

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1 Собственный капитал коммерческого банка, как объект управления банковской деятельностью.....	5
1.1 Сущность и функции собственного капитала коммерческого банка.....	5
1.2 Понятие и особенности банковских операций.....	9
2 Анализ операций по формированию собственного капитала коммерческого банка и управление кредитными рисками.....	12
2.1 Основные операции коммерческих банков и риски банковской ликвидности...	12
2.2 Оценка эффективности проводимых мероприятий по снижению кредитных рисков.....	16
2.3 Анализ существующих систем планирования и управления коммерческими банками.....	22
2.4 Мероприятия и направления по повышению эффективности деятельности коммерческих банков на современном этапе.....	24
Заключение.....	36
Список использованных источников.....	38

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность выбранной темы исследования состоит в том, что банковская деятельность подвержена большому числу рисков, так как банк, помимо функции бизнеса, несет в себе функцию общественной значимости и проводника денежно-кредитной политики, то знание, определение и контроль банковских рисков представляет интерес для большого числа внешних заинтересованных сторон: Центральный Банк, акционеры, участники финансового рынка, клиенты.

Развитие системы коммерческих банков в России все больше требует вмешательства регулирующих органов. Следует иметь в виду, что банки не просто хранилища денег и кассы для их выдачи и предоставления в кредит. Они представляют собой мощный инструмент структурной политики и регуляции экономики, осуществляемой путем перераспределения финансов, капитала в форме банковского кредитования инвестиций, необходимых для предпринимательской деятельности, создания и развития производственных и социальных объектов. Банки могут направлять денежные средства, финансовые ресурсы в виде кредитов в те отрасли, сферы, регионы, где капитал найдет лучшее, полезное, эффективное применение.

Объектом исследования данной работы являются коммерческие банки, социально-экономические отношения, возникающие в процессе деятельности коммерческих банков.

Предметом исследования является формирование и функционирование коммерческого банка и его собственного капитала, а также основные подходы к эффективному управлению банковскими операциями.

Целью данной работы является изучение сущности операций по формированию собственного капитала банка, их регулирование на макроуровне, изучение специфики деятельности коммерческого банка и управление банковскими рисками.

Для достижения поставленной цели в работе определены следующие задачи:

- ознакомиться с характеристикой роли и места операций по формированию капитала в деятельности коммерческого банка;
- изучить теоретические основы по проведению анализа структуры, динамики и эффективности управления собственным капиталом в коммерческом банке;
- ознакомиться с основными операциями коммерческих банков;
- провести анализ структуры, динамики и эффективности операций по формированию собственного капитала, оценка применяемых методик анализа.

В области управления рисками и деятельностью коммерческого банка наиболее значительны труды таких отечественных и зарубежных авторов как: М.Д. Алексеенко, Л.Г. Батракова, О.В. Васюренко, А.П. Вожжов, А.С. Гальчинский, И. Гиленко, А. Кириченко, В.Е. Коломойцев, Г.Г. Коробовой, О. И. Лаврушин, Е.Г. Панченко, П.С. Роуз, М.И. Савлук.

Структура работы состоит из введения, двух разделов, заключения и списка использованных источников.

Введение раскрывает актуальность анализа деятельности коммерческих банков, перспективы развития, определяет цели и задачи, а также объект и предмет исследования.

В первом разделе освещены основные понятия и особенности банковских операций, а так же методы управления собственными средствами.

Второй раздел посвящен анализу операций по формированию собственного капитала коммерческого банка и управление кредитными рисками, а также предложены инновационные методы анализа данных с целью снижения банковских рисков на современном этапе развития.

В заключении работы представлены общие выводы и предложения по теме исследования.

1 Собственный капитал коммерческого банка, как объект управления банковской деятельности

1.1 Сущность и функции собственного капитала коммерческого банка

Банк может распределять имеющиеся у него средства, проводить активные операции, приносящие доходы, лишь в пределах, имеющихся у него свободных ресурсов. Формируются и пополняются банковские ресурсы за счет проведения пассивных операций, которые играют первичную и определяющую роль по отношению к операциям активным, логически и фактически предшествуют им и определяют объем и масштабы доходных операций.

Существуют четыре формы пассивных операций коммерческих банков:

- первичная эмиссия ценных бумаг;
- отчисления от прибыли на формирование или увеличение фондов;
- кредиты и займы, полученные от других юридических лиц;
- депозитные операции.

С помощью первых двух форм пассивных операций создается первая крупная группа кредитных ресурсов – собственные ресурсы. Следующие две формы пассивных операций создают вторую крупную группу ресурсов – заемные и привлеченные ресурсы, то есть обязательства. Таким образом, структуру банковских ресурсов можно представить в следующем виде – таблица 1.

Таблица 1 – Структура банковских ресурсов

Банковские ресурсы		
Капитал (собственные средства)	Обязательства	
	Привлеченные средства	Привлеченные средства

Теория мирового банковского дела различает понятия собственных средств и капитала банка. Первое понятие – наиболее общее, под вторым

понимают специально создаваемые фонды и резервы, предназначенные для обеспечения экономической стабильности банка. Однако в российской практике понятия «собственные средства» и «капитал» тождественны.

Капитал – это денежное выражение всего реально имеющегося имущества, принадлежащего банку. В соответствии с ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации» размер собственного капитала устанавливается, как сумма уставного капитала, фондов кредитной организации и нераспределенной прибыли.

Значение собственных средств банка, прежде всего в поддержании устойчивости. На начальном этапе создания банка именно собственные средства покрывают первоочередные расходы (земля, здания, оборудование, заработная плата), без которых банк не может начать свою деятельность, создаются необходимые резервы.

Собственные ресурсы являются также главным источником вложений в долгосрочные активы. К собственным средствам банков относятся:

- уставный капитал;
- резервный фонд;
- специальный фонд;
- страховые резервы;
- добавочный капитал;
- нераспределенная в течение года прибыль [20, с. 37].

Уставный капитал коммерческого банка – это денежное выражение минимально обязательного размера имущества, которым банк должен обладать как юридическое лицо и как хозяйствующая единица, то есть это тот размер имущества, только при наличии которого вновь создаваемый банк может быть вообще зарегистрирован в качестве юридического лица и получить первую, простейшую банковскую лицензию и которым банк отвечает перед своими кредиторами в конечном счете.

Уставный капитал коммерческого банка – основа его ресурсов, которая складывается из взносов юридических и физических лиц – участников банка.

Группировка действующих кредитных организаций по величине зарегистрированного уставного капитала за три последних года характеризуется следующими данными таблицы 2.

Таблица 2 – Уставный капитал кредитных организаций

Размер капитала, млн р.	Количество кредитных организаций					
	01.01.2013 г.		01.01.2014 г.		01.01.2015 г.	
	количес- тво	% к итогу	количество	% к итогу	количество	% к итогу
до 3 млн р.	56	4,5	43	3,6	37	3,3
от 3 до 10 млн р.	106	8,5	87	7,3	61	5,4
от 10 до 30 млн р.	205	16,4	168	14,1	120	10,6
от 30 до 60 млн р.	212	16,9	182	15,3	161	14,2
от 60 до 150 млн р.	227	18	226	19,0	207	18,2
от 150 до 300 млн р.	204	16,3	217	18,3	248	21,8
Выше 300 млн р.	243	19,4	266	22,4	302	26,6
Всего по России	1253	100	1189	100	1136	100

Уставный капитал банка (как непосредственно, так и в составе его собственного капитала) выполняет ряд весьма важных функций:

- на начальном этапе работы банка он выступает в роли стартовых средств, необходимых для первоочередных расходов;

- капитал является регулятором деятельности банка, в том числе ограничителем неоправданно быстрого роста его операций и соответствующих рисков;

- в период роста банк нуждается в дополнительном капитале для создания новых мощностей, и с этой целью банки зачастую прибегают к увеличению своего уставного капитала;

- капитал играет роль амортизатора, уменьшающего ущерб от текущих убытков, это позволяет банку продолжать операции даже в случае относительно крупных непредвиденных потерь или чрезвычайных расходов [9, с. 45].

Ведь именно наличие солидного капитала создает и укрепляет доверие клиентов к банку.

Резервный фонд коммерческого банка предназначен для возмещения убытков по активным операциям и в случае недостаточности полученной прибыли служит источником выплаты процентов по облигациям банков и дивидендов по привилегированным акциям.

Формирование резервного фонда происходит за счет ежегодных отчислений от прибыли. Минимальный размер фонда от уровня уставного капитала устанавливается Центральным банком РФ. Вместе с тем коммерческий банк самостоятельно определяет уровень предельного размера резервного фонда, что фиксируется в уставе банка.

Этот размер может составлять от 25 до 100% уставного капитала. При достижении установленного уровня сформированный резервный фонд перечисляется в уставный капитал и его начисление начинается заново.

Так же совместно с резервным фондом в коммерческом банке создаются прочие фонды (для производственного и социального развития самого банка):

- фонд специального назначения;
- фонд накопления и другие;
- немало важные фонды [8, с. 56].

Данные фонды аналогично резервному, как правило, формируются за счет прибыли банка. Порядок образования фондов и их использование определяются кредитной организацией в положениях о фондах, а также нормативными документами Центрального банка РФ.

Собственный капитал банка представляет собой совокупность различных по назначению полностью оплаченных элементов, обеспечивающих экономическую самостоятельность, стабильность и устойчивую работу банка. Обязательным условием для включения в состав собственного капитала тех или иных средств является их способность выполнять роль страхового фонда для покрытия непредвиденных убытков, возникающих в процессе деятельности банка, позволяя тем самым банку продолжать проведение текущих операций в случае их появления.

1.2 Понятие и особенности банковских операций

С момента получения банком лицензии Центрального банка на осуществление банковских операций банк может приступить к работе в качестве кредитной организации и выполнять те виды операций, которые перечислены в лицензии, а также иные виды операций и сделок, выполнение которых не требует получения лицензии. При этом банкам запрещается заниматься производственной, торговой и страховой деятельностью.

Операции коммерческих банков делятся на три группы:

- пассивные;
- активные;
- комиссионно-посреднические (осуществляются по поручению клиента на комиссионных началах: инкассовые, расчетные, факторинговое обслуживание, и другие) [10, с. 19].

Активные операции – это операции по размещению банковских ресурсов, и их роль для любого коммерческого банка очень велика. Активные операции обеспечивают доходность и ликвидность банка, позволяющие достичь две главные цели деятельности коммерческих банков. Активные операции имеют также важное народно-хозяйственное значение.

Именно с помощью активных операций банки могут направлять высвобождающиеся в процессе хозяйственной деятельности денежные средства тем участникам экономического оборота, которые нуждаются в капитале, тем самым обеспечивая перелив капиталов в наиболее перспективные отрасли экономики, содействуя росту производственных инвестиций, внедрению инноваций, осуществлению реструктуризации и стабильному росту промышленного производства, расширению жилищного строительства. Большую социальную роль играют ссуды банков населению.

Активные операции можно разделить на четыре вида:

- кассовые операции (наличность в кассе банка, средства на счетах в центральном банке и на корреспондентских счетах в центральном банке и на корреспондентских счетах других банков);

- ссудные операции;

- покупка ценных бумаг;

- вложения в основные средства (землю, здание, оборудование) [18, с.20].

Пассивные операции – это операции по формированию банковских ресурсов, которые имеют большое значение для каждого коммерческого банка.

Во-первых, ресурсная база во многом определяет возможности и масштабы активных операций, обеспечивающих получение доходов банка. Во-вторых, стабильность банковских ресурсов, их величина и структура служат важными факторами надежности банка. Следует также отметить важную народно-хозяйственную и социальную роль пассивных операций банков. Мобилизация с их помощью временно свободных средств предприятий и населения, позволяющие банковской системе удовлетворять потребности экономики в основном и оборотном капитале, трансформировать сбережения в производственные инвестиции, предоставлять потребительские ссуды населению. А проценты по вкладам и долговым ценным бумагам банков частично компенсируют населению убытки от инфляции.

Одной их основных особенностей структуры пассивов банков, по сравнению с нефинансовыми предприятиями, является низкая доля собственных ресурсов. У банков обычно она составляет от 10 до 22%, в то время как на нефинансовых предприятиях в среднем составляет от 40 до 50%. Однако, несмотря на относительно небольшой удельный вес, собственные средства банка играют очень большую роль в его деятельности.

Пассивные операции также подразделяются на группы:

- по формированию собственных ресурсов, которые принадлежат непосредственно банку и не требуют возврата.

- по привлечению средств на время, с помощью которых образуются заемные ресурсы [17, с. 89].

По операциям второй группы у банка возникают обязательства перед вкладчиками, банкам и кредиторами.

В результате проведения пассивных операций увеличиваются остатки денежных средств на пассивных счетах баланса банка. Активные операции ведут к росту средств на активных счетах (на них отражаются: денежная наличность, банковские ссуды, вложения в ценные бумаги, здания, оборудование). Между пассивными и активными операциями коммерческого банка существует тесная взаимосвязь. Так, размер и структура активных операций, обеспечивающая получение доходов, во многом определяется имеющимися у банков ресурсами.

Пассивные операции, формируя ресурсную базу банка, являются первичными по отношению к активным. Предоставляя ссуды, покупая ценные бумаги, банки вынуждены постоянно осуществлять контроль за состоянием пассивов, отслеживать сроки выплат по обязательствам вкладчикам.

Однако если ресурсов не хватает, банку приходится отказываться от выгодных предложений, продавать высокодоходные ценные бумаги. В то же время значительная часть банковских депозитов возникающих на базе активных операций при предоставлении ссуд в безналичной форме. Взаимосвязь пассивных и активных операций проявляется также в том, что банковская прибыль зависит от банковской маржи – разницы между ценой банковских ресурсов и доходностью активных операций.

Существует зависимость и между отдельными видами пассивов и активов. Так, открытие банковского счета крупному клиенту сопровождается возникновением тесных регулярных связей между клиентом и банком. Для того чтобы не потерять клиента, банк предоставляет ему значительные ссуды, инвестирует средства в его ценные бумаги, оказывает ему разнообразные услуги по расходам.

Следовательно, для успешной деятельности банку необходимо обеспечить координацию пассивных и активных операций.

2 Анализ операций по формированию собственного капитала коммерческого банка и управление кредитными рисками

2.1 Основные операции коммерческих банков и риски банковской ликвидности

Коммерческие банки постоянно проводят разнообразные финансовые действия, именуемые операциями. Операции коммерческого банка представляют собой конкретное проявление банковских функций на практике.

По российскому законодательству к основным банковским операциям относят следующие:

- привлечение денежных средств юридических и физических лиц во вклады до востребования и на определенный срок;
- предоставление кредитов от своего имени за счет собственных и привлеченных средств;
- открытие и ведение счетов физических и юридических лиц;
- осуществление расчетов по поручению клиентов и банков-корреспондентов;
- инкассация денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов и кассовое обслуживание клиентов;
- управление денежными средствами по договору с собственником или распорядителем средств;
- покупка у юридических и физических лиц и продажа им иностранной валюты в наличной и безналичной формах;
- осуществление операций с драгоценными металлами в соответствии с законодательством;
- выдача банковских гарантий.

Помимо вышеперечисленных операций банки могут также производить следующие сделки:

- выдача поручительств за третьих лиц, предусматривающих исполнение обязательств в денежной форме;
- оказание консультационных и информационных услуг;
- предоставление в аренду физическим и юридическим лицам специальных помещений или находящихся в них сейфов для хранения документов и ценностей;
- лизинговые операции.

Успешное ведение банком пассивных операций создает одно из условий для осуществления активных операций.

Некоторые активные операции банка являются абсолютно необходимыми условиями его нормального стабильного функционирования, хотя заведомо не приносят доходов.

Годовая финансовая отчетность раскрывает совершенные банком операции по осуществлению его основных целей и функций.

Основными факторами роста активов Банка в 2014 г. были кредиты юридическим и физическим лицам – прирост активов на 71,5% обеспечен чистой ссудной задолженностью. На рост балансовых статей значительно повлияла положительная переоценка их валютной составляющей из-за ослабления курса рубля по отношению к основным иностранным валютам: курс доллара США увеличился за 2014 г. на 71,9% до 56,3 р. за дол. США, курс евро – на 52,0% до 68,3 р. за евро.

Капитал, рассчитываемый по Положению Банка России № 395-П, за 2014 г. увеличился на 339 млрд р. и составил 2 312 млрд р. Основные факторы, увеличившие капитал, – заработанная чистая прибыль, размещение субординированных облигаций в объеме 1 млрд дол. США, а также снижение вычетов вложений в обыкновенные акции компаний по требованиям переходного периода Базель III. Основные факторы, уменьшившие капитал, – выплата объявленных дивидендов за 2013 г. в объеме 72,3 млрд р. и вычет субординированных кредитов, предоставленных дочерним банкам. На динамику капитала также повлиял постепенный переход Банка на требования

Базель III, который осуществляется в течение 5 лет по некоторым позициям расчета.

Важной характеристикой качества банковских операций является степень ликвидности активов банка. Ликвидность – это быстрое превращение ценностей, активов в деньги.

Все активы банка с точки зрения возможности и быстроты их превращения в деньги, причем в такие, которыми он в любое время может свободно распорядиться, можно классифицировать следующим образом:

- первоклассные ликвидные средства – средства, уже или почти являющиеся деньгами. К их числу можно отнести деньги, находящиеся в кассе, и приравненные к ним, средства на корреспондентских счетах в ЦБ РФ и в других банках (за исключением тех, которые в данный момент оказались в числе проблемных), векселя первоклассных эмитентов, некоторые государственные ценные бумаги;

- ликвидные средства – средства, которые в ближайшее время могут быть превращены в деньги: возвращаемые кредиты и другие платежи в пользу банка с реальным сроком исполнения в ближайшие 30 дней, часть ценных бумаг, которыми он располагает, и другие активы;

- низколиквидные средства – активы, которые в принципе могут быть реализованы, по, вероятнее всего, не так скоро, как это может потребоваться банку, и со значительными потерями в цене;

- неликвидные средства – активы, обратить которые в деньги, скорее всего, не удастся (просроченные и безнадежные долги банку, его активы, на которые он не сможет найти покупателя).

Банк является ликвидным, если сумма его ликвидных активов и средств, которые он может быстро мобилизовать из других источников, достаточна для своевременного погашения его текущих обязательств.

Управления риском ликвидности – обеспечение способности коммерческого банка, безусловно, и своевременно выполнять все свои обязательства перед клиентами и контрагентами при соблюдении регулятивных

требований Банка России в сфере управления риском ликвидности, как в условиях нормального ведения бизнеса, так и в кризисных ситуациях.

При управлении риском ликвидности коммерческие банки выделяют следующие риски:

- нормативной ликвидности – нарушение регуляторных ограничений на значения обязательных нормативов ликвидности, установленных Банком России (Н2, Н3 и Н4). С целью управления риском нормативной ликвидности, банк осуществляет еженедельный мониторинг и прогноз обязательных нормативов на краткосрочную, среднесрочную и долгосрочную перспективу;

- физической ликвидности – неспособность банка исполнить свои обязательства перед контрагентом в какой-либо валюте из-за физического недостатка средств: невозможность проведения платежа, выдачи кредита и другие операции;

- структурной ликвидности – возможность значительного ухудшения физической или нормативной ликвидности из-за дисбалансов в структуре активов и пассивов, или высокой зависимости пассивной базы банка от одного или нескольких клиентов, а также источников финансирования в определенной валюте, на определенном сроке.

Все банковские операции и другие сделки осуществляются в рублях, а при наличии соответствующей лицензии Банка России – и в иностранной валюте. Правила осуществления банковских операций, в том числе правила их материально-технического обеспечения, устанавливаются Банком России в соответствии с федеральными законами.

Риск ликвидности – риск, обусловленный тем, что банк может быть недостаточно ликвиден или слишком ликвиден. Риск недостаточной ликвидности – это риск того, что банк не сможет своевременно выполнить свои обязательства или для этого потребуется продажа отдельных активов банка на невыгодных условиях. Риск излишней ликвидности – это риск потери доходов банка из-за избытка высоколиквидных активов, но мало или не имеющих

дохода активов и, как следствие, неоправданного финансирования низкодоходных активов за счет привлеченных ресурсов [19, с. 117].

Риск потери ликвидности связан с невозможность банка выполнить свои обязательства по платежам в оговоренные сроки, быстро превращать свои активов денежную форму для осуществления платежей по вкладам.

Недостаточная ликвидность приводит к неплатежеспособности кредитной организации. Если кредитная организация не выполнила своевременно свои обязательства перед вкладчиками и об этом стало известно, возникает «эффект снежного кома» – лавинообразный отток депозитов и остатков на расчетных счетах, приводящий уже к принципиальной неплатежеспособности.

Риск ликвидности, с одной стороны, тесно связан с рассогласованием активов и пассивов (то есть использованием коротких нестабильных пассивов для среднесрочных или долгосрочных активных операций), а, с другой стороны, с потерей возможности (из-за общей конъюнктуры рынка или ухудшения имиджа банка) привлечь ресурсы для выполнения текущих обязательств.

Риск ликвидности тесно связан с такими рисками: кредитным, рыночным, процентным и валютным. Так, например, кредитный риск ухудшает ликвидность банка, так как приводит к нарушению сбалансированности активов и пассивов по срокам и суммам; а рыночный, валютный и процентный риски могут вызвать уменьшение стоимости активов банка или увеличивать стоимость пассивов.

2.2 Оценка эффективности проводимых мероприятий по снижению кредитных рисков

Основными целями организации системы интегрированного управления рисками, как составной части процесса управления Банком являются:

- обеспечение устойчивого развития Банка и организаций-участников Группы в рамках реализации стратегии развития, утвержденной Наблюдательным советом Банка;

- обеспечение и защита интересов акционеров, участников, кредиторов, клиентов Группы и иных лиц, с учетом того, что указанные лица заинтересованы в продолжении устойчивой деятельности Группы, чтобы принимаемые Группой риски не создавали угрозы для существования Группы и ее участников;

- усиление конкурентных преимуществ Банка и Группы вследствие: обеспечения единого понимания рисков на уровне Группы и стратегического планирования с учетом уровня принимаемого риска; повышения эффективности управления капиталом и увеличения рыночной стоимости Банка, в том числе на уровне Группы;

- сохранения устойчивости при расширении продуктового ряда организаций-участников Группы (внедрение более сложных продуктов) вследствие адекватной оценки и управления принимаемыми рисками;

- рост доверия инвесторов за счет создания прозрачной системы управления рисками Группы [19, с. 70].

Система интегрированного управления рисками Группы удовлетворяет основным принципам осведомленность о риске.

Процесс управления рисками затрагивает каждого сотрудника организаций-участников Группы. Принятие решений о проведении любой операции производится только после всестороннего анализа рисков на уровне организаций-участников Группы, возникающих в результате такой операции. Сотрудники организаций-участников Группы, совершающие операции, подверженные рискам, осведомлены о риске операций и осуществляют идентификацию, анализ и оценку рисков перед совершением операций.

В организациях-участниках Группы действуют нормативные документы, регламентирующие порядок совершения всех операций, подверженных рискам. Проведение новых банковских операций при отсутствии нормативных,

распорядительных документов или соответствующих решений коллегиальных органов, регламентирующих порядок их совершения, не допускается.

Разделение полномочий. В организациях-участниках Группы реализованы управленческие структуры, в которых отсутствует конфликт интересов: на уровне организационной структуры разделены подразделения и сотрудники, на которых возложены обязанности по проведению операций, подверженных рискам, учету этих операций, управлению и контролю за рисками.

Руководство Банка, коллегиальные органы Банка на регулярной основе получают информацию об уровне принятых Группой рисков и фактах нарушений установленных процедур управления рисками, лимитов и ограничений. На уровне Группы, а также на уровне каждой организации-участника Группы функционирует система внутреннего контроля, позволяющая осуществлять эффективный контроль за функционированием системы управления рисками каждой организации-участника Группы и Группы в целом.

Необходимость обеспечения «трех линий защиты». Устанавливается коллективная ответственность за действия по принятию рисков:

- принятие рисков (1-я линия защиты): Бизнес-подразделения должны стремиться к достижению оптимального сочетания доходности и риска, следовать поставленным целям по развитию и соотношению доходности и риска, осуществлять мониторинг решений по принятию риска, учитывать профили рисков клиентов при совершении операций, внедрять и управлять бизнес-процессами и инструментами, участвовать в процессах идентификации и оценки рисков, соблюдать требования внутренних нормативных документов, в том числе в части управления рисками;

- управление рисками (2-я линия защиты): функции Рисков и Финансов разрабатывают стандарты управления рисками, принципы, лимиты и ограничения, проводят мониторинг уровня рисков и готовят отчетность,

проверяют соответствие уровня рисков, консультируют, моделируют и агрегируют общий профиль рисков;

- аудит (3-я линия защиты): функция внутреннего и внешнего аудита – проводят независимую оценку соответствия процессов управления рисками установленным стандартам, внешнюю оценку решений по принятию рисков.

Сочетание централизованного и децентрализованного подходов к управлению рисками Группы.

В Группе сочетаются централизованный и децентрализованный подходы управления рисками. Уполномоченные коллегиальные органы Банка по управлению рисками определяют требования, ограничения, лимиты, методологию в части управления рисками для территориальных банков, организаций-участников Группы. Территориальные банки, организации-участники Группы осуществляют управление рисками в рамках установленных для них уполномоченными органами и должностными лицами ограничений и полномочий.

Использование информационных технологий. Процесс управления рисками строится на основе использования современных информационных технологий. В организациях-участниках Группы применяются информационные системы, позволяющие своевременно идентифицировать, анализировать, оценивать, управлять и контролировать риски.

Постоянное совершенствование систем управления рисками. Организации-участники Группы постоянно совершенствуют все элементы управления рисками, включая информационные системы, процедуры и методики с учетом стратегических задач, изменений во внешней среде, нововведений в мировой практике управления рисками, создание резервов под обеспечение неработающих кредитов. Неработающие кредиты – совокупный объем требований к заемщику в случае, если на отчетную дату хотя бы один очередной платеж просрочен на срок свыше 90 дней.

На сегодняшний день все неработающие кредиты обеспечены необходимым резервом, к тому же имеют дополнительный резерв, способный выдержать рост нерабочих кредитов еще примерно на треть.

Группа осуществляет оценку достаточности имеющегося в ее распоряжении капитала, то есть внутреннего капитала для покрытия принятых и потенциальных рисков.

Внутренние процедуры оценки достаточности капитала также включают процедуры планирования капитала исходя из установленной стратегии развития Группы, ориентиров роста бизнеса и результатов всесторонней текущей оценки указанных рисков, стресс-тестирования устойчивости Банка и Группы по отношению к внутренним и внешним факторам рисков.

Группа выделяет приоритетные направления развития и распределения капитала с использованием анализа скорректированных по риску показателей эффективности отдельных подразделений и направлений бизнеса. Группа включает риск-метрики в укрупненные Бизнес-планы.

Методология идентификации, оценки и управления рисками в организациях-участниках Группы формируется на основе единства методологических подходов, применяемых в рамках Группы.

Оценка кредитоспособности производится экспертами на основе собственного опыта и интуиции, что сводится к субъективизму и неверным показателям. Также не везде присутствует система должного обучения кадров и подбора персонала. Это приводит к снижению качества выданных ссуд и количества рассмотренных заявок, что приводит к упущенной выгоде.

При наличии сомнительных случаев выдачи кредита, возможность кредитования выносится на рассмотрение по дополнительным параметрам, оценку которых производит круг особых экспертов. Даже при серьезном ухудшении финансового климата банк имеет экстренный комплекс мер регулирования, своевременно корректируя кредитную политику под конкретный случай.

Совершенствование кредитной политики коммерческого банка.

Одним из организационных мероприятий, направленных на улучшение качества проверки кредитоспособности заемщика, может быть кредитная оценка. Составление данного документа поможет кредитному инспектору систематизировать имеющиеся у него сведения и изложить их в сжатом полном виде для представления руководству.

Кредитный комитет, который собственно, и принимает решение о выдаче кредита, имея такой документ, может лучше оценивать перспективность данной сделки, поскольку вся необходимая информация кредиту собрана в одном месте и в удобном для восприятия виде. Отпадает необходимость ворошить кипы финансовых отчетов, справок, заключений других документов.

Работа по составлению кредитной оценки производится следующим образом: в процессе проверки заявки клиента на предоставление кредита проводится оценка его кредитоспособности, перспективности кредитуемого проекта, качества и достаточности обеспечения. Кредитный инспектор получает необходимые материалы от клиента, от предприятий и банков которые ранее взаимодействовали с ним, изучает бизнес-план, на реализацию которого запрашивают кредит, посещает заемщика с целью:

- убедиться в правильности информации, имеющейся в бизнес-плане;
- получить необходимую информацию, которая нужна для оценки кредита и не включена в бизнес-план;
- оценить жизнеспособность бизнес-плана и особенно определить способность руководства успешно осуществлять его;
- подсчитать активы предлагаемого заемщика, особенно те активы, которые предлагается взять как обеспечение на основании средних рыночных цен и при условии вынужденной продажи;
- предложить заемщику принять такие условия, при которых он имеет наибольшие шансы на положительное решение.

После получения всей необходимой информации составляется кредитный обзор, в котором обобщаются имеющиеся факты и излагаются рекомендации и заключения кредитного инспектора.

В случае ухудшения финансового состояния заемщика, может оказаться под угрозой возврат ссуды. Выявив такого заемщика, необходимо предпринять экстренные меры к недопущению ухудшения кредитного портфеля банка. Реализация залогового имущества является крайней мерой.

Поэтому целесообразно провести оценку финансового состояния заемщика и порекомендовать ему меры по его улучшению.

Оценка финансового состояния предприятия целесообразно проводить в разрезе статей баланса, влияющих на показатели кредитоспособности предприятия.

Таким образом, выполнение указанных мероприятий поможет заемщику достичь более высоких финансовых показателей, что позволит ему в дальнейшем эффективнее пользоваться банковским кредитом.

Рассмотрев пути повышения кредитоспособности заемщика, необходимо рассмотреть работу с проблемными кредитами, поскольку опыт работы показывает, что процесс кредитования не ограничивается оценкой кредитоспособности заемщика.

2.3 Анализ существующих систем планирования и управления коммерческими банками

В настоящее время под банковским управлением понимается самоуправление, которое осуществляется самим коммерческим банком. Естественно, управление коммерческим банком извне и его самоуправление не могут осуществляться самостоятельно и параллельно. Поэтому в реальной действительности в коммерческом банке существует сочетание управления извне с элементами самоуправления. Наиболее известны два подхода к планированию развития коммерческий банк. Первый подход называют «от достигнутого уровня», который является упорядоченным во времени процессом прогнозирования исходов от настоящего к будущему коммерческий банк в зависимости от изменений окружающей среды, действий конкурентов и др.

Второй подход называют «от конечного результата», при котором состояние коммерческого банка как объекта развития рассматривается – начиная с наиболее желательного состояния коммерческий банк на конец временного интервала планирования и заканчивая его настоящим состоянием.

Среди многих направлений банковского управления наиболее важными являются привлечение ресурсов, наращивание капитала и маркетинг банковских услуг. Общеизвестным является то, что действия менеджмента по управлению коммерческий банк должны осуществляться в следующем порядке: анализ – планирование – регулирование – контроль. Планирование является центральным элементом указанной последовательности управленческих действий менеджмента, однако во многих случаях в коммерческий банк используется следующая крайне ослабленная схема банковского управления: оперативный анализ – регулирование – частичный контроль. Планирование деятельности коммерческих банков осуществляется по этапам.

Этап. Итеративным путем формулируется концепция миссии коммерческий банк, то есть исповедуемая коммерческий банк идеология и модель его перспективного состояния. На основе миссии разрабатывается концепция развития коммерческий банк, цели и задачи развития, банковская стратегия, кредитная политика коммерческий банк и др.

Этап. Итеративным путем формулируется система качественных и количественных целей деятельности коммерческий банк на конкретный плановый период.

Этап. Определяется политика коммерческий банк применительно к разным объектам банковского управления на конкретный плановый период в виде программы развития, плана, приказа.

Этап. Составляются перечни практических мер с указанием конкретных сроков, объемов, сумм, исполнителей и др., что необходимо предпринять для реализации каждой из утвержденных политик коммерческий банк. Указанные перечни мероприятий должны быть документально оформлены.

После этого осуществляется регулирование (оперативное управление), то есть процесс принятия текущих управленческих решений и контроль за их выполнением.

Система управления коммерческим банком, в основе которой лежит стратегическое планирование, содержащая действенный механизм согласования текущих и стратегических решений, включающая как неотъемлемый элемент механизм положительных и отрицательных обратных связей, обеспечивающий контроль за ходом реализации этих решений и возможность их своевременной корректировки, называется системой стратегического управления.

Стратегическое планирование – это формирование перспективных планов коммерческий банк, а стратегическое управление – это достижение долгосрочных результатов деятельности коммерческий банк на основе этих стратегических планов. В целом стратегическое планирование отвечает на вопрос «Что делать?», а стратегическое управление – на вопрос «Что, кто и как должен делать?» [21, с. 45].

Рассматривая существующие системы планирования и управления коммерческий банк, целесообразно отметить роль управленческого контроля, который является составной частью общей системы управления коммерческий банк. Этот контроль может играть ключевую роль разработке и реализации стратегии коммерческий банк.

2.4 Мероприятия и направления по повышению эффективности деятельности коммерческих банков на современном этапе

Процессы, происходящие в настоящее время в банковской сфере в целом и отдельных ее элементах – обуславливают необходимость совершенствования системы оценки деятельности банков и их финансовой устойчивости. Система мониторинга деятельности банков позволит выявить среди них наиболее проблемные как можно раньше. Быстрое развитие финансовой системы

оказывает влияние на то, что имеющиеся подходы и методы оценки финансовой устойчивости быстро устаревают. Поэтому в современный период актуальным является формирование новых подходов к определению финансовой устойчивости как в целом в банковской системе, так и в коммерческих банках в частности.

Обобщенно можно сказать, что понятие «финансовая устойчивость» имеет множество определений. Однако принципиальным является отсутствие применительно к коммерческим банкам четкого определения «финансовая устойчивость». Проанализируем, что представляет финансовая устойчивость банка. Обратимся к определениям, представленным в различных источниках:

- финансовая устойчивость банка – оценка качества активов, достаточности капитала и эффективность деятельности;

- финансовая устойчивость банка – наличие собственных средств;

- финансовая устойчивость банка – наличие устойчивого капитала, ликвидный баланс, платежеспособность;

- финансовая устойчивость банка – способность противостоять деструктивным колебаниям, выполняя при этом операции по привлечению во вклады денежных средств физических и юридических лиц, открытию и ведению банковских счетов, а также размещению привлеченных средств от своего имени и за свой счет на условиях платности, срочности и возвратности;

- финансовая устойчивость банка – стабильность финансового положения.

Обобщенно, можно сделать вывод, что финансовая устойчивость коммерческого банка это, прежде всего, устойчивость его финансового положения в долгосрочной перспективе, а именно состояние финансовых ресурсов, при котором коммерческий банк способен путем эффективного использования денежных средств обеспечить непрерывный процесс осуществления своей экономической деятельности. Важно отметить, что многие экономисты выделяют несколько типов устойчивости коммерческого банка – таблица 3.

Таблица 3 – Типы устойчивости коммерческого банка

Финансовая устойчивость	Интегральные финансово-экономические показатели состояния деятельности банка, которые синтезируют характеристики других экономических составляющих финансовой устойчивости банка (объем и структура собственных средств, уровень доходов и прибыли, норма прибыли на собственный капитал, достаточность ликвидности). Обеспечение информационно-аналитической и технологической поддержки управления финансовыми операциями банка.
Организационно-структурная устойчивость	Организационно-технологическая дифференциация отдельных видов деятельности на основе функционально-технологической документации.
Функциональная устойчивость	Специализация банка. Универсализация банка.
Коммерческая устойчивость	Мера встроенности банка в инфраструктуру рыночных отношений (степень связей с государством, участие в межбанковских отношениях, качество отношений с кредиторами, клиентами и вкладчиками, социальная значимость банка).
Капитальная устойчивость	Определяется размерами собственного капитала банка.

Таким образом, устойчивость коммерческого банка – это более широкое комплексное понятие, включающее организационные и технические вопросы, чем просто определение финансовая устойчивость. Объектом анализа выступает финансовое состояние коммерческого банка, его способность противостоять возможным негативным факторам внутренней и внешней среды.

Показатели оценки финансовой устойчивости могут быть сгруппированы по следующим признакам: достаточность капитала; ликвидность; качество пассивов; качество активов; прибыльность. Для оценки приведенных выше показателей обычно используется множество коэффициентов, при этом особо актуальной становится задача выбора наиболее значимых для оценки финансовой устойчивости коэффициентов.

Таким образом, в современных условиях важнейшей характеристикой деятельности коммерческого банка является финансовая устойчивость. Ее обеспечение становится одной из наиболее сложных задач в деятельности коммерческих банков. Принципиально, что результат оценки зависит от

используемой методики и выбранной системы показателей. Поэтому, для оценки устойчивости банка важно использовать систему показателей, позволяющую достаточно полно оценить политику банка в области размещения своих ресурсов, прибыльности на основе достоверной и полной информации.

Риск, связанный с невозвратом суммы основного долга и процентов можно значительно снизить, оценивая вероятность возврата заемщиком кредита. В последнее время для оценки риска кредитования заемщика в мировой практике широкое распространение получил скоринг. В России ему также уделяют должное внимание.

Сущность этого метода состоит в том, что каждый фактор, характеризующий заемщика, имеет свою количественную оценку, то есть баллы. Суммируя полученные баллы, можно получить оценку кредитоспособности физического лица. Каждый параметр имеет максимально возможный порог, который выше для важных вопросов и ниже для второстепенных.

На сегодняшний день известно достаточно много методик кредитного скоринга. Одной из самых известных является модель Дюрана. Дюран определил группы факторов, позволяющих максимально определить степень кредитного риска. Но эта модель как любая другая не идеальна и имеет ряд недостатков.

Основным недостатком скоринговой системы оценки кредитоспособности физических лиц является то, что она очень формализована, плохо адаптируема. Хорошая методика для оценки кредитоспособности система, должна отвечать реальному положению дел. Например, в США считается плюсом, если человек поменял много мест работы, что говорило о том, что он востребован.

В других странах наоборот – данное обстоятельство говорит о том, что человек либо не может ужиться с коллективом, либо это малоценный специалист, а соответственно повышается вероятность просрочки в платежах. Таким образом адаптировать модель просто крайне необходимо, как для разных

периодов времени, так и для разных стран и даже для разных регионов страны.

Для адаптации скоринговой модели оценки кредитоспособности физических лиц специалисту необходимо проделывать путь, подобный тому, что проделал Дюран. То есть специалисты, которые будут заниматься такой адаптацией должны быть высоко квалифицированными, и должны профессионально оценить текущую ситуацию на рынке.

Результатом проделанной работы будет набор факторов с весовыми коэффициентами плюс некий порог (значение), преодолев который, человек, обратившийся за кредитом, считается способным погасить испрашиваемую ссуду плюс проценты. Полученные результаты являются по большей части субъективным мнением и, как правило, плохо подкреплены статистикой, то есть являются статистически необоснованные.

Краеугольным камнем методики является качество исходных данных. От них напрямую зависит качество построенной модели. Чтобы обеспечить его, необходимо придерживаться следующего алгоритма:

- выдвижение гипотезы – предположение о влиянии тех или иных факторов на исследуемую задачу. Данную задачу решают эксперты, полагаясь на свой опыт и знания. Результатом на данном этапе является список всех факторов;

- сбор и систематизация данных – представление данных в формализованном виде, подготовка данных в определенном виде (например, соблюдение упорядоченности по времени);

- подбор модели и тестирование – комбинирование различных механизмов анализа, оценка экспертами адекватности полученной модели. Возврат на предыдущие шаги при невозможности получения приемлемых результатов (например, проверка очередной гипотезы) [21, с. 114].

Итак, задача заключается в построении модели оценки (классификации) потенциальных заемщиков. Решение задачи также должно обладать большой достоверностью классификации, возможностью адаптации к любым условиям, простотой использования модели.

Планирование инновационной деятельности в процессе разработки и внедрения новых банковских продуктов должно отталкиваться от миссии банка и проходить сквозь все виды составляемых планов, отражая специфику деятельности банка, выделяя целевой сегмент воздействия и вид профилирующего направления деятельности, обеспечивающего конкурентное преимущество. Разработка инновационных услуг должна базироваться на анализе жизненного цикла продукта с учетом специфики банковской деятельности, а также с учетом предпочтений клиентов, в том числе потенциальных. Особенностью при этом является специфика ценообразования на банковские услуги, выражающаяся в тесной зависимости от значений макроэкономических показателей, устанавливаемых на государственном уровне (ставка рефинансирования). Данный факт заставляет банки обращаться к поиску новых целевых сегментов и расширению перечня предоставляемых услуг.

Решение задач по успешной и долгосрочной работе по предоставлению клиентам предлагаемых банком продуктов требует от банка анализа и прогноза его возможностей на нынешний момент и на некоторую перспективу. Кроме того, внутренняя структура и культура банка должны быть организованы так, чтобы быстро реагировать на изменяющуюся рыночную ситуацию и требования клиентов. Все указанные составляющие должны рассматриваться в рамках бизнес-планов банка.

Большую роль играют менеджеры по разработке и внедрению новых продуктов. Для достижения стратегического лидерства автор рекомендует выполнение менеджерами по разработке банковских продуктов следующих функций:

- анализ возможностей рынка для новых продуктов, потребностей клиентов и необходимых технологий;
- идентификация и рекомендация новых возможностей и банковских продуктов;
- взаимодействие с другими подразделениями банка с целью разработки

нового продукта или модификации уже существующего;

- определение требований к продукту, приоритетов в развитии продукта;
- разработка и внедрение бизнес-плана, позиционирование продукта на рынке;
- разработка и координация выполнения маркетинговой стратегии и развития новых или уже существующих продуктов.

Прежде чем внедрять какие-либо новшества в деятельность банка необходимо очень скрупулезно оценить возможность реализации проекта в данной структуре управления и данной рыночной ситуации. В качестве примера рассмотрено внедрение системы автоматического телефонного обслуживания в банке (IVR – Interactive voice response). IVR – это интерактивная информационно-справочная система, необходимая для автоматизации обработки запросов клиентов, которая чаще всего используется при работе с физическими лицами.

Выявлено, что на данный момент около 40% вопросов клиентов – физических лиц достаточно просты и могут быть легко автоматизированы. Такие вопросы включают в себя: запрос баланса и мини-выписки по счету, переводы денежных средств между счетами одного клиента, открытыми в банке, оплата коммунальных платежей по заранее установленным получателям, активация и блокировка карты, сообщение о сумме кредита, дате и сумме очередного ежемесячного платежа, информация о сумме открытых депозитов, а также о датах закрытия депозитов, информация о задолженности по кредитной карте и далее.

Качество реализации нововведений существенно зависит от того, как организован инновационный процесс. Для успешного выполнения проекта по внедрению системы автоматического обслуживания по телефону можно рекомендовать выполнение следующих действий:

- оценка текущей ситуации. Необходимо определить на каком этапе развития банка следует закупать необходимое оборудование и внедрять систему автоматического обслуживания по телефону;

- оценка необходимых денежных ресурсов и получение одобрения на данный проект у вышестоящего руководства, имеющего право на принятие таких решений. Естественно получение одобрения невозможно без оценки эффективности предполагаемых инвестиций на внедрение системы. В целом, прогнозная оценка эффективности инновационной деятельности в коммерческом банке – неотъемлемая часть всего цикла инновационного менеджмента;

- составление первоначального плана внедрения (функции, которые должны быть переведены в автоматический режим, даты тестирования и внедрения системы);

- создание детальных бизнес-требований к системе;

- создание проектной группы среди сотрудников банка и определение сферы их полномочий;

- выбор и заключение договора с компанией-производителем необходимого оборудования и с компанией, которая будет непосредственно заниматься внедрением системы в банке (если принято решение об установке системы сторонней компанией);

- закупка и установка необходимого оборудования;

- создание и согласование технического задания для внедрения системы на основе бизнес-требований со стороны банка. Техническое задание, как правило, создается компанией, ответственной за внедрение системы, при участии сотрудников банка со стороны департамента банка, к которому в организационной структуре относится контактный центр;

- разработка системы на основе технического задания;

- установка и тестирование системы.

Перед началом проекта необходимо оценить возможные выгоды, которые он принесет. Помимо необходимости внедрения IVR в современном конкурентоспособном банке, существуют также материальные выгоды от внедрения системы. Основной экономический эффект при внедрении IVR достигается за счет сокращения количества операторов,

принимающих звонки клиентов, и таким образом уменьшаются расходы на заработную плату, аренду помещения, оплату телефонных переговоров, закупку и обслуживание дополнительного оборудования. На этой основе автором приведен пример подсчета окупаемости IVR в коммерческом банке.

В течение последних лет банки активно развивают свою инфраструктуру для поддержки инновационной деятельности. Однако современная рыночная ситуация, в которой они находятся, чрезвычайно динамична и требует от каждого банка быстрой и точной реакции на происходящие изменения. Рано или поздно реорганизация бизнеса становится неизбежной, и менеджерам банка приходится задумываться о том, как изменить текущие бизнес-процессы, чтобы повысить эффективность банковской деятельности.

При правильно спроектированном голосовом меню IVR помогает оставить приятное впечатление от общения с банком, сократить текущие расходы и увеличить объем продаж, а также уменьшить время ожидания клиента в очереди на обслуживание. При планировании голосового меню системы необходимо разработать для каждого банковского продукта свои подпункты меню, включающие основную информацию о каждом продукте, которая может быть сообщена системой без переключения звонка на оператора контактного центра.

Оптимальным способом построения эффективного организационно-экономического механизма в банке является базирование его на процессном подходе. В основе процессного подхода лежит взгляд на коммерческий банк как на совокупность ключевых бизнес-процессов, а не функциональных подразделений. Основное внимание уделяется межфункциональным процессам, которые объединяют отдельные функции в общие потоки и в целом направлены на достижение конечного результата деятельности банка, а не отдельных его подразделений.

Процессное управление имеет целый ряд преимуществ: заставляет мыслить всех исполнителей в терминах конечных результатов банковской деятельности, повышает предсказуемость и устойчивость бизнеса, точность

планирования, сокращает операционные издержки, оптимизирует использование ресурсов, повышает производительность труда, уменьшает зависимость от «человеческого фактора». Внедрение процессного подхода позволяет также снизить такие характерные для линейно-функциональной структуры издержки при внедрении инноваций, как большая трата времени на передачу результатов деятельности между подразделениями.

Реинжиниринг предусматривает новый способ построения организационных систем, основанный на построении банка как сложной системы, имеющей схожие принципы функционирования с техническими системами. Именно такой подход позволяет обеспечить переориентацию деловых процессов на достижение резких, скачкообразных улучшений в решающих направлениях деятельности банка.

Для проведения реинжиниринга большие возможности дает использование принципов и технологии построения стратегических целей и задач в рамках методологии Сбалансированной системы показателей (BSC), созданной Р. Капланом и Д. Нортоном и сформулированной в фундаментальном труде «Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию». Основные положения этой методологии являются универсальным инструментом построения большинства бизнес-процессов, в том числе и в инновационной деятельности банка.

В настоящее время в области банковского маркетинга и продаж происходит настоящая революция, связанная с разработкой и реализацией перспективных инноваций. По некоторым оценкам, розничные банки, способные осуществлять инновационную стратегию в области обслуживания клиентов, могут повысить рентабельность своих операций в расчете на одного клиента на 50–100%.

Банковский маркетинг является составной частью менеджмента банка и связан в первую очередь со стратегией развития банка. Суть стратегического маркетинга в инновационной деятельности выражается в такой политике банка, когда разработка, внедрение и освоение новых финансовых инструментов

осуществляются на базе предварительно проведенных маркетинговых исследований.

Маркетинговые исследования являются важной частью системы, обеспечивающей инновационное развитие банка. Информация, которая может быть получена в результате проведения маркетингового исследования, способствует разработке адекватных инновационных стратегий. Основным результатом маркетинговых исследований является информация, позволяющая выявить проблемы и возможности, а при необходимости составить программу внедрения инноваций для динамичного развития банка.

Предпочтение по результатам исследования структуры рынка следует отдавать тем направлениям инновационного развития, которые способствуют образованию новых базовых рынков. Уровень концентрации рынка должен гарантировать такой объем продаж нового продукта, который обеспечивает эффективное функционирование сети продаж. Структура продуктовой линейки банка считается оптимальной, если наряду с формированием хорошо функционирующих традиционных базисных рынков она создает условия и для образования рынков сбыта новых продуктов.

Структурные маркетинговые исследования с целью создания необходимого задела для организационно-экономических инноваций могут быть осуществлены с помощью широкого класса экономико-статистических моделей. Возможность моделирования зависимости величины емкости рынка от макроэкономических параметров обеспечивается посредством факторных моделей прогнозирования, которые позволяют банкам – поставщикам конкретных услуг выявлять степень влияния независимых факторов на величину емкости рынка, прогнозировать объемы продаж, предсказывать изменение масштабов и длительности стадий жизненного цикла инновации и, как следствие, строить адекватную рынку инновационную стратегию.

Наиболее простыми факторными моделями являются однофакторные модели, описывающие зависимость емкости рынка от какого-либо одного фактора, который представляется наиболее значимым в общей совокупности

факторов, определяющих емкость конкретного рынка.

К числу важнейших факторов емкости рынка новых розничных банковских продуктов относятся: численность населения, реальные доходы населения, расходы на рекламу, число обслуживающих расчетно-кассовых мест, количество конкурирующих банков, уровень процентных ставок и тарифов на розничные услуги.

Прогнозирование спроса в этом случае, возможно, осуществить с помощью множественной регрессии, то есть построения математической зависимости тесноты связи при наличии более чем одного фактора. Такие факторы, как количество конкурентов, объем рекламных затрат являются независимыми переменными, а показатель объема продаж нового продукта – зависимая переменная. Разработка прогноза заключается в сборе и анализе переменных и постоянных факторов с целью выявления тесноты связи между ними на основе уравнения регрессии, позволяющей рассчитать количественные параметры спроса на новые банковские продукты.

Современные организационно-экономические инновации в области маркетинга невозможно представить без информационных технологий. IT-маркетинг – электронный маркетинг направлен на формирование развитых баз данных, содержащих сведения о действующих и потенциальных клиентах, об опыте взаимодействия с ними. Такие базы данных позволяют индивидуализировать обслуживание клиентов, сделать инновации целевыми. В свою очередь, базы данных, создаваемые в рамках банковской информационной системы (БИС), представляют интерес для клиентов как справочные системы. Информационные технологии позволяют с относительно низкими затратами сохранять, обрабатывать и использовать информацию о каждом случае взаимодействия с клиентом.

Поставщики финансовых услуг любого масштаба всегда заинтересованы в целенаправленном и гибком построении взаимовыгодных отношений с клиентами с использованием различных каналов сбыта, являющихся сегодня важнейшим объектом организационно-экономических инноваций.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Деятельность банковских учреждений так многообразна, что их действительная сущность оказывается действительно неопределенной. В современном обществе банки занимаются самыми разнообразными видами операций. Они не только организуют денежный оборот и кредитные отношения, через них осуществляется финансирование народного хозяйства, страховые операции, купля-продажа ценных бумаг, а в некоторых случаях посреднические сделки и управление имуществом.

Сущность банковского дела состоит в извлечении дохода из распоряжения временно свободными денежными средствами. Банки являются экономики, своеобразной кровеносной системой экономического общества. Без них не может существовать современное общество, так как именно банки, являясь центром, через которые осуществляются платежи, формируют нормальное функционирование предприятий, проведение платежей и расчетов. В последние годы активно формируется законодательная база регулирования финансовых отношений, в том числе и банковских. Россия, взяв на вооружение опыт правового регулирования финансовых отношений в странах, с развитой рыночной экономикой, преломила его на отечественной почве, что выражается во многих экономических и социальных преобразованиях, в развитии производственного потенциала, в укреплении государственных финансов.

Как показывает практика, полностью избежать кредитных рисков не удалось даже странам с развитой и относительно стабильной экономикой, однако всегда есть возможность свести к минимуму и смягчить последствия их наступления. Для этого необходим комплексный подход к изучению и анализу финансовых показателей, а также их прогнозированию. Однако невозможно выработать определенную политику и следовать ей на протяжении длительного времени, так как экономика является сложной динамичной системой. Поэтому необходимо не только постараться избежать рискованных ситуаций, но и минимизировать возможные последствия.

В связи с резкими изменениями условий финансового климата России, политика коммерческих банков должна мгновенно подстраиваться под изменения. Положительной является способность банка балансировать процентными ставками, добиваясь точки равновесия между предложением и спросом на деньги. При расширении кредитного портфеля не стоит забывать о его качестве, повысить которое можно диверсифицировав кредитные продукты.

Помимо финансовых факторов сократить кредитный риск может снижение человеческого фактора при выдаче средств, достигаемое благодаря наличию нескольких степеней защиты и контролю со стороны наблюдательного совета, а также высокой квалификацией специалиста.

Экономические показатели сильно зависимы от проводимой внешней и внутренней политики государства, которая в свою очередь определяется достижением определенных показателей экономики. В связи с этим приветствуются шаги в направлении укрепления сотрудничества государственного аппарата и предпринимательства.

В сложившихся условиях государство не может давать указаний в области экономики, а регулирование осуществляется лишь на основе корректировки законодательной базы, что изменяет условия многих секторов, улучшая работу одних и не всегда положительно сказываясь на производительности других.

Рациональным подходом в этом случае будет создание особого государственного комитета по составлению рекомендаций экономического развития, с учетом всех запланированных политических изменений и детального описания существующего спроса, прогнозируемой доходности, степени риска конкретного рода деятельности. Следуя этим рекомендациям, предприниматель сможет получить максимально возможную эффективность производства и отдачу капитала, что значительно сократит многие риски предприятия, оставив существенным лишь риск наступления форс-мажорных событий.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть первая): Федеральный закон №51-ФЗ от 30.11.1994 г. // СПС Гарант, 2017.
- 2 О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 02.07.2013 г. № 146-ФЗ // СПС Гарант, 2017.
- 1 О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 21.12.2013 г. №379-ФЗ // СПС Гарант, 2017.
- 2 Астрелина В.В. Управление ликвидностью в российском коммерческом банке [Текст]: учебное пособие / под ред. В.В. Астрелина, П.К. Бондарчук, П. С. Шальнов. – М.: Форум: ИНФРА-М, 2012. – 175 с.
- 3 Батракова Л.Г. Экономический анализ деятельности банка [Текст]: учебное пособие / Л.Г. Батракова. – Инфра-М, 2015. – 342 с.
- 4 Банковские риски [Текст]: учебник / под ред. О.И. Лаврушина, Н.И. Валенцовой. 3-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2016. – 292 с.
- 5 Банковское дело [Текст]: учебник / под ред. Е.Ф. Жукова, Ю.А. Соколова. – М.: Юрайт, 2014. – 390 с.
- 6 Банковское дело / под ред. О.И. Лаврушина [Текст]: учебник. – М.: Финстатинформ, 2015. – 233 с.
- 7 Банковское дело / под ред. И.А. Кузнецова [Текст]: учебник. – М.: Вита-Пресс., 2015. – 155 с.
- 8 Басовский Л.Е. Теория экономического анализа [Текст]: учебник. – М.: КНОРУС, 2016. – 367 с.
- 9 Белоглазова Г.Н., Кроливецкая Л.П. Банковское дело организация деятельности коммерческого банка [Текст]: учебник. – М.: ЮРАЙТЪ / под ред. Г.Н. Белоглазовой, Л.П. Кроливецкой. 2015. – 422 с.
- 10 Безналичные расчеты в экономике России / под ред. М.П. Березина [Текст]: учебник. – М.: Вита-Пресс, 2015. – 111 с.

- 11 Безналичные расчеты: сущность, проблемы, перспективы развития / под ред. А.Г. Ивасенко [Текст]: учебник. – М.: ТЕИС, 2016. – 287 с.
- 12 Беляев М.И. Экономика [Текст]: учебник. – М.: МИЛОГИЯ, 2014. – 342 с.
- 13 Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебное пособие. / Т.Б. Бердникова. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 215 с.
- 14 Букин С. Безопасность банковской деятельности [Текст]: учебное пособие. – СПб.: Питер, 2016. – 288 с.
- 15 Букато В.И., Лapidус М.Х. Финансово-кредитный механизм и банковские операции [Текст]: учебник. – М.: Финансы, 2014. – 324 с.
- 16 Вакуленко Т.Г. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений / Т.Г. Вакуленко, Л.Ф. Фомина [Текст]: – СПб.: Герда, 2014. – 288 с.
- 17 Глушков И.Е. Бухгалтерский учет на современном предприятии [Текст]: эффективное пособие по бухгалтерскому учету / И.Е. Глушков. – ЭКОР, 2014. – 754 с.
- 18 Горелая Н. В. Организация кредитования в коммерческом банке [Текст]: учебное пособие / Н. В. Горелая. – М.: Форум: ИНФРА-М, 2014. – 207 с.
- 19 Дашков Л. П. Организация и правовое обеспечение бизнеса в России: коммерция и технология торговли [Текст]: учебник / под ред. Л. П. Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц. 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К, 2014. – 411 с.
- 20 Костерина Т.М., Проблемы объективного и субъективного в современных кредитных отношениях [Текст]: учебник. – М.: Банковское дело, 2014. – 285 с.
- 21 Колесникова В.И. Банковское дело [Текст]: учебник для вузов / В.И. Колесникова. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 564 с.