

УДК. 517.336.71

Применение комплексного анализа для оценки деятельности банков

Каширцева А.П.

Студент, МГТУ им. Н.Э. Баумана, г. Москва, Россия

Научный руководитель: Волохова Т.В. к.э.н., доцент кафедры «Финансы» МГТУ им. Н.Э.

Баумана, г. Москва, Россия

МГТУ им. Н.Э. Баумана

Akashirtseva@gmail.com

В настоящее время руководство коммерческих банков осознает необходимость оценки эффективности структурных подразделений (офисов), их финансовых результатов, способности адаптироваться к изменяющимся условиям рынка, а также соответствие их развития долгосрочной стратегии банка. Данные оценки в банковском секторе возможно определить, используя комплексный анализ деятельности офиса.

Сотрудники финансового департамента банка, организуя работу по комплексному анализу деятельности структурных подразделений (офисов), могут определить широкий спектр показателей:

- составные части финансового результата (выручки, расходов), показатель $cost\ to\ income\ ratio$ (отношение операционных расходов к доходам)
- экономический потенциал развития (с учетом конъюнктуры рынка присутствия офиса)
- отклонение «план-факт» (уровень соответствия фактических показателей деятельности плановым)

При анализе деятельности структурного подразделения, необходимо рассматривать все показатели совместно, так как только в таком случае можно увидеть целостную картину и выявить истинные причины полученных цифр. Для этих целей и служит

комплексный анализ результатов деятельности офиса, который соотносится со стратегией банка, а также развитием рынка.

Комплексный финансово-экономический анализ в банковской сфере деятельности - есть совокупность методологических положений, методических приемов, процедур и способов познания деятельности коммерческого банка, основанных на принципах системности, многосторонности, многофакторности исследования, иерархии показателей, многокритериальности оценки, согласованности и взаимообусловленности и направленных на выявление резервов повышения эффективности деятельности кредитной организации, разработку экономически обоснованных рекомендаций по их использованию для достижения стратегических целей и задач развития (приращение собственных средств (капитала) банка, реальных финансово-кредитных потоков, дивидендной доходности акций, уровня рыночной капитализации и др.). [1,2]

Система комплексного анализа должна не только оценивать результаты деятельности отдельного офиса, но и обеспечивать сравнение результатов деятельности офисов банка между собой для того, чтобы было выделено наиболее эффективных из них. Необходимость в оцениваемости и сравниваемости офисов банка связана с возможностью «свободного плавания» показателей деятельности офисов. Без введения агрегированных комплексных показателей по которым сравниваются офисы невозможно оценить насколько качественно выстроена работа в офисе. При этом целесообразно сравнивать не все офисы между собой. Для правильной оценки необходимо создать деление. В случае если банк ориентирован на работу с физическими лицами критерий деления – численность населения, в случае ориентации на юридические лица – количество зарегистрированных юридических лиц, при этом необходимо учитывать целевую группу (крупный банк ориентирован на крупных клиентов, малые и средние на сегмент малого и среднего бизнеса). По результатам расчета показателей необходимо выявить причины возможной неэффективной деятельности офиса и проследить изменение показателей во времени.

Для сравнения офисов банка между собой на основании проведенного комплексного анализа каждого отдельного офиса необходимо определить формат офиса. При определении формата офисов коммерческие банки преследуют три основные цели:

- Качество обслуживания клиентов:

 - Удовлетворение потребностей клиентов в каждом сегменте.

 - Оптимизация взаимодействия с клиентами с целью из удержания и увеличения объема продаж.

– Обеспечение эффективности процессов: снижение затрат на продажи и обслуживание:

Автоматизация простых операций.

Приоритетное использование навыков персонала на продажи и консультационные услуги.

– Продвижение бренда: заметная демонстрация бренда:

Обеспечение присутствия на рынке за счет планировки и подходов к обслуживанию, соответствующих общему рыночному предложению.

Поддержание статуса бренда за счет выполнения рекламных обещаний.

Ниже приведена классификация распространенных базовых форматов точек продаж своих услуг коммерческими банками:

– 100% центр самообслуживания, в которых сотрудники банка отсутствуют на рабочих местах. В данных центр клиент банка может воспользоваться: банкоматами, терминалами самообслуживания, справочной службой банка.

– Центры проведения операций, в которых присутствует 1-2 сотрудника банка. Предоставляемые услуги: банкоматы, видео-технологии при операционном обслуживании, 1 операционист банка/менеджер, телефонное обслуживание/Call-центр. В данном формате офиса банка происходит максимальное использование возможностей кросс-продаж.

– Стандартные отделения, в которых присутствует 3–7 сотрудников банка. Клиент может воспользоваться полным спектром банковских услуг, таких как: банковское обслуживание, кредиты (ипотека, автокредитование, кредитные карты). Существенный акцент уделяется на перекрестные продажи во всех подходящих ситуациях.

– "Флагманские" отделения. В данных отделениях присутствует 7 и более сотрудников банка и клиенту предоставляется полный спектр банковских услуг и услуг по управлению частным капиталом: банковское обслуживание, кредиты (ипотека, автокредитование, кредитные карты), управление частным капиталом. Существенный акцент уделяется на перекрестные продажи во всех подходящих ситуациях.

Для соблюдения принципа справедливости оценки, правильным является сравнивать офисы между собой внутри одной классификационной группы. При этом, перед руководством большого количества российских банков стоит задача разработки собственного комплексного анализа, учитывающего особенности офисов данного банка.

В соответствии с целями и задачами анализа разрабатывается система показателей анализа и оценки результатов деятельности офиса банка, отражающая

иерархию внутреннего строения самой системы анализа. На этом этапе системного анализа результатов деятельности целесообразно обратиться к современным концепциям построения системы аналитических показателей.

В случае наличия у банка широко развитой сети офисов, необходимо использовать двухуровневую систему показателей анализа деятельности, при этом в первый уровень включаются только те показатели, которые напрямую взаимосвязаны со стратегией банка и интересуют аналитика с точки зрения преследуемых целей анализа. Подсистема первого уровня позволяет оценить достигнутые результаты финансового состояния банка так же является методологической основой для разработки и корректировки стратегии, целей развития банка. На этом уровне производится контроль выполнения нормативов Центрального банка РФ, оценка целевых нормативов по объему привлечения средств, целевых показателей доходности, предельных показателей ликвидности и риска. Подсистема второго уровня представляет собой конкретную совокупность показателей анализа функций банка, продуктов и услуг банка, которая позволяет проследить как конкретная операция влияет на результат деятельность банка в целом. Это критически необходимо для оценки эффективности внедрения новых банковских продуктов и услуг. Как правило, подсистема второго уровня обладает матричной структурой, что облегчает вертикальный и горизонтальный структурный анализ. Для банка, имеющего офисную сеть, схема построения системы показателей для оценки результатов его деятельности, представлена на рис 1.

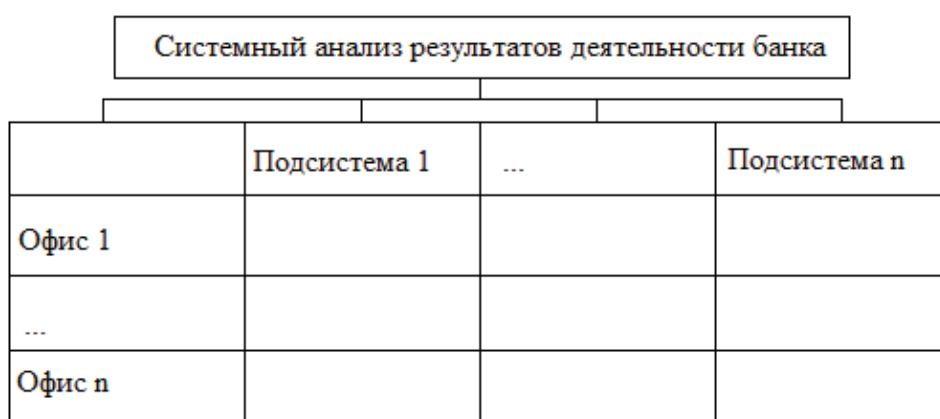


Рис 1. Схема системного анализа результатов деятельности банка

Качественное и достоверное проведение комплексного анализа деятельности офиса зависит от:

- выбранной методики проведения анализа или отдельных аналитических показателей;

- организационных процедур проведения анализа;
- уровня компьютерных систем, предоставляющих различные способы получения информации. [3]

Необходимая для проведения анализа информационная база ее состав и объем определяются содержанием анализа, периодичностью его проведения, целями и задачами, поставленными аналитиком, проводящим анализ. Информационную базу считают полной, если она обеспечивает качественное решение всех стоящих перед анализом задач.

Материалы учета объекта анализа наиболее полно и своевременно отражают факты финансово-хозяйственной деятельности и ее результаты, поэтому в информационном обеспечении главенствующая роль принадлежит учету и отчетности. А вот основой для ежедневного финансового анализа и непрерывного мониторинга деятельности кредитной организации является оперативный внутриофисный учет. В тех случаях, когда в ходе проведения анализа данных бухгалтерской отчетности не хватает, происходит обращение к внутриофисному учету, что способствует более оперативному получению требуемой информации и повышает эффективность аналитической работы. Надо заметить, что в отличие от банка в целом финансовые результаты офиса банка, не могут быть определены в полной мере на основе балансовых данных. Доходы/расходы офиса включают доходы/расходы, полученные непосредственно от продажи банковских услуг, и доходы/расходы, полученные в результате комплексного обслуживания клиентов офиса совместно с другими подразделениями банка. При осуществлении совместных операций все связанные с ними доходы/расходы отражаются на балансе офиса, непосредственно проводившего сделку. Распределение доходов/расходов между остальными подразделениями банка осуществляется согласно системе аналитического учета в соответствии с принятыми критериями распределения (численность персонала, объем привлеченных средств, остаточная стоимость производственных фондов и др.). При распределении расходов между подразделениями должна быть учтена их доля в используемых услугах или предоставляемых ресурсах. Исходя из вышесказанного получаем, что конечный реальный финансовый результат деятельности каждого отдельного офиса включает в себя: балансовую прибыль/убыток офиса, доходы/расходы по совместным операциям, доходы/расходы от внутрисистемного распределения ресурсов, общие банковские расходы.

Одним из наиболее значимых этапов комплексного анализа финансово-экономических результатов деятельности офиса коммерческого банка, определяющим эффективность и объективность выводов и предложений по итогам анализа является этап

отбора показателей, характеризующих систему. Комплексный анализ, с помощью которого оценивается деятельность банка и его офисов в отдельности, включает в себя взаимоувязанные показатели: анализ ликвидности, анализ кредитоспособности, анализ платежеспособности, анализ обеспечения ресурсами. [4]

Анализ результатов деятельности офисов, проводимый на комплексной основе должен отражать двойственную природу офиса банка: с одной стороны, офис - это инвестиционный проект банка следовательно оценка эффективности функционирования офиса основывается на традиционных методах анализа долгосрочных инвестиций; с другой стороны, офис - это банк, имеющий ограниченный уровень юридической самостоятельности, но способный оказывать практически весь спектр банковских услуг, следовательно, анализ деятельности офиса аналогичен по многим позициям анализу банка в целом. В первые годы функционирования офиса основными целями деятельности являются: выполнение заданного срока окупаемости совокупных инвестиций в офис при его создании; достижение расчетной мощности офиса. По истечении срока окупаемости и выхода на расчетную мощность, в зависимости от экономического положения региона, в котором функционирует офис, задачи его деятельности могут быть различными: достижение определенного уровня прибыльности деятельности, выполнение контрольных абсолютных и относительных показателей (объем привлечения ресурсов, внедрение новых видов услуг, участие в управлении собственностью предприятий региона и др.).

Проведение комплексного анализа в коммерческих банках и их офисах способствуют повышению обоснованности и качественного уровня управленческих решений в банковской сфере деятельности, оптимизации затрат на организацию и проведение анализа.

Список литературы

1. Гиляровская Л.Т., Паневина С.Н. Комплексный анализ финансово-экономических результатов деятельности банка и его филиалов. - СПб.: Питер, 2003.-240с.
2. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / под общ. Ред. Проф. В.И. Бариленко.- М.:Форум,2012.-464с.
3. Петров А.Ю., Петрова В.И. Комплексный анализ финансовой деятельности банка.- М.: Финансы и статистика, 2007.-560с.
4. Овчинникова О.П., Чеснокова В.Ю. Стандартизация деятельности коммерческого банка, имеющего филиальную сеть // Финансы и кредит.-2008 №36, С.2-6.