (прирост – 34,0%).

Так же наблюдается снижение показателей: процента невозврата кредитов с 30,0% до 10,0% или на 66,7%; - скорость обработки заявок заемщиков с 10 дней до 2 дней или на 80,0%; затрат на содержание службы безопасности с 35 тыс. р. до 20 тыс. р. или на 42,9%; резервов на возможные потери сократились с 7,2% до 6,3% или на 12,5% после реализации мероприятия.

В целом наблюдается положительная динамика анализируемых показателей, что подтверждает целесообразность реализации предлагаемого мероприятия.

**3.2 Совершенствование расчетно–кассового обслуживания в коммерческом банке**

Совершенствование платежных услуг и повышение качества расчетно-кассового обслуживания является приоритетным направлением работы большинства российских коммерческих банков, предлагающих такие услуги рыночным клиентам. В эту сферу наиболее активно внедряются информационные технологии, обеспечивая не только совершенствование традиционных банковских услуг, но и создавая новый уровень банковского сервиса.

Расчетно–кассовое обслуживание как комплекс услуг, базирующийся на проведении банком операций по счету клиента и выполнение иных, связанных с этим операций, ориентированный на потребности целевых групп клиентов и обеспечивающий банкам возмещение затрат, связанных с их проведением, и получение прибыли. Цель совершенствования комплекса услуг РКО состоит в том, чтобы обеспечить повышение скорости и надежности проведения расчетов между хозяйствующими субъектами, снижение их рисков и улучшение качества обслуживания клиентов.

Основные типы услуг, составляющих в комплексе расчетно-кассовое обслуживание банком клиента, представлены на рисунке 6.

Современный комплекс расчетно-кассовых услуг базируется на определенных банковских технологиях.

Объемы расчетно-кассового обслуживания организаций коммерческими банками, не смотря на кризисные явления в экономике, растут, сервисы усложняются, требования клиентов возрастают.

И чтобы им соответствовать банки активно используют современные технологии, разрабатывают новые сервисы, совершенствуют организацию и расширяют коммуникации. В связи с этим бизнес-процессы проведения расчетных операций и оказания расчетно-кассовых услуг усложняются, что приводит к росту связанных с ними издержек и рисков и обусловливает потребность в совершенствовании управления комплексом услуг РКО.

В связи с этим обоснована необходимость и выделены предпосылки проведения реинжиниринга бизнес-процессов расчетно-кассового обслуживания в ОАО «ОТП Банк».

Реинжиниринг рассматривается как фундаментальное перепланирование бизнес-процессов компаний, которое имеет целью существенное улучшение показателей их деятельности: резкое сокращение затрат, рост качества, сервиса и скорости обслуживания клиентов, внедрением новых информационных технологий. Цель реинжиниринга состоит в улучшении таких показателей, как стоимость процессов, качество обслуживания, уровень сервиса, скорость проведения платежей.

Для большинства кредитных организаций текущая ситуация в области бизнес-процессов характеризуется следующими моментами, отображенными на рисунке 7.

Предлагаемый подход к проведению реинжиниринга бизнес-процессов призван способствовать повышению управляемости бизнесом, снижению издержек всех подразделений, снижению себестоимости банковских продуктов, и, соответственно, росту эффективности функционирования и достижению поставленных целей. В рамках второго мероприятия представлена методика оценки эффективности бизнес-процессов, основанная на функционально-стоимостном анализе. Эффективными инструментами реинжиниринга расчетно-кассового обслуживания являются унификация технологий, централизация управления и создание единой АБС, что должно привести к централизации IT-поддержки операционной деятельности филиалов (рисунок 8). Общая информатизация банковской деятельности существенно повышает гибкость бизнеса, оперативность и точность в принятии решений, что делает тему настоящего исследования особенно актуальной для периода экономической нестабильности.

Способствовать сокращению издержек должна реализация в банке системы нормирования, которое выступает основным этапом реинжениринга бизнес-процессов.

В работе нормирование определено как способ организационного воздействия, заключающийся в установлении нормативов с границами по верхнему и нижнему пределам, которые служат ориентирами для специалистов той или иной сферы деятельности. Предлагается подход к созданию системы нормирования, оценивающий затраты на выполнение бизнес-процесса, исходя из себестоимости одного человека-часа работы персонала, задействованного в его реализации, и нормативов времени, и сформированы методические основы создания технологических карт ОАО «ОТП Банка».

Наиболее существенная доля расходов на персонал (удельный вес - 37,0%) среди функциональных подразделений приходится именно на подразделения, осуществляющие операционно-кассовое обслуживание.

Сопоставление проводилось по объему операций с использованием системы бизнес-моделирования (670 единиц операций) и без использования реинжениринга бизнес-процессов (31 единиц операций). В приложении Б приводится подробный пример количественной оценки источников потерь и их ликвидации в коммерческом банке, а также максимально доказательно продемонстрирована эффективность использования системы бизнес-моделирования.

Представленный рисунок наглядно представляет результаты сравнения временных затрат на различные технологии при осуществлении одной технологической операции.

Рассмотрим показатели деятельности отдела расчетно-кассового обслуживания при использовании технологии «ручного ввода» по данным таблицы 20.

Таблица 20 - Показатели деятельности отдела расчетно-кассового обслуживания при использовании технологии «ручного ввода»

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Использование технологии «ручной ввод» |
| А | 1 |
| 1. Количество обрабатываемых заявок специалистами отдела РКО: |  |
| - в день, ед. | 250 |
| - в месяц, ед. | 7500 |
| - в год, ед. | 91250 |
| 2. Временные затраты обработки заявок на одного специалиста, час. | 8 |
| 3. Необходимое количество сотрудников отдела РКО, чел. | 3 |
| 4. Заработная плата специалистов РКО, р. | 15000 |
| 5. Фонд оплаты труда специалистов отдела РКО, р. (стр. 4 \*стр. 3) | 45000 |

Проведем расчет экономической эффективности при выполнении операции с использованием технологии «сканирование штрих-кода» по данным таблицы 21.

Таблица 21 - Расчет экономической эффективности при выполнении операции с использованием технологии «сканирование штрих-кода»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | До реализации мероприятия (использование технологии «ручной ввод») | После реализации мероприятия (использование технологии «сканирование штрих-кода») |
| 1. Количество обрабатываемых заявок специалистами отдела РКО: |  |  |
| - в день, ед. | 250 | 750 |
| - в месяц, ед. | 7500 | 22500 |
| - в год, ед. | 91250 | 273750 |
| 2. Временные затраты обработки заявок на одного специалиста, час. | 8 | 3 |
| 3. Необходимое количество сотрудников отдела РКО, чел. | 3 | 1 |
| 4. Заработная плата специалистов РКО, р. | 15000 | 15000 |
| 5. Фонд оплаты труда специалистов отдела РКО, р. (стр. 4 \*стр. 3) | 45000 | 15000 |
| 6. Экономический эффект, р. | - | 30000 |

Данные таблицы показывают, что при выполнении операции с использованием технологии «сканирование штрих-кода» сокращаются временные затраты на обработку заявок (темп роста – 37,5%); увеличивается количество обрабатываемых заявок (темп роста составляет 300,0%;); уменьшается число требуемых специалистов отдела РКО (темп роста – 33,3%) и соответственно, сокращается фонд оплаты труда (темп роста – 33,3%) за счет сокращения ставок сотрудников отдела РКО. Таким образом, экономический эффект составит 30000 р.

К повышению уровня управляемости должны привести также процессы централизации знаний по технологиям, нормативно-справочной информации и создание единого хранилища данных с разграничением прав доступа, а также централизация аппаратно-программных средств, схем ИТ-поддержки и управления настройками системы. Посредством представленного ниже рисунка 10 сформулированы цели и планируемые результаты предлагаемого к проведению проекта по оптимизации РКО в филиале ОАО «ОТП Банка».

Значимость планируемых результатов для банка очевидна – достижение указанных целей обеспечит повышение качества и полноты аналитических данных, что существенно повысит уровень управляемости и снизит риски, присущие данному направлению банковской деятельности.

Таким образом, предлагаются следующие направления централизации бизнеса, дающие банку широкий спектр конкурентных преимуществ:

1. Стратегия централизации бизнеса, адекватная реальным возможностям и условиям деятельности банка;
2. АБС, способная обеспечить централизацию и эффективную поддержку развития бизнеса.

Выделим следующие целевые ориентиры централизации бизнеса, характерные на современном этапе для большинства банков (рисунок 13).

Отметим, что реинжениринг бизнес-процессов должен происходить на основе унификации АБС. Поэтому в диссертационном исследовании большое внимание уделено анализу АБС западных и российских поставщиков, а также собственных банковских разработок, и предложена методика выбора АБС, способная обеспечить централизацию и оптимизацию бизнес-процессов многофилиального коммерческого банка. Выделим наиболее яркие последствия реорганизации системы информационных технологий на основании предложенных методических разработок, такие как снижение издержек, повышение контроля деятельности подразделений, и, как следствие, достижение банком поставленных стратегических ориентиров. Таким образом, теоретическая и практическая значимость состоит в том, что предложенное мероприятие развивает мало разработанное в отечественной экономической науке направление, расширяет его методологический и методический аппарат. Оно направлено на решение практических проблем и призвано внести определенный вклад в обеспечение стабильного функционирования банка.

**3.3** **Разработка нового кредитного продукта**

Одной из задач подразделений банка является выдвижение предложений по созданию новых продуктов по потребительскому кредитованию. Для создания новых кредитных продуктов в нашем филиале проводятся разные мероприятия. Одним из них является анкетирование. Для проведения опроса была создана анкета, которая представлена в Приложении В. Всего было опрошено 70 человек. Анализ анкетирования представлен в виде таблиц.

В таблице 22 можно увидеть сегментацию клиентов банка по возрастному признаку. Из таблицы можно сделать вывод, что наибольшую популярность кредитные продукты банков завоевали у определенных групп населения – это молодежь, лица от 18 до 24 лет, молодые семьи, а также семьи «со стажем».

Таблица 22 - Сегментация клиентов банка по возрастному признаку

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Группа | Характерные черты жизненного цикла | Количество опрошенных людей | % |
| 1.Молодежь  (18-24 года) | Студенты, лица, впервые нанимающиеся на работу; более взрослые люди, готовящиеся вступить в брак | 14 | 20,00 |
| 2.Молодые люди, недавно образовавшие семью (25-30 лет) | Люди, впервые покупающие дома и потребительские товары длительного пользования | 21 | 30,00 |
| 3.Семьи «со стажем» (25-45 лет) | Люди со сложившейся карьерой, но ограниченной свободой финансовых действий. Первоочередные цели - улучшение жилищных условий, обеспечение финансовой защиты семьи, предоставление образования детям | 18 | 25,71 |
| 4.Лица «зрелого возраста»  (40-55 лет) | У людей этой категории наблюдается рост дохода по мере снижения финансовых обязательств. Важная цель-планирование пенсионного обеспечения | 11 | 15,71 |
| 5.Лица, готовящиеся к уходу на пенсию  (55 и более лет) | Люди имеют накопленный капитал и стремятся обеспечить его сохранность и настоящий устойчивый доход | 6 | 8,57 |
| Всего |  | 70 | 100 |

Эти данные подтверждаются и статистическими данными службы маркетинга банка.

Рассмотрим варианты банковского обслуживания для разных категорий клиентов ОАО «ОТП Банк» по данным таблицы 23.

Таблица 23 - Банковское обслуживание для разных категорий клиентов ОАО «ОТП Банк»

|  |  |
| --- | --- |
| Группа | Примеры банковского обслуживания |
| А | Б |
| 1.Молодежь | Для членов группы характерна повышенная мобильность, частые переезды, жизнь вне пределов дома. Им необходимы услуги по переводу денег, краткосрочные ссуды, относительно простые формы сбережений, банковские услуги, связанные с туризмом |
| 2.Молодые люди, недавно образовавшие семью (25-30 лет) | Эта группа нуждается в открытии совместного банковского счета для мужа и жены, кредитных карточках для покупки товаров, в разных формах возобновляемого кредита. Они прибегают к целевым формам сбережений (особенно, если планируется покупка дома) и к услугам по финансовой защите семьи (страхование ит.д.) |
| 3.Семьи  «со стажем»  (25-45 лет) | Широко пользуются потребительским кредитом для покупки товаров в рассрочку и улучшения жилищных условий. Практикуют сберегательные схемы для родителей и детей. Нуждаются в консультировании по вопросам финансирования образования, инвестирования сбережений, налогообложения, страхования, завещательных распоряжений |
| 4.Лица «зрелого возраста» и готовящиеся к уходу на пенсию | Наиболее устойчивая группа банковских клиентов. Хранят крупные остатки на банковских счетах. Требуют высокого уровня обслуживания, включая финансовое консультирование, помощь в распоряжении капиталом, завещательные распоряжения и т.д. |

Таблица 24 – Общие сведения об образовании опрошенных респондентов

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Образование | Молодежь 18-24 года | | Молодые люди, недавно образовавшие семью  25-30 лет | | Семьи «со стажем»  25-45 лет | | Лица «зрелого возраста» и готовящиеся к уходу на пенсию | |
| кол-во | % | кол-во | % | кол-во | % | кол-во | % |
| 1.Начальное | 3 | 21,4 | 5 | 23,8 | 4 | 22,2 | 3 | 17,6 |
| 2.Среднее | 5 | 35,7 | 7 | 33,3 | 5 | 27,8 | 5 | 29,4 |
| 3.Неполное высшее | 4 | 28,6 | 4 | 19,0 | 3 | 16,7 | 0 | 0,0 |
| 4.Высшее | 2 | 14,3 | 3 | 14,3 | 3 | 16,7 | 4 | 23,5 |
| 5.Два и более высших | 0 | 0,0 | 2 | 9,5 | 2 | 11,1 | 2 | 11,8 |
| 6.Ученая степень | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 | 1 | 5,6 | 3 | 17,6 |
| Всего | 14 | 100 | 21 | 100,0 | 18,0 | 100,0 | 17,0 | 100,0 |

Анализируя данные таблицы 24 можно сделать вывод, что у респондентов зрелого возраста и готовящихся к уходу на пенсию начальное и высшее образование примерно равны и составляют 47% и 53% соответственно. Высшее образование можно разделить на 3 вида высшего образования: высшее, несколько высших образований и ученая степень. По этим видам высшего образования респонденты зрелого возраста опередили все остальные группы. Высшее образование получили 9 человек, из них 2 с несколькими высшими образованиями и 3 с учеными степенями. «Семьи со стажем». В этой группе начальное и высшее образование тоже равны и составляют 50/50 % соответственно. Техникумы закончили 5 человек, высшее образование получили 9 человек, из них 2 с несколькими высшими образованиями и 1 с ученой степенью. У молодых семей с образованием ситуация похуже. Начальное образование получили 57,1% или 12 человек, а высшее 42,9% или 5 человек. Есть еще одна категория – это люди, получающие в настоящее время высшее образование и этот вид составляет 19% или 4 человека. Это говорит о том, что люди стремится получать высшее образование. Образование дает возможность молодым людям получить хорошую должность и соответствующую зарплату.

У молодежи картина выглядит следующим образом: начальное образование составляет 57,5%, а высшее образование – 14.3%, оставшаяся доля образования приходится на неполное высшее и составляет 28,6%. Это говорит о том, что молодежь еще на только стадии получении высшего образования, а степенях и вовсе не приходится говорить.

Таблица 25 – Данные о доходе опрошенных респондентов

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Доход, р. | Молодежь 18-24 года | | Молодые люди, недавно образовавшие семью | | Семьи «со стажем»25-45 лет | | Лица «зрелого возраста» и готовящиеся к уходу на пенсию | |
| кол-во | % | кол-во | % | кол-во | % | кол-во | % |
| А | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 1) 3500-5000 | 7 | 50 | 7 | 33,3 | 6 | 33,3 | 4 | 23,5 |
| 2) 5000-8000 | 5 | 35,7 | 7 | 33,3 | 5 | 27,8 | 6 | 35,3 |
| 3) 8000-10000 | 2 | 14,3 | 4 | 19,0 | 3 | 16,7 | 5 | 29,4 |
| 4) 10000-15000 | 0 | 0 | 3 | 14,3 | 3 | 16,7 | 2 | 11,8 |
| 5) 15000-18000 | 0 | 0 | 0 | 0,0 | 1 | 5,6 | 0 | 0,0 |
| Всего | 14 | 100 | 21 | 100 | 18 | 100 | 17 | 100 |

Таблица 26 – Наиболее часто получаемые респондентами банковские услуги

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Виды банковских услуг | Молодежь 18-24 года | Молодые люди, недавно образовавшие семью 25-30 лет | Семьи «со стажем» 25-45 лет | Лица «зрелого возраста» |
| 1.Денежные вклады под проценты | 0 | 3 | 6 | 4 |
| 2.Пластиковые карточки, в т.ч.: |  |  |  |  |
| - получение зарплаты | 2 | 15 | 12 | 9 |
| - оплата прочих услуг | 0 | 7 | 9 | 2 |
| - покупка товаров народного потребления | 2 | 19 | 10 | 5 |
| - кредит до зарплаты | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 3.Кредиты, в .т.ч.: |  |  |  |  |
| - кредит на неотложные нужды | 3 | 3 | 6 | 2 |
| -кредит на покупку товаров, услуг, работ, на отдых и т.д. | 14 | 21 | 18 | 17 |
| - ипотечное кредитование | 0 | 1 | 2 | 0 |
| - кредит на образование | 0 | 1 | 1 | 0 |

Таблица 27 – Наиболее популярные банки, оказывающие услуги (по мнению опрошенных респондентов)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Банки | Молодежь 18-24 года | Молодые люди, недавно образовавшие семью | Семьи «со стажем» 25-45 лет | Лица «зрелого возраста» и готовящиеся к уходу на пенсию |
| А | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1.Русский Стандарт | 14 | 21 | 18 | 17 |
| 2.Xome Credit | 2 | 5 | 8 | 1 |
| 3.Мечелбанк | 2 | 6 | 2 | 1 |
| 4.Драгоценности Урала | 0 | 3 | 1 | 0 |
| 5.Сбербанк России | 2 | 7 | 6 | 5 |
| 6.Меткомбанк | 5 | 9 | 8 | 3 |
| 7.Альфа-банк | 0 | 4 | 6 | 1 |
| 8.Северная Казна | 1 | 6 | 5 | 4 |
| 9.Первый ОВК | 0 | 1 | 0 | 1 |

Таблица 28 – Наиболее приемлемые «акции» ОАО «ОТП Банк» среди опрошенных респондентов

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Кредитные продукты банка Русский стандарт | Молодежь 18-24 года | | Молодые люди, недавно образовавшие семью 25-30 лет | | Семьи «со стажем»25-45 лет | | Лица «зрелого возраста» и готовящиеся к уходу на пенсию | |
| кол-во | % | кол-во | % | кол-во | % | кол-во | % |
| А | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 1.Бесплатный кредит | 7 | 50 | 8 | 38,1 | 6 | 33,3 | 4 | 23,5 |
| 2.«10+10\*1/10» | 5 | 35,7 | 7 | 33,3 | 5 | 27,8 | 6 | 35,3 |
| 3.Без первого взноса | 2 | 14,3 | 4 | 19,0 | 3 | 16,7 | 5 | 29,4 |
| 4.Стандартный | 0 | 0 | 2 | 9,5 | 3 | 16,7 | 2 | 11,8 |
| 5.Автокредит со страховкой | 0 | 0 | 0 | 0,0 | 1 | 5,6 | 0 | 0 |
| Всего | 14 | 100 | 21 | 100 | 18 | 100 | 17 | 100 |

Таблица 29 – Привлекательность потребительского кредитования среди опрошенных респондентов

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Основные причины оформления кредита | Молодежь 18-24 года | Молодые люди, недавно образовавшие семью | Семьи «со стажем» 25-45 лет | Лица «зрелого возраста» и готовящиеся к уходу на пенсию |
| 1.Возможность получить товар немедленно, а не откладывать на будущее | 2 | 4 | 2 | 1 |
| 2.Возможность приобрести в рассрочку, а не платить сразу всю сумму | 5 | 12 | 9 | 10 |
| 3.Возможность сейчас купить товар более высокого качества | 6 | 2 | 6 | 5 |
| 4.Другое | 1 | 3 | 1 | 1 |
| Всего | 14 | 21 | 18 | 17 |

Лидирующую позицию в желании купить товар в кредит среди опрошенных респондентов занимает возможность приобрести товар в рассрочку и не платить всю сумму сразу.

А перспективной позицией представляется возможность покупки дорогостоящего ликвидного имущества - новых автомобилей, дорогой мебели и пр., по которым дополнительные затраты как времени, так и денежных средств невелики относительно суммы выдаваемого кредита, а спрос стабилен. Срок кредитования не позволит имуществу сильно упасть в цене в процессе эксплуатации, а возможность пользоваться приобретаемой вещью в период кредитования позволяет клиенту застраховаться на случай повышения цен на эту продукцию. Данное направление уже начало развиваться, заключаются договора с фирмами, торгующими соответствующими видами товаров и при соответствующей рекламной кампании сулит неплохие перспективы.

Последним пунктом анкеты респондентам было предложено высказать свои пожелания по поводу совершенствования потребительского кредитования банка. Проведя анализ пожеланий респондентов, было выявлено, что жители нашего города, а в особенности молодежь в возрасте от 18 лет до 30 лет, хотят получать такую услугу как образовательный кредит, в связи с тем, что образование в нашей стране становится все больше платным и количество бесплатных мест в высших учебных заведениях не увеличивается, а сокращается. В вязи с этим ОАО «ОТП Банк» занялся разработкой данной программы.

Стремительное развитие услуги предоставления кредитов на образовательные цели объясняется просто - таковы реалии сегодняшней системы образования в России. Бюджетных мест в вузах становится все меньше, при этом конкурс по-прежнему высок на престижные специальности.

Все хотят быть юристами, экономистами, политологами и т.д. Бесплатно или за деньги - лишь бы учиться. Кредитующих абитуриентов банков пока немного.

Таблица 30 – Стоимость платного обучения в ВУЗах на 2008/2009гг.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование ВУЗа | Очная форма обучения, тыс. р. | Заочная форма обучения, тыс. р. |
| А | 1 | 2 |
| 1.Уральский Государственный технический университет | 37 | 37 |
| 2.Уральская Государственная медицинская академия | 40-50 | 20-30 |
| 3.Уральский государственный горный Университет | 36-42 | 16 |
| 4.Уральский Государственный Университет имени А.М.Горького | 60 | 34 |
| 5.Уральский Государственный Университет Путей сообщения | 49,4 | - |
| 6.Уральский Государственный Педагогический Университет | 20-32 | - |
| 7.Уральская Государственная юридическая академия | 44 | 23 |
| 8.Уральский государственный экономический Университет | 50 | 20 |
| 9.Уральский институт экономики, управления и права | 33 | 19 |
| 10.Гуманитарный Университет | 33 | 17 |

Анализируя данные таблицы 30, можно сделать вывод, что студенту за пять лет учебы придется заплатить от 100 000 до 250 000 рублей. Но в связи с инфляцией в стране учебные заведения увеличивают оплату. В зависимости от условий договора о получении образовательных услуг студентом учебные заведения могут повышать оплату ежемесячно, по семестрам или 1 раз за учебный год.

Таблица 31 – Стоимость платного обучения в ВУЗах с учетом процента инфляции

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование ВУЗа | Стоимость обучения в месяц,  рублей | Периодичность повышения оплаты | Процент повышения стоимости обучения, % |
| 1.Уральский Государственный технический университет | 3,7 | 1 раз в год | 25 |
| 2.Уральская Государственная медицинская академия | 4,0-5,0 | 1 раз в год | 15 |
| 3.Уральский государственный горный Университет | 36-42 | 1 раз в год | 20 |
| 4.Уральский Государственный Университет имени А.М.Горького | 6,0 | 1 раз в семестр | 15 |
| 5.Уральский Государственный Университет Путей сообщения | 49,4 | 1 раз в год | 15-20 |
| 6.Уральский Государственный Педагогический Университет | 2,0-3,2 | 1 раз в год | 15 |
| 7.Уральская Государственная юридическая академия | 4,4 | 1 раз в семестр | 10 |
| 8.Уральский государственный экономический Университет | 5,0 | 1 раз в семестр | 15 |
| 9.Уральский институт экономики, управления и права | 3,3 | 1 раз в семестр | 15 |
| 10.Гуманитарный Университет | 3,3 | 1 раз в месяц | 3% |

Анализируя данные таблицы 31 можно сделать вывод, что стоимость платного обучения все время увеличивается. Процент увеличения стоимости образовательных услуг в разных ВУЗах разный и он колеблется от 10% до 30%, т.е. в связи с увеличением стоимости образовательных услуг студенту придется заплатить вдвое или втрое больше, чем сумма, указанная в первоначальном договоре.

Проанализировав данную тенденцию, специалисты ОАО «ОТП Банк» приняли решение разработать программу по образовательным кредитам.

Условия получения образовательного кредита для абитуриентов, поступающих на дневное, вечернее и заочное отделение будут для всех одинаковы. Абитуриенты, поступающие на дневное, вечернее и заочное отделение образовательных учреждений могут получить кредит по схеме кредитования «Студенческий», которая рассчитана на граждан, впервые получающих среднее/высшее профессиональное образование по очной, заочной и вечерней формам обучения.

Итак, образовательный кредит выдается на условиях платности, срочности, возвратности, а также при строгом контроле за целевым использованием кредитных средств. Цель получения кредита – получение образования. Основным обеспечением возвратности кредитных средств служит залог имущества потенциального клиента банка, т.к. будущий заемщик приобретает услугу, а не товар, который, обычно, в потребительском кредитовании выступает залогом.

Стандартная процедура получения образовательного кредита в банке должна состоять из нескольких основных частей: квалификация заемщика, оценка кредитоспособности заемщика, оценка, предоставленного обеспечения, проведение расчета, составление и регистрация договоров.

В ходе предварительной квалификации заемщик должен получить всю необходимую информацию о кредиторе, об условиях предоставления кредита, о своих правах и обязанностях при заключении кредитной сделки. В ходе интервью кредитор в свою очередь оценивает возможность потенциального заемщика взять кредит.

Кредиты на оплату образовательных услуг предоставляются абитуриенту (студенту) и его представителям (родители, усыновители, попечители и другие совершеннолетние физлица (соседи, знакомые, друзья и т.д.), принимающие участие в оказании помощи абитуриенту в получении образования), которые являются созаемщиками по кредитному договору. Созаемщики несут солидарную ответственность за погашение кредита и причитающихся за его пользование процентов в течение всего срока действия кредитного договора. Таким образом, если доходов семьи недостаточно, чтобы взять необходимую сумму кредита, существует реальная возможность увеличить лимит кредитования за счет привлечения созаемщиков. Максимальное число созаемщиков не ограничено.

В случае получения кредита на оплату послевузовского профессионального образования и наличии стабильного источника доходов, кредит предоставляется самому студенту.

Срок кредита устанавливается в зависимости от срока обучения учащегося, но не более 10 лет. По схеме кредитования «Студенческий» при желании созаемщиков, может быть предоставлена отсрочка погашения суммы основного долга (льготный период).

В случае отчисления студента из образовательного учреждения, в соответствии с условиями заключенного кредитного договора Банк пересматривает порядок и сроки погашения кредита.

Страхование риска невозврата кредитов пока не находит поддержки у страховых компаний. Тем не менее, обязательным условием получения кредита на оплату образовательных услуг является страхование заемщика (созаемщиков) от риска несчастного случая (смерть клиента).

Российский рынок образовательных кредитов только зарождается. Банки осваивают эту форму кредитования, тем не менее, можно дать несколько рекомендаций тем, кто рассматривает возможность получения образования в кредит.

Необходимо обратить внимание на срок кредитования и гибкость условий погашения кредита. Как показала практика, одинаковой популярностью пользуются кредиты как с возможностью отсрочки погашения суммы основного долга, так и без отсрочки. Все зависит от финансовых возможностей и целей, которые ставятся при получении кредита (можно получить кредит на оплату даже одного семестра - ред.).

Некоторые банки требуют от заемщиков оплатить за счет собственных средств от 10 до 50% стоимости обучения, а на оставшуюся часть предлагают взять кредит. Банк предоставляет возможность оплатить все 100% стоимости обучения за счет кредита.

Заемщик приносит в банк документы, необходимые для принятия предварительного решения о возможности предоставления кредита, заполняет анкету, являющуюся предварительным заявлением на получение кредита.

К документам, необходимым для принятия решения относятся: удостоверяющие личность; характеризующие место постоянного жительства заемщика, документы, подтверждающие право собственности на имущество; сведения о доходе заемщика.

Анкета-заявление содержит общую информацию о заемщике супруге, детях, иждивенцах.

Также должны быть указаны наличие банковских карт, банковских счетов, ценных бумаг, а также их количество и номинальная стоимость. Необходимо указать среднемесячный доход семьи, зарплаты, пенсии, проценты по вкладам, депозитам, дивиденды, гонорары, пособия, выигрыши, наличие страхового полиса, а также страхового свидетельства Пенсионного фонда РФ. Требуется и предоставление информации о месте работы, включая Ф.И.О. руководителя и телефон отдела кадров. Разумеется, банк интересует и недвижимость: квартира, дом, дача, земельный участок, а также способ их приобретения. Важна информация о денежных обязательствах: заем у работодателя, покупка товаров в рассрочку, кредит в банке, заем у физического лица. Банк интересует не только марка и год выпуска вашего автомобиля, но и то, как он вам достался: получен ли в наследство, куплен новеньким или на вторичном рынке.

Банк рассматривает анкету-заявление. По каждому из пунктов анкеты начисляются баллы. Чем больше баллов в итоге наберёт клиент, тем выше оценивается его кредитоспособность. Максимальный балл таблицы – 460, первые 5 показателей относятся к финансовым возможностям клиента. Таким образом, при набранной сумме более 300 баллов, банк принимает положительное решение о кредитовании. При рейтинге ниже 200 баллов в выдаче ссуды клиенту отказывают. Методика оценки кредитоспособности клиента банка приведена в Приложении Г

В случае положительного решения банк предложит вам один из следующих лимитов:

* от 5 000 до 18 000 рублей;
* от 18 000 до 50000 рублей;
* от 50 000 до 100 000 рублей;
* от 100 000 до 300 000 рублей.

Если вас не устраивает предложенный лимит, вы можете предоставить дополнительную информацию, которая поможет вам в получении нужной суммы кредита. Например, не указанный в анкете доход от сдачи квартиры в аренду, вновь полученные пособия или заключенное трудовое соглашение.

Если предложенная сумма кредита вас устраивает, вы подписываете с банком кредитный договор.

Банк, осуществляющий кредитование населения на образование в рамках долгосрочного кредитования, должен обязательно использовать в качестве одного из видов обеспечения специальную страховую программу. Программа включает в себя два вида страхования – имущественное и личное.

Личное страхование отражает имущественные интересы, связанные с жизнью, здоровьем, трудоспособностью заемщика. При присвоении статуса инвалида дата формального завершения процедуры присвоения гражданину статуса инвалидности не должна оказывать влияние на отнесение вышеуказанного случая к страховому. Размер страхового возмещения не должен зависеть от группы инвалидности, присвоенной застрахованному лицу.

Имущественное страхование отражает имущественные интересы, связанные с владением, пользованием и распоряжением имуществом. Договор страхования права собственности владельца, должен покрывать риск утраты владельцем права собственности по любой причине, за исключением его отчуждения собственником с согласия залогодержателя и отчуждения в результате обращения взыскания на предмет страхования кредитором.

Рассмотрим подробнее, что программу обязательного страхования.

Таблица 32 - Объекты страховой программы

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Вид страхования | Объект | Страховые случаи |
| 1. Личное страхование | Жизнь заемщика | Смерть застрахованного по любой причине, произошедшая в период действия договора страхования как на территории Российской Федерации, так и за ее пределами. |
| Страхование на случай потери заемщиком трудоспособности | Частичная или полная утрата трудоспособности (присвоение статуса инвалида) застрахованным в результате несчастного случая, произошедшего в период действия договора страхования |
| 2. Имущественное страхование | Имущество, предоставляемое в залог в качестве обеспечения долгосрочного кредита | Определяются в каждом договоре отдельно |

Страхование осуществляется за счет средств заемщика. Страхователем по договорам страхования должен являться заемщик. Выгодоприобретателем по договорам страхования должен являться кредитор, предоставивший кредит на образование.

Сумма страхового возмещения определяется в соответствии с требованиями кредитного договора, и на каждую конкретную дату периода кредитования она должна быть не менее остатка обязательств заемщика по обеспечиваемому обязательству. Необходима разработка специальной страховой программы, при которой будет постепенно уменьшаться сумма страхового возмещения, но не будет происходить так называемого «недострахования».

Срок действия договоров страхования должен быть не менее срока кредитования, либо заключаться на срок не менее 12 месяцев с последующим продлением договоров.

Кредитор осуществляет контроль за исполнением заемщиком обязательств по выплате страховых премий по договорам страхования, являющимся обеспечением по ипотечному кредиту. Рекомендуется осуществлять выплату страховых премий периодически (ежеквартально, ежемесячно) равными частями в течение срока действия договора страхования, одновременно с частичным исполнением обязательств по самому кредиту. Комплект документов, регулирующих взаимоотношения сторон при страховании в процессе кредитования, и их параметры указаны в таблице 33.

Таблица 33 - Параметры договоров страхования

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Вид договора | Страховой тариф | Страховая сумма |
| 1.Договор личного страхования (страхования жизни и страхования на случай потери трудоспособности) | 0,5 – 1% от страховой суммы в год (в зависимости от возраста заемщика) | Сумма кредита, увеличенная на 10% (поскольку остаток задолженности по кредиту постоянно уменьшается, то, соответственно,  может уменьшаться и страховая сумма) |
| 2.Договор имущественного страхования  (предмет залога) | Около 1,5% от страховой суммы за весь срок кредита | Стоимость квартиры |

Страхование осуществляется при предоставлении заемщикам заявления на страхование. В таблице приведены договоры, которые стороны заключают и обязательства заемщика.

Таблица 34 - Договоры и обязательства

|  |  |
| --- | --- |
| Документ | Форма заключения |
| А | Б |
| 1.Кредитный договор | Простая письменная |
| 2.Договор поручительства (в том случае если в сделке присутствует третье лицо - поручитель) | Простая письменная |
| 3.Договор страхования залога | Простая письменная |
| 4.Договор страхования жизни и потери трудоспособности | Простая письменная |
| 5.Договор страхования риска утраты прав собственности | Простая письменная |
| 6.Договор на открытие и обслуживание счетов вкладов до востребования физического лица (как в рублях, так и в иностранной валюте) | Простая письменная |

После подписания всех документов, банк перечислят учебному заведению всю стоимость за обучение. Кредит предоставляется и погашается в рублях. Погашение процентов производится ежемесячно равными долями в течение первой половины всего срока кредита, а после окончания учебного заведения заемщик погашает проценты и кредит ежемесячно равными долями в течение второй части срока кредита.

Банк выдает график платежей, где указывает суммы и сроки ежемесячных выплат по погашению кредита. В таблице 35 можно увидеть примерный график платежей при получении кредита в 100 000 рублей.

Используется метод прогрессивного погашения кредита, то есть ежемесячно производятся одинаковые по сумме платежи, в нашем примере – в течение первых пяти лет сумма в месяц составляет 1583 рубля, а в течение второй половины срока кредита сумма в месяц составляет 3250 рублей. Таким образом, образовательный кредит отвлекает не большую сумму из доходов молодых людей, желающих получать образование в кредит.

Таблица 35 - Примерный график платежей при получении кредита в 100 000 рублей:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Период кредитования | Сумма платежа за месяц (в рублях) | В том числе – проценты | В том числе – часть кредита |
| 1) 1 год | 1 583 | 1 583 | 0 |
| 2) 2 год | 1 583 | 1 583 | 0 |
| 3) 3 год | 1 583 | 1 583 | 0 |
| 4) 4 год | 1 583 | 1 583 | 0 |
| 5) 5 год | 1 583 | 1 583 | 0 |
| 6) 6 год | 3 250 | 1 583 | 1666,67 |
| 7) 7 год | 3 250 | 1 583 | 1666,67 |
| 8) 8 год | 3 250 | 1 583 | 1666,67 |
| 9) 9 год | 3 250 | 1 583 | 1666,67 |
| 10)10 год | 3 250 | 1 583 | 1666,67 |

Несмотря на высокую стоимость кредита, эта услуга ОАО «ОТП Банк» будет довольно популярна. Привлекает относительная простота процедуры получения кредита: не надо искать поручителей с определенной зарплатой и определенным стажем работы на одном месте, не надо самому собирать справки с места работы. Даже при отсутствии зарплаты должного уровня будут учтены такие факты, как сдача в аренду квартиры, дачи, наличие ценных бумаг, вкладов и депозитов, нерегулярные доходы.

В банке за успехи в учебе студента предусмотрены поощрения:

* + за семестр законченный студентом без «3» - снижение процентной ставки на 0,5% от базовой ставки по кредиту. Если следующий семестр закончен с «3», то устанавливается базовая ставка.
  + за семестр законченный студентом только на «отлично» - снижение процентной ставки на 1% от базовой ставки.

**4. Оценка проекта**

В качестве методики обоснования эффективности предложенных мероприятий данного дипломного проекта выбрана оценка уровня производства и управления с использованием метода динамических нормативов эффективности.

Уровни эффективности производства и управления определяются по формулам коэффициентов ранговой корреляции Кэнделла, Спирмена и по результирующему коэффициенту.

Коэффициент ранговой корреляции Кэнделла рассчитывается по формуле:

(1)



Коэффициент ранговой корреляции Спирмена по формуле:

(2)



где Σmi - число нарушенных нормативных отношений темпов роста i-тых показателей;

n -число показателей в нормативной системе;

уi -разность рангов i-того показателя в фактическом и нормативном упорядочении темпов роста.

Результирующий коэффициент рассчитывается по формуле:

Кр=[(1+Кэ) +(1+Кк)]/ 4 (3)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Таблица 36 - Расчет уровня эффективности деятельности | | | | | | | | |
| Наименование  показателя | Период | | Темп роста,  % | Ранги темпов роста | | Число пере-становок | Разность рангов | Квадрат раз-ности рангов |
| Базовый | Прогноз. | Фактический | Норма-тивный |
| 1.Полученные проценты, тыс. р. | 20193,0 | 27987,5 | 138,6 | 5 | 1 | 1 | 4 | 16 |
| 2.Рентабельность кредитов, % | 17,94 | 21,85 | 121,8 | 6 | 2 | 1 | 4 | 16 |
| 3.Сумма выданных кредитов, тыс. р. | 8448,7 | 13568,6 | 160,6 | 1 | 3 | 0 | 0 | 0 |
| 4.Срочная ссудная задолженность, тыс.р. | 6559,4 | 10291,7 | 156,9 | 2 | 4 | 0 | 0 | 0 |
| 5.Количество действующих договоров, ед. | 12257 | 13654 | 111,4 | 9 | 5 | 1 | 4 | 16 |
| 6.Степень обеспечения, баллы | 45 | 65 | 144,4 | 4 | 6 | 0 | 0 | 0 |
| 7.Качество оценки заемщика, баллы | 55 | 80 | 145,5 | 3 | 7 | 0 | 0 | 0 |
| 8.Уровень риска вложений, баллы | 70 | 65 | 92,9 | 10 | 8 | 1 | 2 | 4 |
| 9.Уровень конкуренции на рынке, баллы | 65 | 75 | 115,4 | 7 | 9 | 0 | 0 | 0 |
| 10.Просроченная ссудная задолженность, тыс. р. | 38 | 43 | 113,2 | 8 | 10 | 0 | 0 | 0 |
| Итого | - | - | - | - | - | 4 | 14 | 52 |

Значения Кк и Кэ изменяются от –1 до +1.Оценка « +1» соответствует деятельности с наивысшей эффективностью, при «-1» происходит ухудшение абсолютно всех соотношений показателей. Нулевую оценку эффективности получает деятельность предприятия, приведшая к улучшению (ухудшению) половины показателей.

Значения Кр изменяются от 0 до 1. Значение Кр=0,5 соответствует середине шкалы оценок Кэ и Кк.

Формирование качественных показателей и распределение рангов определяется предположениями о благоприятном характере ряда явлений, задающих парные соответствия; и подбором указанных соответствий таким образом, чтобы эти парные соответствия позволяли образовать непрерывную последовательность. Рассчитав реальные темпы роста избранных показателей и заменив полученные величины рангами по тому же правилу, мы получили реальную динамику и сравнили ее с эталонной. Отклонение реальной динамики от эталонной, выраженное через коэффициент корреляции этих двух рядов, будет представлять собой интегральную оценку реальной динамики состояния кредитного портфеля с учетом предложенных мероприятий.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Таблица 37 - Расчет уровня эффективности управления | | | | | | | | |
| Наименование  показателя | Темпы роста, % | | Темпы  темпов роста,  % | Ранги темпов роста | | Число пере-стано-вок | Раз-ность ран-гов | Квад-рат раз-ности рангов |
| Базо-вый | Прог-ноз. | Фак-тич. | Нор-матив |
| А | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 1.Полученные проценты | 88,7 | 38,6 | -56,4 | 6 | 1 | 1 | 5 | 25 |
| 2.Рентабельность кредитов | 30,9 | 21,8 | -29,6 | 4 | 2 | 1 | 2 | 4 |
| 3.Сумма выданных кредитов | 276,9 | 60,6 | -78,1 | 7 | 3 | 1 | 4 | 16 |
| 4.Срочная ссудная задолженность | 70,1 | 56,9 | -18,9 | 3 | 4 | 0 | 0 | 0 |
| 5.Количество действующих договоров | 16,0 | 11,4 | -35,4 | 5 | 5 | 0 | 0 | 0 |
| 6.Степень обеспечения | 0,0 | 44,4 | 0,0 | 1 | 6 | 0 | 0 | 0 |
| 7.Качество оценки заемщика | 0,0 | 45,5 | 0,0 | 2 | 7 | 0 | 0 | 0 |
| 8.Уровень риска вложений | 133,3 | -7,1 | -105,4 | 9 | 8 | 1 | 1 | 1 |
| 9.Уровень конкуренции на рынке | 116,7 | 15,4 | -86,8 | 8 | 9 | 0 | 0 | 0 |
| 10.Просроченная ссудная задолженность | -50,6 | 13,2 | -126,0 | 10 | 10 | 0 | 0 | 0 |
| Итого | - | - | - | - | - | 4 | 12 | 45 |

Расчеты производились следующим образом:

1. Коэффициент Кэнделла:

Кэпроизв.=1 – ((4\*4) / 10\*(10-1)) = 0,82

Кэуправления = 1 – ((4\*4) / 10\*(10-1)) = 0,82

2. Коэффициент Спирмена:

Кк произв.=1 – ((6\*14) / 10\*(102 –1)) = 0,92

Кк управления = 1 – ((6\*12) / 10\*(102-1)) = 0,93

3. Результирующий коэффициент:

Кр произв.=[(1+0,82)+(1+0,92] / 4= 0,93

Кр управления.=[(1+0,82)+(1+0,93] / 4= 0,94

Данные расчетов занесем в таблицу 38.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Таблица 38- Показатели эффективности проекта | | |
| Показатели | Уровень эффективности деятельности | Уровень эффективности управления |
| 1.Коэффициент ранговой корреляции Кэнделла | 0,82 | 0,82 |
| 2.Коэффициент ранговой корреляции Спирмена | 0,92 | 0,93 |
| 3.Результирующий коэффициент | 0,93 | 0,94 |

Оценка 1,0 соответствует деятельности с максимально возможной эффективностью. Определенный нами результирующий коэффициент выше средних значений оценок. Можно сделать вывод, что предложенные мероприятия позволяют значительно улучшить базовые показатели кредитования физических лиц, снизить риск невозврата кредитов и размер резерва на предстоящие потери. Разработанные мероприятия, способны увеличить объем выданных кредитов и доходы банка, повысить эффективность управления активами кредитной организации.

Значения свидетельствуют об улучшении большей половины показателей деятельности ОАО «ОТП Банк» и значительном повышении управленческой эффективности.

Таким образом, предполагаемые мероприятия приводят к наиболее выгодному положению ОАО «ОТП Банк» и улучшают показатели состояния. Результирующий коэффициент равен 0,94, что так же является свидетельством улучшения положения. Полученное значение результирующего коэффициента равное 0,94, что выше 0,5, доказывает высокую эффективность предложенного проекта.

**Заключение**

Исходя из проведенного анализа активных операций ОАО «ОТП Банк» за 2007-2009 годы было выявлено:

- наибольший удельный вес в активах Банка занимает статья «Чистая ссудная задолженность» со следующим числовым значением: на 01.01.2008г. – 62,89%, на 01.01.2009г. – 67,88%, на 01.01.2010г. – 67,13%;

- по анализируемым статьям актива наблюдается положительная динамика, что можно расценить как благоприятный факт в деятельности Банка. В конечном итоге тенденция роста анализируемых показателей окажет положительное влияние на конечный финансовый результат деятельности анализируемого кредитного учреждения;

- кредитный бизнес является одним из основных направлений деятельности ОАО «ОТП Банк». В числе основных направлений в кредитных операциях ОАО «ОТП Банк» в соответствии со стратегией банка являются кредитование предприятий малого и среднего бизнеса, а также потребительское кредитование;

- наибольший удельный вес в общей величине выдаваемых кредитов банка занимают кредиты юридическим лицам: 2007 год – 57,0%, 2008 год – 62,0%, 2009год – 64,0%;

- Банк осуществляет следующие виды расчетно-кассовых операций:

а) открытие и ведение банковских счетов юридических лиц, индивидуальных предпринимателей в рублях и иностранной валюте (открытие первого счета бесплатно);

б) осуществление расчетов по поручению юридических лиц, индивидуальных предпринимателей по их банковским счетам с использованием следующих расчетных документов – платежные поручения, аккредитивы, чеки в течение продленного операционного дня;

в) осуществление безналичных расчетов юридических лиц, индивидуальных предпринимателей с использование следующих расчетных документов – платежные требования, инкассовые поручения;

г) осуществление кассовых операций (прием и выдача наличных денежных средств; прием инкассированной выручки; обмен монет и купюр на купюры и монеты более крупного или более мелкого достоинства для клиентов банка);

д) привлечение свободных средств клиента в депозиты, в векселя банка;

- за анализируемый период отмечено увеличение оборотов по расчетным счетам в целом (прирост – 313,1%), в том числе: по рублевым счетам - прирост – 312,3%, по валютным счетам – прирост – 1638,6%;

- доля рублевых кредитов в общей величине кредитов банка отмечена поэтапным увеличением с 72,3% на начало анализируемого периода до 89,0% на конец анализируемого периода или на 16,7%. К 2008 году в сравнении с предыдущим периодом произошло увеличение доли данного показателя на 3,7%; к 2009 году в сравнении с аналогичным периодом прошлого года – на 13,0%. Это было обусловлено снижением доли кредитов в иностранной валюте в общей величине кредитов, выдаваемых банком;

- величина доходности по расчетно-кассовым операциям отмечена положительной динамикой, так произошло увеличение за анализируемый период. (прирост – 7,6%). Это произошло за счет увеличения доходности по кассовым операциям (прирост – 37,3%). Что обосновано увеличением расчетных счетов юридических лиц и оборотов денежных средств по ним;

- наибольший удельный вес в общей величине доходов, полученных от операций с ценными бумагами занимали доходы от перепродажи (погашения) ценных бумаг: в 2007 году – 64,3%, в 2008 году – 83,8%, в 2009 году – 85,1%;

- наибольший удельный вес в общей величине прочих активных операций занимала величина прочих полученных доходов: в 2007 году – 12,3%; в 2008 году – 61,0%; в 2009 году – 53,5%.

Кроме положительных сторон в финансовой деятельности анализируемого кредитного учреждения, были выявлены направления работы, требующие улучшения, в частности:

1. Работа с проблемными кредитами и пути улучшения методов кредитного обслуживания населения.

2. Совершенствование расчетно–кассовых операций в коммерческом банке.

3. Разработка нового кредитного продукта.

С целью устранения выявленных недостатков предлагается комплекс мероприятий:

1. Использование системы автоматизации бизнес-процессов кредитования физических лиц и индивидуальных предпринимателей, которая позволит увеличить количество выдаваемых кредитов в месяц в два раза; доход от кредитных операций в два раза; доходность от кредитных операций.

2. В рамках совершенствования расчетно-кассового обслуживания предлагается:

- проведение реинжиниринга бизнес-процессов расчетно-кассового обслуживания. За счет этого затраты времени специалистов банка заметно сократятся. Общая стоимость оформления 260 кредитных досье в год составит для банка примерно 0,6 млн. рублей и 1,3 тыс. человеко-часа (или 0,7 человеко-года).

- использование технологии «сканирование штрих-кода», что позволит сократить временные затраты на обработку заявок (темп роста – 37,5%); увеличивается количество обрабатываемых заявок (темп роста составляет 300,0%;); уменьшить число требуемых специалистов отдела РКО (темп роста – 33,3%) и соответственно, сократить фонд оплаты труда (темп роста – 33,3%) за счет сокращения ставок сотрудников отдела РКО. Таким образом, экономический эффект составит 30000 р.

3. В рамках третьего мероприятия предлагается разработка нового кредитного продукта.

Предлагаемые мероприятия приведут к наиболее выгодному положению ОАО «ОТП Банк» и улучшают показатели состояния. Результирующий коэффициент равен 0,94, что так же является свидетельством улучшения положения. Полученное значение результирующего коэффициента равное 0,94, что выше 0,5, доказывает высокую эффективность предложенного проекта.

**Список использованных источников**

1. Гражданский кодекс РФ. Часть 1,2. – М.: «Ось-89», 2004.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации 05.08 2000 № 117-ФЗ.
3. Федеральный закон РФ «О банках и банковской деятельности» от 3 февраля 1996г. № 17-ФЗ (с изменениями и дополнениями).
4. Федеральный закон РФ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России) от 10 июля 2002г. № 86-ФЗ (с изменениями и дополнениями).
5. Федеральный закон РФ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» - от 07.08.2001г. № 115-ФЗ.
6. Федеральный закон РФ «Правила внутреннего контроля, осуществляемого в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, и финансированию терроризма». 08.2001. – № 115-ФЗ.
7. Указ Президента Российской Федерации «О дополнительных мерах по нормализации расчетов и укреплению платежной дисциплины в народном хозяйстве» от 23 мая 1994г.
8. Правила ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации», утвержденные ЦБ РФ от 5 декабря 2002г. № 205-П.
9. Инструкция Госбанка СССР от 30 октября 1986г. № 28. О расчетных, текущих и бюджетных счетах, открываемых в учреждениях Госбанка СССР (с изменениями от 11 августа 1987г., 26 августа 1988г., 29 сентября 1989г., 30 мая, 31 августа 1990г.)
10. Положение ЦБР от 5 января 1998г. № 14-П «О правилах организации наличного денежного обращения на территории Российской Федерации» (утв. ЦБР 19 декабря 1997г.) (с изм. и доп. от 22 января 1999г., 31 октября 2002г.)
11. Положение ЦБР от 3 октября 2002г. № 2-П «О безналичных расчетах в Российской Федерации» (с изм. и доп. от 3 марта 2003г., 11 июня 2004г.)
12. Положение о порядке ведения кассовых операций в кредитных организациях на территории Российской Федерации». – ЦБ РФ 9 октября 2002г. № 199-П (с изменениями и дополнениями от 25.11.2002г.,01.06.2004г.)
13. Положение о правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации. – ЦБ РФ 5 декабря 2002г. № 205-П.
14. Положение о порядке осуществления безналичных расчетов физических и юридических лиц в РФ. – ЦБ РФ от 01 04.2003 № 222-П.
15. Приказ МНС РФ от 27.07.2004 № САЭ-З-24/441@ «Об утверждении форм документов, содержащих сведения о банковских счетах юридических и индивидуальных предпринимателей».
16. Стандарт банка. Открытого акционерного общества «ОТП Банк»» от 2009-03-24.
17. Устав открытого акционерного общества ОАО «ОТП Банк». - Екатеринбург. 2009.
18. Черкасов В.Е. Финансовый анализ в коммерческом банке. - М.: ИНФРА-М, 2007. 446с.
19. Батракова Л.Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка. - М.: Логос, 2004. 387с.
20. Белых Л.П. Устойчивость коммерческих банков. Как избежать банкротства. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2005. 192с.
21. Годовой отчет ОАО «ОТП Банк». 2007. 56с.
22. Годовой отчет ОАО «ОТП Банк». 2008. 45с.
23. Годовой отчет ОАО «ОТП Банк». 2009. 48с.
24. Иванов В.В. Анализ надежности банков. – М.: Русская деловая литература, 2003. 320с.
25. Антонов П.Г. , Пессель М. Денежное обращение, кредиты, банки. - М.: ИНФРА-М, 2005 .- 111с.
26. Бломштейн Г.Д., Саммерс Б.Д. Банковское дело и платежная система. - М.: Дело, 2005. 493с.
27. Букато В.И., Львов Ю.И. Банки и банковские операции в России. - М.: Финансы и статистика, 2004. 347с.
28. Банковская система России. Настольная книга банкира. Книга 1. - М.: ТОО Инжиринго-консалтинговая компания «ДеКА», 2005. 517с.
29. Банки и банковские операции: Учебник для вузов / под ред. Жукова Е.Ф. М.: Банки и биржи, 2003. 423 с.
30. Банковское дело / Под ред. О.И. Лаврушина. - М., 2008. 511с.
31. Банковское дело. Учебник / Под ред. Г.Г. Коробовой. - М.: Юристъ, 2004. 415с.
32. Банковское дело. Учебник / Под ред. Колесникова В.И. - М.: Финансы и статистика, 2004. 564с.
33. Долан Э. Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. - СПб.: ОРКЕСТР, 2002. 496с.
34. Ефимова Л.Г. Банковское право. - М.: БЕК, 2004. 312с.
35. Банковское дело. Учебник / Под ред. Г.Н. Белоглазовой, Л.П. Кроливецкой. – 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2004. 592с.
36. Белоглазова Г.Н. Коммерческие банки в условиях формирования рынка. - Л.: ЛФЭИ, 2003. 324с.
37. Яковлев Н.П. Кассовая работа в коммерческом банке. - М.: ЮНИТИ, 2004. 422с.
38. Коган М.Л. Предприятие и банк. - М.: Аркаюр, 2003. 302с.
39. Косой А.М. Управление безналичным платежным оборотом. - М.: Финансы, 2002. 368с.
40. Коттер Р. Коммерческие банки. - М.: Прогресс, 2003. 501с.
41. Кредит и обращение денег в сфере безналичного оборота / Под ред. Ц.М. Хайтиной. Саратов, 2005. 217с.
42. Миловидов Д.А. Современное банковское дело. - М.: ИНФРА-М, 2004. – 335с.
43. Ломан Э.Д. и др. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. - М.: Финансы и статистика, 2005. 381с.
44. Белов В.А. Концептуальные вопросы организации безналичных расчетов // Банковское дело. 2005. № 12. С. 17-21.
45. Березина М.П., Крупнов Ю.С. Межбанковские расчеты. - М.: Финстатинформ, 2002. 412с.
46. Горюхин Б.Н., Гузов К.О., Фатуев В.А. Оценка периода использования остатков денежных средств на расчетных счетах клиентов // Банковское дело. 2006. № 1. С. 23-25.
47. Горяинова И.Н. Неработающие счета клиентов банка. // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке.2009.№11. С.60-63.
48. Банковское отделение будущего. // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке. 2006.№2. С.43-50.
49. Бурдинский А. Кому и зачем нужен Интернет - Банкинг // Мир Интернет. 2004. № 9. С. 41-45.
50. Каленбет Д. Управление рисками и защита информации в системах интернет-банкинга. // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке. 2006.№6, С.62-67.
51. Кредиты. Инвестиции. - М.: Приор, 2005. 129 с.
52. Кузьмин О. «Клиент-Банк» и программы распознавания отсканированных платежных поручений // Банковское дело в Москве. 2008. № 4. С. 37-41.
53. Лаврушин О.И. Организация и планирование кредита. – М.: Финансы и статистика, 2003. 320с.
54. Лукацкий А. Обеспечение информационной безопасности организаций банковской системы России. // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке. 2005.№9, С.66-73.
55. Лямин Л.В. Основные подходы к осуществлению банковского надзора в области интернет-банкинга за рубежом и в России. // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке. 2009.№2. С.83-94.
56. Маневич В.Е. Кредитно-денежная политика и экономическая динамика в России // Бизнес и Банки. 2009. №7. С. 31-35.
57. Маркова О.М., Сахарова Л.С., Сидоров В.Н. Коммерческие банки и их операции. - М.: ЮНИТИ, 2005. 457с.
58. Мехряков В.Д. Методологические основы конкуренции на региональном рынке финансовых услуг // Банковское дело. 2006. № 7. С. 12-14.
59. Минина Т.Н. Электронные банковские услуги. // Банковские услуги. 2005. № 7. С. 31-35.
60. Молчанов И.В. Коммерческий банк в современной России. М.: Финансы и статистика, 2005. 259с.
61. Поляков В.П. ,Москвина Л.А. Основы денежного обращения и кредита . - М.: Инфра - М, 2005. 357с.
62. Роде Э. Банки, биржи, валюты современного капитализма. - М.: Финансы и статистика, 2003. 351с.
63. Рудакова О.С. Банковские электронные услуги. - М.: ЮНИТИ, 2004. 325
64. Саксельцева Е.Г. Принципы использования банковских технологий в системе безналичных расчетов. // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке. 2006.№2. С.51-55.
65. Саркисянц А. Новые технологии в расчетно-платежной системе коммерческого банка // Планета Интернет. 2005. № 5-6. С.51-58.
66. Севрук В.Т. Банковские риски. - М.: Дело Лтд, 2003. 72с.
67. Немчинов В.К. Учет и операционная техника в банках. - М.: Бани и биржи, 2003. 299с.
68. Подпорин Ю. Безналичные расчеты под защитой // Экономика и жизнь. 2004. № 19.С.19-27.
69. Семенюта О.Г. Банковское дело и банковское законодательство. - М.: Банки и биржи, 2004. 453с.
70. Усоскин В.М. Современный коммерческий банк. Управление и операции. - М.: АНТИДОР, 2004. 268с.

**Приложение А**

Таблица А.1 – Этапы реализации мероприятия по внедрению системы автоматизации бизнес-процессов кредитования

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Функциональность, реализуемая на первом этапе | Функциональность, реализуемая на втором этапе | Функциональность, реализуемая на третьем этапе |
| А | Б | В |
| 1. В кредитное бюро передается уже централизованная и нормализованная в соответствии с требованиями разработчика информация из кредитной системы банка в пакетном режиме | 1. Для других клиентов система автоматизации бизнес-процессов кредитования организует собственную инфраструктуру приема от источников кредитных историй по запущенным дистанционным каналам информации о выданных частным клиентам кредитах и дисциплине выплат в виде кредитной истории. | 1. Услуги стыковки бэк-офиса банка и кредитного бюро |
| 2. Электронный документооборот и его безопасность между пользователем кредитной истории и кредитного бюро обеспечивает кредитная система банка | 2. Система автоматизации бизнес-процессов кредитования по защищенным удаленным каналам (Интернет) предоставляет по запросу пользователя кредитную историю. | 2. Предоставление скоринговых услуг |
| 3. Система автоматизации бизнес-процессов кредитования обеспечивает хранение кредитных историй в базе данных со структурой и автоматической бизнес-логикой ее наполнения, обновления и выдачи кредитной системе банка в соответствии с нормами федерального закона | 3. Система автоматизации бизнес-процессов кредитования по защищенным удаленным каналам (Интернет, телефон) факс) предоставляет по запросу субъекта его кредитную историю. | 3. Разработка дополнительных аналитических услуг |
| 4. Титульная часть кредитной истории в течение двух дней отсылается в кредитное бюро Банка России в соответствии с технологией, определяемой Банком России | 4. Прием и выдача кредитных историй пользователю/источнику может осуществляться как в ручном режиме (экран, принтер, сканер и т.п.), так и в автоматическом (стыковка с учетной системой источника или пользователя) | 4. Предоставление услуг по альтернативным каналам доступа к бюро |
| 5. Система автоматизации бизнес-процессов кредитования предоставляет по запросу субъекта его кредитную историю в бумажном виде | 5. Система должна осуществлять автоматизированный документооборот в режиме гарантированной доставки в рамках единого бизнес-процесса. | - |
| Функциональность, реализуемая на первом этапе | Функциональность, реализуемая на втором этапе | Функциональность, реализуемая на третьем этапе |
| А | Б | В |
| 6. Отказоустойчивость системы обеспечивается за счет работы двух серверов в режиме офлайн. Второй сервер в вечернее и ночное время подключается к первому, синхронизируется и отключается от сети | 6. Система должна быть отказоустойчивой в режиме онлайного кластера | - |
| 7. Система должна предоставлять интерфейс одного рабочего места Администратора для получения отчетов, необходимых для выставления счетов пользователям, источникам и субъектам, и интерфейс Оператора для ручной корректировки кредитной истории по запросу субъекта | 7. Система должна предоставлять удобные интерфейсы управления для администраторов, офицеров безопасности и операторов кредитного бюро | - |
| 8. В качестве изменяемого параметра кредита пока может выступать только срок (в случае пролонгации), остальные параметры кредита считаются неизменными | 8. Кредитные истории могут развиться до очень сложной структуры, позволяющей хранить кредитные истории со всеми изменениями | - |
| 9. Система должна предоставлять интерфейс ручного объединения кредитных историй для лиц с изменившимися идентификационными данными | 9. Кредитное бюро ведет хозяйственные договоры с источниками и пользователями и осуществляет с ними взаиморасчеты по обслуживанию | - |
| 10. Система должна соответствовать требованиям санкционирования доступа и защиты информации в объеме, необходимом для аттестации комиссией ФСТЭК | 10. Кредитное бюро проходит сертификацию по безопасности, поэтому все программные средства криптозащиты информации должны быть лицензированы ФСТЭК | - |

**Приложение Б**

Произведем расчет на примере оформления кредитного досье.

Сотрудники банка пользуются для оформления кредитного досье несколькими информационными приложениями:

• Основное программное обеспечение (ПО), так называемый «опердень», в котором ведутся баланс, бухгалтерские счета клиентов и банка и все проводки компании, поставляемый одним из ведущих российских разработчиков банковских приложений. ПО поставляется в расширенной комплектации с набором возможностей, большая часть из которых не настроена и не используется. ПО используется лишь для учета расчетно-кассового обслуживания (РКО), формирования основной отчетности для ЦБ РФ;

• Приложение по учету кредитных операций, в котором фиксируются все документы по выдаче и обслуживанию кредитов клиентов. ПО собственной разработки на основе MS Access и Excel;

• Приложение по учету залогов и обеспечений клиентов по кредитным договорам. ПО собственной разработки на основе MS Access и Excel;

• Приложение по учету операций, попадающих под действие федерального закона 113-ФЗ. ПО собственной разработки на основе MS Excel.

В процессе оформления кредитных досье в банке задействованы сотрудники различных подразделений, примерная стоимость работ которых приведена в таблице. Суммы указаны с учетом ЕСН и НДФЛ, другими словами, стоимость работ сотрудников несколько ниже среднерыночной.

Также в процессе задействованы следующие ресурсы по средней стоимости:

Стоимость внутренних услуг, приведенная выше, рассчитана без использования данных банка, на основании среднерыночных цен и с учетом усредненной ИТ-архитектуры, принятой в большинстве небольших банках. В каждой организация есть свои собственные цифры по данным статьям расходов. Правда, очень немногие компании рассчитывают их и, тем более, пытаются ими управлять.

Прокомментируем, каким образом получились некоторые из приведенных выше цифр:

• Услуги по использованию основного банковского ПО складываются из стоимости самого ПО, его настройки и внедрения, услуг по сопровождению фирмы разработчика, рабочих мест, обслуживающего персонала (бизнес-аналитика и администратора баз данных), а также сопровождения системы управления базами данных (СУБД);

• Услуги по использованию ЛВС и средств связи складываются из стоимости сетевого и телекоммуникационного ПО, сетевого и телекоммуникационного оборудования (АТС, телефонные аппараты, трубки и проч.), ежемесячной платы за обслуживание (телефон, Интернет), а также стоимости работы сетевого администратора и специалиста по телекоммуникациям;

• Услуги по использованию серверов доменной системы складываются из стоимости основных и вспомогательных серверов и стоек, серверного ПО, дисковых массивов, регулярной оплаты за обслуживание и ежемесячной оплаты услуг инженера-системотехника.

Используемые данные для расчетов приведены в таблице:

В приведенных расчетах использовались данные хронометража и экспертные мнения сотрудников для определения следующих показателей: времени выполнения каждой операции, частотности ошибок, количества вынужденных проверок для их выявления и устранения, исправления реквизитов клиентов, согласования внесенных изменений.

Стоит особо отметить, что сложности процессу, изображенному на карте, явно предают работы, связанные с проверкой и внесением исправлений. Это является следствием того, что банк использует несколько информационных приложений для осуществления этой простой операции. Данные заносятся вручную, поэтому регулярно возникают ошибки, примерно в 10% досье. Прежде всего, это неточности, связанные с занесением одних и тех же данных (ФИО клиента, юридический адрес, паспортные и регистрационные данные и проч.) в разные программы с отклонениями от оригинала. Ошибки такого рода (например, в паспортных данных клиента), попавшие в подписанный договор займа или залога могут стать причиной серьезных финансовых и репутационных потерь для банка, например, клиент может отказаться от исполнения своих обязательств перед банком. Исправление такого рода неточностей на различных стадиях оформления досье требует привлечения как сотрудников смежных подразделений с целью уточнения, что это действительно ошибка, а не другой клиент с похожими данными, так и руководителей различного уровня с целью согласования возникших изменений внутри банка.

Средние суммарные затраты на оформление одного кредитного досье с учетом описанных выше работ, рассчитанные с использованием метода ФСА, приведены в таблице:

Анализируя результаты, можно заметить, что в связи с достаточно большим объёмом работ по согласованию изменений, затрачивается много рабочего времени сотрудников руководящего состава (начальники отделов и вице-президент, курирующий направление). Если банк заключает в среднем 260 договоров в год, то примерно 67% рабочего времени вице-президента и 81% - начальника кредитного отдела (из 8 часового рабочего дня) затрачиваются на прояснение, согласование и урегулирование отклонений в кредитных договорах. Для выполнения своих остальных обязанностей им явно потребуется изыскивать дополнительное время. Общая стоимость (только!) оформления 260 кредитных досье в год составит для банка примерно 2,86 млн. рублей и 5,6 тыс. человеко-часов (или 3 человеко-года).

Возможно, кто-то не согласится с приведенными выше расценками или захочет несколько изменить время выполнения каждой из элементарных операций, но вряд ли это изменит итоговые суммы «в разы».

Если проанализировать карту процесса, то можно заметить, что большая часть из совершаемых операций не приносит конечному клиенту (заемщику) никакой дополнительной пользы, за которую он был бы готов дополнительно платить. Большинство операций даже не ориентировано на требования внутреннего потребителя в лице руководства компании или внешнего потребителя в лице регулирующих органов. Другими словами, это в чистом виде потери, не создающие никакой добавочной стоимости, связанные с особенностями построения информационной системы.

Можно ли исправить ситуацию или, несмотря на впечатляющие цифры, это объективная реальность, от которой никуда не денешься? Возьмем на себя труд смоделировать некоторые улучшения и посмотрим, что изменится, если в существующую карту процесса внести исправления. На первом этапе не будем тратить усилия на поиски путей повышения производительности сотрудников, внесение изменений в процесс кредитования, документооборот, бизнес-модель. Попробуем посмотреть, что произойдет, если внести изменения только в программное обеспечение. Не внедрять новое ПО, не дописывать новые функциональные возможности, а просто предположим, что в существующем ПО кто-то донастроил уже имеющиеся в нем возможности, и теперь все данные можно вносить только один раз и только в одно ПО.

Стоимость ресурсов и время, необходимое для реализации процесса, оставим прежними. В результате расчетов получим среднее время оформления одного договора, которое составит около 3,5 рабочих дней, а средняя стоимость - 2 500 рублей. Причем все договора оформлялись за 5 или менее дней, а стоимость оформления составила менее 6,3 тыс. рублей (только 7% дороже 3 000 рублей). Другими словами, удалось значительно сократить не только время и стоимость оформления одного договора, но и существенно снизить разброс вариаций. Суммарные средние затраты на оформление одного кредитного досье приведены в таблице:

Анализируя результаты, можно заметить, что затраты времени руководителей банка заметно сократились. Используя тот же пример, что и в первом случае, мы получим, что лишь около 7% рабочего времени вице-президента и 15% начальника кредитного отдела (из 8 часового рабочего дня) будут заняты вопросами прояснения, согласования и урегулирования отклонений в оформлении кредитных договоров. Общая стоимость оформления 260 кредитных досье в год составит для банка примерно 0,6 млн. рублей и 1,3 тыс. человеко-часа (или 0,7 человеко-года).