Введение

Основная цель деятельности коммерческого банка – получение максимальной прибыли при обеспечении устойчивого длительного функционирования и прочной позиции на рынке. Любой банк, в первую очередь, направлен на работу с денежными средствами, которые поступают к нему из разных источников и формируют его активы и пассивы. Другими словами, все это является ресурсами коммерческих банков. У всех коммерческих банков практически все ресурсы направлены на одинаковые потребности, различно лишь количество направляемых и распределяемых доходов.

Доходы – это денежные поступления от производственной и непроизводственной деятельности. Коммерческий банк, как и любое другое коммерческое предприятие, может получать доходы от основной и побочной деятельности, а также случайные доходы, относящиеся к категории прочих. Соответственно, источником доходов банка является, его основная и побочная деятельность. Основной деятельностью банка считается совершение банковских операций и оказания банковских услуг клиентам. Вся прочая деятельность банка приносящая доход, считается побочной. Источники доходов можно разделить на стабильные и нестабильные. Относительно стабильным источником доходов является оказание различных услуг клиентам. Не стабильными являются, как правило, доходы от операции на финансовых рынках, а также доходы от побочной деятельности банка и случайные доходы. Получаемые банком доходы должны покрывать его расходы и создавать прибыль. Часть доходов банка направляется на создание резервов для покрытия потенциальных рисков. Банк должен обеспечить не только достаточность объема доходов для покрытия своих расходов, но и ритмичность их поступления. Иными словами, поток доходов должен быть распределен во времени в соответствии с периодичностью произведения банком расходов. Совокупность всех доходов банка в отчетном периоде называется валовым доходом.

К началу 21-го века, коммерческий банк, способен предложить клиенту широкий спектр банковских продуктов и услуг. Широкая диверсификация операций позволяет банкам сохранить клиентов и оставаться доходным даже при весьма неблагоприятной рыночной конъюнктуре. Но далеко не все банковские операции повседневно используется в практике коммерческого банковского учреждения.

Для увеличение доходности коммерческому банку необходимо, рационально использовать свои средства. При этом, экономию можно достичь не только по средствам сокращения отдельных заранее известных элементов расходов, но и посредством совершенствования организационных структур, улучшения их производительной деятельности. Известно также, что посредством совершенствования процесса кредитования, самой технологии выдачи и погашения кредита можно также получить боле высокий положительный результат.

Особое место среди существующих теоретических и практических проблем банковской деятельности занимает проблема управления банковской доходностью. Ее сущность состоит в эффективном функционировании коммерческого банка в условиях неопределенности и неполноты информации, размещение всех доступных для инвестирования средств должно осуществляться таким образом, чтобы обеспечить максимальную доходность при его оптимальной ликвидности с учетом внутренних и внешних ограничений.

Для решения данной проблемы необходимы кардинальные изменения существующих подходов в управлении банковской доходностью и широкое внедрение новых технологий, основанных на применении методов современного экономико-математического анализа, теории вероятностей и математической статистики.

Из вышесказанного, можно с уверенностью сказать, что тема данный курсовой работы актуальна, так как последние годы возросла роль в грамотном управлении доходностью банка, влияющая на развитие банка в целом, а кризис финансовой системы, приведший к возникновению сложностей с доходами у банков, делает проблему исследования особенно актуальной.

Объект исследования – ОАО «Белгородский промышленно-строительный банк».

Предмет исследования – доходность коммерческого банка.

Целью работы является детальное изучение доходов и анализа управления доходностью коммерческого банка, и по итогам работы предложить пути совершенствования доходности.

Задачи:

-дать понятие и описать виды и источники доходов коммерческого банка;

- проанализировать эффективность управления доходностью;

-предложить пути совершенствования доходности коммерческого банка.

Данная курсовая работа выполнена на основании данных бухгалтерской отчётности, публикаций, учебных пособий, нормативно-правовых актов РФ.

Курсовая работа состоит из страниц машинописного текста и включает в себя введение, основную часть, заключение, список использованных источников и приложения.

1. Понятие и источники доходов коммерческого банка

Доход – это денежные средства или материальные ценности, полученные государством, физическим или юридическим лицом в результате какой-либо деятельности. Данное определение даёт общее представление о доходе. В частном смысле под доходами понимаются доходы государства, доходы организаций(в том числе, коммерческих) или доходы населения.

В банковской деятельности, под доходом понимается денежные средства или материальные ценности, полученные банком в результате банковских операций и других сделок.[3]

Источниками доходов коммерческого банка являются различные виды бизнеса. К элементам банковского бизнеса можно отнести: ссудный бизнес, дисконт-бизнес, охранный бизнес, гарантийную деятельность банка, бизнес с ценными бумагами, бизнес, основанный на приеме вкладов и осуществлении операций по поручению вкладчиков, на корреспондентских отношениях с другими банками, на оказании нетрадиционных банковских услуг.

Ссудный бизнес включает два составных элемента: предоставление ссуд клиентам (юридическим и физическим лицам) и передача во временное пользование свободных ресурсов другим коммерческим банкам за процентное вознаграждение. Вторая часть ссудного бизнеса может иметь форму межбанковского кредита или срочного депозита в другом банке. Условием развития ссудного бизнеса в виде продажи свободных ресурсов является наличие линий оперативной связи между кредитными учреждениями, появление надежных посредников, специализирующихся па перераспределении ресурсов на банковском рынке, а также грамотное управление корреспондентским счетом. Доход от ссудного бизнеса выступает в форме процента.[1]

Дисконт-бизнес основан на операциях по покупке банком неоплаченных векселей, чеков и требований с определенной скидкой-дисконтом. Разновидностью дисконт-бизнеса являются факторинговые операции банка. Последние могут быть двух видов: с правом регресса(с оборотом) и без права регресса (без оборота). В первом случае банк имеет право взыскать не погашенное плательщиком обязательство с получателя средств (поставщика). Во втором случае такого права у банка нет и он поэтому рискует больше, требуя и более солидное вознаграждение. Вознаграждение банка за факторинговую операцию уменьшает доход поставщика от проданной продукции, представляет скидку с её стоимости. Технология факторинговой операции заключается в том, что банк оплачивает с корреспондентского счёта приобретаемое неоплаченное требование и относит сумму оплаты на счёт «Расчёты банка по факторинговым и форфейтинговым операциям» .

Охранный бизнес основан на трастовых(доверительных) и агентских услугах, которым соответствуют и банковские операции. Этот бизнес дает банку доход в форме комиссии за управление имуществом клиента (недвижимостью, ценными бумагами, средствами на счете) или за выполнение отдельных конкретных операций по поручению, связанных с этим имуществом. Например, на основе трастового договора банк берет на себя обязательство по размещению денежных средств клиента, обязуясь обеспечить последнему определенный уровень дохода. При агентских услугах клиент четко оговаривает содержание операции по размещению его средств. При трастовых операциях риск связан с тем, что доход клиента, обусловленный договором, может быть меньше дохода банка. Соответственно и комиссия за трастовые услуги выше, чем по агентским операциям. Эта особенность определяет и структуру комиссионного вознаграждения за трастовые услуги, которое включает фиксированное вознаграждение за управление имуществом и вознаграждение по результатам работы, если доход от трастовой операции выше, чем договорный доход клиента и фиксированное вознаграждение банка.

Бизнес с ценными бумагами складывается из таких составных элементов, как выпуск самим банком ценных бумаг и реализация их на рынке, размещение ценных бумаг по поручению, вложения в ценные бумаги других элементов с целью получения постоянного дохода или для перепродажи, оказание услуг по приватизации. Доход банка от рассматриваемого вида коммерции складывается из курсовой разницы при продаже ценных бумаг, дивидендов, процентного дохода по долговым обязательствам, дохода от перепродажи ценных бумаг (спекулятивный доход), полученного комиссионного вознаграждения за услуги по приватизации, за размещение ценных бумаг. В связи с регулярной переоценкой пакета ценных бумаг доход банка формируется также за счёт положительных разниц этих переоценки.

Гарантийная деятельность банка дает доход в прямой денежной форме или связана с опосредованной выгодой. За выдачу в разных формах гарантий и поручительств своим клиентам для осуществления ими расчетов и получения кредита банк может получать комиссионное вознаграждение в денежной форме. Возможна и бесплатная гарантийная деятельность, когда клиент выгоден для банка с точки зрения поддержания имиджа, получения выгодных услуг и т.д.[5]

Бизнес, связанный с привлечением вкладов и осуществлением операций по поручению вкладчиков, дает возможность получать доход в следующих формах:

а) комиссионное вознаграждение за:

- открытие счета;

- ведение счета;

б) фиксированная комиссия за период (в денежных единицах);

в) комиссия с оборота (% от оборота) за:

- предоставление выписок об операциях по счету;

-закрытие счета; осуществление операций по выдаче наличных денег или расчетного характера.[7]

Доходы банка могут складываться из всех или части перечисленных форм вознаграждений.[9]

Источником дохода могут являться корреспондентские отношения, когда банк получает процент от кредитового сальдо на корсчете в другом банке или банковском объединении. Доход зависит от уровня процентной ставки, порядка начисления процента, размера и длительности кредитового сальдо.

Доход от нетрадиционных услуг банка складывается из дохода от лизинговых, информационных, консультационных услуг, услуг по обмену валюты, обучению клиентов и других. Доходы от лизинговых операций включают лизинговые платежи, процентные платежи и комиссию за услуги.

Доходы неординарного(непредвиденного) характера связаны с разовыми сделками по реализации имущества банка. Доход образуется в случае превышения рыночной цены над балансовой оценкой, в противном случае операции связаны с расходом, который образует прямой убыток банка.[17]

Все виды доходов коммерческого банка по форме можно разделить :

1. Операционные доходы(занимают наибольшую долю в структуре доходов коммерческого банка):

а) процентные доходы(70-80% всех доходов банка);

б) комиссионные доходы;

в) от финансовых операций;

г) прочие операционные доходы.

2. Доходы от прочей (побочной) деятельности.

3. Прочие доходы

Процентный доход может сочетаться с комиссией, например, при кредитных и факторинговых операциях банк может получать одновременно процентные платежи и комиссию. Комиссии за разные услуги могут объединяться, например, комиссионные за организацию займа или размещение облигаций могут включать плату за консультирование, при этом последняя будет получена банком только в том случае, если сделка состоится.[3]

Ссудный процент является своеобразной ценой ссужаемой во временное пользование стоимости. Классификация видов ссудного процента основывается:

- на формах кредита (коммерческий процент, банковский, потребительский и т.д.);

-на видах кредитных учреждений (учетный процент центрального банка, банковский, ломбардный);

- на сроках ссуд (по ссудам краткосрочным или ставки денежного рынка, по долгосрочным ссудам или ставки по облигационным займам);

-на видах ссуд (процент по ссудам в оборотные средства по овердрафту, по учету векселей, по целевым ссудам и т.д.);

-на видах операций (процент по ссудам, по межбанковским кредитам, депозитный);

-по способу начисления (простые и сложные проценты, обыкновенные и точные и т.д.).

Независимо от вида договорный ссудный процент формируется на основе цены кредитных ресурсов и маржи, необходимой для данного коммерческого банка. При этом цена кредитных ресурсов должна учитываться не рыночная (цена привлечения ресурсов), а реальная. Отклонение реальной цены ресурсов от рыночной происходит под влиянием нормы обязательных резервов, порядка отнесения процентного расхода банка на себестоимость и действующей системы налогообложения. Достаточная для банка процентная маржа должна покрывать общебанковские издержки и создавать прибыль. Кроме того, договорный процент должен учитывать темпы инфляции и банковские риски. Многообразие банковских операций приносит банку различный спектр доходов:

1) в виде процентов от размещения от своего имени и за свой счет привлеченных банком денежных средств клиентов;

2) от открытия и ведения банковских счетов клиентов, в том числе банков-корреспондентов и осуществления расчетов по их поручению;

3) от инкассации денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов и кассового обслуживания клиентов;

4) от операций с иностранной валютой в наличной и безналичной формах;

5) от операций с драгоценными металлами;

6)от операций с валютными ценностями, включая комиссионные сборы (вознаграждения) при операциях по покупке или продаже валюты за счет и по поручению клиентов;

 7)от операций по предоставлению банковских гарантий, обязательств, авалей и поручительств за третьих лиц, предусматривающих исполнение в денежной форме;

8)от размещения резервов Федерального казначейства РФ и его территориальных органов (кроме случаев, когда указанные действия совершаются ЦБ РФ и его территориальными органами);

9) от приобретения права требования исполнения обязательств в денежной форме;

10) от доверительного управления денежными средствами или иным имуществом по договорам с клиентами, включая депозитарное обслуживание;

11) от операций с ценными бумагами;

12) от предоставления в аренду специально оборудованных помещений и сейфов для хранения документов и ценностей;

13) в виде средств, полученных от клиентов в возмещение услуг связи;

14) в виде сумм, полученных банком по возвращенным кредитам (ссудам), ранее списанным на убытки банка, либо списанным за счет созданных резервов (при поступлении средств от должника), ранее сформированных банком для покрытия возможных потерь по сомнительной задолженности;

15)доходы ,полученные вследствие изменения правил бухгалтерского учёта(непредвиденные доходы).[9]

Доходы от услуг во всех перечисленных операциях должны возмещать издержки банка, покрывать риски и создавать прибыль. Другой общей чертой всех форм дохода является их ценностной характер. Цена на банковском рынке, как и на любом другом, формируется под влиянием спроса и предложения. В то же время каждая из форм дохода имеет специфику.

Комиссия является вознаграждением за банковские операции (услуги). В основе определения ее размера лежит себестоимость услуги и необходимая прибыль. Но в зависимости от спроса и предложения на рынке данного вида банковских услуг комиссия (тариф) может быть выше и ниже себестоимости. Регулярный контроль за фактической себестоимостью услуг и отклонением этой себестоимости от рыночной цены способствует решению вопроса о мероприятиях по снижению себестоимости услуг, по направлению развития услуг и т.д.[7]

Источники дохода делятся на стабильные и нестабильные. К относительно стабильным источникам дохода относят процентный доход и беспроцентный доход от банковских услуг, нестабильным – доходы от операций с ценными бумагами на вторичном рынке, от непредвиденных (неординарных) операций. Желательным направлением развития банка является рост доходов за счет стабильных источников, отсутствия значительного влияния нестабильных источников дохода на рост чистой прибыли. По одной операции банк может получать несколько видов дохода.

Также доходы коммерческого банка можно классифицировать на процентные и непроцентные доходы. [11]

В основе классификации доходов может лежать принятая система учёта. В соответствии с действующим планом счетов бухгалтерского учёта в кредитных организациях в седьмом разделе к 706-му(текущий год) и 707-му(прошлый год) балансовым счётам первого порядка открывается по пять счетов второго порядка. В основе выделения этих счетов лежит природа дохода, определяемая характером операции или видом инструмента денежного рынка. В соответствии с такой системой учёта доходов, можно выделить следующие их виды:

1) доходы(70601);

2) доходы от переоценки ценных бумаг(70602);

3) положительная переоценка средств в иностранной валюте(70603);

3) положительная переоценка драгоценных металлов(70604);

4)доходы от применения встроенных производных инструментов, не отделяемых от основного договора(70605).[6]

К каждому балансовому счёту второго порядка открываются счета аналитического учёта, которые позволяют выделить доходы по видам контрагентов(плательщиков), по форме, по степени стабильности. В зависимости от периода, к которому относится получение доходов, они делятся на финансовый результат текущего года и финансовый результат прошлого года.[14]

Таким образом целью структурного анализа доходов является выявление основных видов доходов и источников прибыли для оценки их надёжности и возможности сохранения в будущем. Надёжность зависит от формы дохода, вида банковской операций, степени стабильности источника прибыли. Оптимальной структурой доходов банка является преобладание процентного и комиссионного доходов. Однако в условиях нарастания темпов инфляции банк должен стремиться к относительному сокращению доли процентного дохода, сопряженного с процентным риском. Напротив, желательно повышение доли комиссионных доходов от банковских услуг до такой степени, чтобы около 30% чистого дохода формировалось за счёт этого источника. Поэтому для получения максимального дохода банк разрабатывает и придерживается определённых методов управления доходностью.

2. Методы управления доходностью коммерческого банка

Основной целью функционирования коммерческого банка является получение максимальной прибыли при допустимом уровне рисков и обеспечении ликвидности баланса. Поэтому в управлении доходностью банка принимают участие различные его подразделения: руководящие органы, департаменты, отделы. К их числу относятся, во-первых, функциональные подразделения, т.е. управления и отделы, прямо участвующие в проведении активных и пассивных операций банка. В их функции по управлению доходностью входит оценка и анализ рентабельности создаваемых продуктов, контроль за сделками, предоставление информации в сводные аналитические управления.

Во-вторых, к числу подразделений кредитной организации, участвующих в управлении доходностью относится казначейство банка, в функции которого входят составление плана доходов и расходов банка, анализ и оценка уровня доходности.

Третьим подразделением банка, является бухгалтерия, которая обеспечивает аналитические службы необходимой информацией. И ,наконец, четвёртое подразделение- службы внутреннего контроля, в функции которого входит контроль за правильностью формирования и использования доходности.

На размер доходности банка влияет множество факторов: структура привлеченных ресурсов и политика в области установления депозитных ставок, основные направления вложения ресурсов, их рискованность, уровень маржи, принятая в банке стратегия поддержания ликвидности, рентабельность банковских операций, эффективность работы подразделений банка и др.

Понятие доходности коммерческого банка отражает положительный совокупный результат деятельности банка во всех сферах его хозяйственно-финансовой и коммерческой деятельности. За счет доходов банка покрываются все его операционные расходы, включая административно-управленческие, формируется прибыль банка, размер которой определяет уровень дивидендов, увеличение собственных средств и развитие пассивных и активных операций. Доходность банка является результатом оптимальной структуры его баланса как в части активов, так и пассивов, целевой направленности в деятельности банковского персонала в этом направлении. Другими важными условиями обеспечения доходности банка является рационализация структуры расходов и доходов, расчеты процентной маржи и выявление тенденций в доходности ссудных операций, планирование минимальной доходной маржи для прогнозирования ориентировочного уровня процентов по активным и пассивным операциям. Условием доходности банковской деятельности безусловно является поддержание ликвидности, управление банковскими рисками, их минимизация. Все перечисленные факторы, определяющие уровень доходности банка, обусловили содержание методики анализа доходности коммерческого банка, последовательность ее основных разделов. В управлении доходностью банка принимают участие различные его подразделения: руководящие органы, департаменты, управления, отделы.

Оценка уровня доходности банка в целом позволяет оценить степень надежности банка и выделить основные факторы, от которых она зависит. В свою очередь, эти основные факторы определяют предпочтительные методы управления доходностью коммерческого банка. Их условно можно разделить на следующие группы: регулирование процентной маржи, управление беспроцентным доходом, регулирование текущих расходов банка, отслеживание критических показателей рентабельности банка.

Структурный анализ доходов банка проводится в банках как за отчетный период, так и в динамике, путем сопоставления с данными прошлых периодов. Значительные отклонения в удельном весе или в абсолютных величинах подвергают более глубокому анализу, который осуществляют с помощью инструментов факторного анализа. Факторный анализ позволяет определить влияние отдельных показателей (факторов) на формирование результата.

Исследование доходности банка углубляет стоимостный анализ, суть которого состоит в анализе структуры активных операций с одновременным анализом структуры источников привлечения и их постатейной стоимости, а также в определении маржи, с которой работает банк и маржи, с которой банку необходимо работать для достижения максимального эффекта. Для расчета необходимой маржи, прежде всего, определяют, какую задачу банк собирается решить с таким уровнем маржи. В частности, это может быть задача покрытия с помощью заработанных доходов не только расходов, но и части недосозданного резерва (при его наличии у банка); достижения заданного уровня рентабельности работы; работа над недополученными доходами в результате отвлечения средств на собственные нужды.

Расчёт процентной маржи осуществляется по формуле:

 ПМ= Д%-Р% ,где (1)

Д% –процентные доходы;

Р% – процентные расходы.

Размер маржи может характеризоваться абсолютной величиной в рублях и рядом финансовых коэффициентов. Динамика абсолютной величины процентной маржи определяется несколькими факторами:

-объемом кредитных вложений и других активных операций, приносящих процентный доход;

-процентной ставкой по активным операциям банка;

-процентной ставкой по пассивным операциям банка;

-разницей между процентными ставками по активным и пассивным операциям (спрэд);

- долей беспроцентных ссуд в кредитном портфеле банка;

-долей рисковых активных операций, приносящих процентный доход;

-соотношение между собственным капиталом и привлеченными ресурсами;

-структурой привлеченных ресурсов;

-способом начисления и взыскания процента;

-системой формирования и учета доходов и расходов;

-темпами инфляции.

Имеются различия между отечественными и зарубежными стандартами учета процентных доходов и расходов банка, которые влияют на размер процентной маржи. Различаются два метода учета операций, связанных с отнесением сумм начисленных процентов по привлеченным и размещенным денежным средствам на счета доходов банка: кассовый метод и метод “начислений” (”наращивания”).

При кассовом методе начисленные банком-кредитором проценты относятся на доходные счета только при реальном поступлении средств, т.е. на дату зачисления на корреспондентский счет средств, списанных со счета плательщика, или поступления средств в кассу. Метод “начислений” заключается в том, что все начисленные в текущем месяце проценты относятся на доходы банка независимо от того, списаны ли они со счета клиента или зачислены на него. Практика формирования процентного дохода и расхода зарубежных коммерческих банков основывается на методе “начислений”.

В российской банковской практике до 1998 года применялся только кассовый метод учета начисленных процентов. В настоящее время предусмотрено применение обоих методов после указаний ЦБ РФ. Метод начислений не разрешено применять к порядку отражения в учете начисленных процентов: 1) по ссудам, отнесенным ко 2-й, 3-й и 4-й группам риска;

2) по просроченному основному долгу по ссуде;

3)по размещенным средствам, если на последний рабочий день месяца по данному договору были просрочены процентные платежи.

Данный показатель является не основным, но результат понадобиться нам в дальнейшем для расчётов коэффициентов, характеризующих уровень доходности.

Методы управления доходностью:

1.Структурный анализ доходов, целью которого является выявление основных видов доходов и источников доходности.

2. Структурный анализ финансового результата.

 Под финансовым результатом понимаются доходность или убыток банка. Количественным выражением финансового результата может являться балансовая, или чистая, прибыль(убыток). Структурный анализ источников формирования доходности помогает выявить некоторые отрицательные тенденции.

3. Система финансовых коэффициентов для оценки доходности .

В мировой банковской практике для оценки уровня доходности банка используется система коэффициентов: коэффициенты процентной маржи; уровней непроцентного дохода, соотношения процентной и непроцентной маржи, стабильных доходов на рубль активов, доли дивидендов в доходах, коэффициенты спреда, показателей прибыльности активов и собственного капитала. Оценка уровня доходности банка на основе финансовых коэффициентов основывается на приёмах:

-сравнение фактического значения финансового коэффициента со стандартами банка;

- оценка соответствия уровня коэффициента мировым стандартам;

- анализ динамики коэффициента;

При оценки уровня доходности банка принимаются во внимание не только количественные показатели уровня доходов, но и стабильность источников дохода, а также степень риска. Риск определяется по наличию достаточных резервов для покрытия убытков по активным операциям, адекватности собственного капитала, качеству портфеля активов.

4. Факторный анализ уровня доходности банка.

Данный метод позволяет детализировать изменение доходности ,а на этой основе конкретизировать принятие управленческих решений. Анализ применяется для выявления основного фактора изменения показателей доходности. В этом анализе может использоваться метод подстановки, который помогает выявить с каким элементом числителя или знаменателя коэффициента связана тенденция изменения, в положительную, либо в отрицательную сторону.

5. Метод текущего регулирования доходности.

Повышение текущей доходности подразумевает:

-большее внимание планированию( краткосрочному ) и контролю;

-выявление количественных целей и сроки их достижения;

-мониторинг изменений,

-мгновенное принятие решений для подразделений и продуктов;

- активную политику ценообразования.

Оценка уровня доходности банка в целом позволяет оценить степень надёжности и выделить основные факторы от которых она зависит. В свою очередь, эти основные факторы определяют предпочтительные методы текущего регулирования доходности, которые наглядно представлены на рисунке 1.

Группы факторов

Регулирование процентной маржи, включает:

-определение коэффициента достаточной процентной маржи;

- контроль за коэффициентами маржи;

- контроль за спредом, на основе коэффициентов спреда;

-формирование договорного процента.

Отслеживание критических показателей рентабельности, включает:

- сложившееся падение коэффициента доходности;

- тенденция сокращения процентной маржи;

- формирование доходности за счёт нестабильных источников дохода;

- отрицательная процентная маржа по ссудным операциям;

- поглощение процентной маржи налогами и «бременем».

Управление беспроцентным доходом, включает:

- использование рекламы банковских услуг;

- выявление «умирающих» услуг на рынке;

- изучение рынка услуг и разработка стратегий;

- обеспечение диверсификации источников дохода за счёт развития банковских услуг;

- отслеживание изменений беспроцентного дохода на рубль активов.

Рис.1. Основные факторы текущего регулирования доходности

 Д= РСР + Мд + И**\*** (1+ Мд) + П, где (2)

Д– договорный процент по размещению ресурсов;

РСР– реальная стоимость ресурсов;

Мд –коэффициент достаточной процентной маржи;

И– темпы инфляции, ожидаемые в течение срока ссуды.

6. Метод управления стоимостью капитала.

Под стоимостью капитала понимается ожидаемая инвесторами ставка доходности, которая также называется ставкой дисконтирования ожидаемого чистого денежного потока в текущую стоимость. Ставка доходности(дисконтирования) представляет собой средневзвешенную стоимость(WACC) элементов капитала: заёмного капитала; капитала в части стоимости обыкновенных акций; капитала в части стоимости привилегированных акций. Стоимость заёмного капитала определяется:

 Кd=Кd(pt) **\*** (1-t),где (3)

Кd– стоимость заёмного капитала;

Кd(pt) –процентная ставка;

t-ставка налога.

Стоимость капитала в части обыкновенных акций соответствует их рыночной доходности, которая зависит от размера дивидендов и доходности акций соответствующего класса риска.

Расчёт средневзвешенной стоимости капитала определяется по формуле:

 WACC=(Кс \* Wc) +( Кp \* Wp)+ [Кd(pt)(1-t)\* Wd],где (4)

Кс–стоимость акционерного капитала в части обыкновенных акций;

Wc – доля обыкновенных акций в капитале банка;

Кp –стоимость акционерного капитала в части привилегированных акций;

Wp– доля привилегированных акций в капитале банка;

Wd–доля заёмного (привлечённого) капитала банка.

7. Управление рентабельностью отдельных направлений деятельности банка.

Данный метод разработан для управления доходностью коммерческого банка на низшем уровне основывается на выделении центров ответственности- функциональных подразделений банка, ответственных за определённые за определённые направления деятельности банка, т.е. за группу однородных банковских продуктов, и финансовый результат, полученный по ним. Примеры центров ответственности представлены на рисунке 2.

Операционное управление

Управление депозитными операциями

Управление валютными операциями

Управление диллинговыми операциями

Управление ценными бумагами

Управление ссудными операциями

Центры ответственности функциональных подразделений банка

Рис.2. Центры ответственности функциональных подразделений банка

Оценка финансового результата подразделений , ответственных за отдельные направления деятельности основываются на бухгалтерском учёте и управленческом учёте.

Бухгалтерский учёт является основным, включающий в себя сметы затрат на соответствующий период и величины доходов, полученные за этот же период. Способы составления сметы затрат:

- разделение всех затрат на прямые и косвенные;

-определение критериев распределения косвенных затрат между подразделениями банка;

-расчет размера затрат, относящихся к отдельным функциональным и штабным подразделениям банка.

Далее определяют за счёт разницы полученных доходов и расходов определяют является подразделение центром доходности (в случае превышения доходов над расходами) или убытка. Затем происходит распределение чистого сальдо затрат штабных подразделений. И уже на завершающей стадии определяют размер дохода, передаваемого подразделением, ответственное за данное направление деятельности, другим подразделениям в связи с использованием привлечённых ими ресурсов.

При помощи управленческого учёта определяют финансовый результат ЦФО(структура, через которую банк управляет финансовой составляющей своей деятельности). В данном методе, задачами отдельных направлений деятельности являются:

-контроль за соблюдением сметы затрат подразделений и финансовым результатом центров доходности;

-отслеживание спреда;

-контроль за формированием договорного процента и комиссии;

-построение оплаты труда руководящих работников центра доходности.

В данном методе существует понятие трансфертный доход(расход),который характеризуется как, стоимость проданных и купленных ресурсов банком, соответственно.

8. Метод управления рентабельностью банковского продукта.

Доход от реализации любого банковского продукта на рынке определяется на основе его рыночной цены и себестоимости i-го банковского продукта. Специфика расчёта эффекта от создания и реализации банком отдельных видов продуктов определяется их характером и формой цены.

Перед расчетом рентабельности, нужно определить процентную маржу по каждому банковскому продукту:

 М=Д- Цр, где (5)

М–процентная маржа по активным операциям, за период;

Д–средняя доходность продукта(активной операции);

Цр– средневзвешенная цена ресурсов, вложенных в активную операцию (банковский продукт).

На рисунке 3 представлены группы банковских продуктов, которые разделены по признакам.

II группа

Продукты, приносящие банку комиссионный доход, не связанный с использованием ресурсов(расчётные услуги, предоставление гарантий).

Iгруппа

Продукты, приносящие банку процентный или приравненный к нему доход(дисконтный, дивиденды, лизинг.платёж),вложение в активные операции банковских ресурсов(ссудные операции, с цен.б.).

Группы продуктов

Рис.3. Группы банковских продуктов

В зависимости от группы банковских продуктов, расчёт рентабельности банковского продукта производится по-разному. Для первой группы продуктов, рентабельность определяется по формуле:

 Рп=М-С,где (6)

Рп –рентабельности продукта, % годовых;

М– процентная маржа по i-му продукту, % годовых;

С– себестоимость операций по созданию i-го продукта, % годовых.

По итогам расчёта данной формулы, мы сможем определить целесообразность использования определённого банковского продукта на рынке услуг.

Для второй группы продуктов характерна формула расчёта рентабельности:

 , где (7)

Дк–комиссионное вознаграждение банка за данный продукт в периоде;

С–себестоимость;

Оп–размер активных операций, связанных с данным продуктом.

Методы управления доходности отдельных банковских продуктов:

-совершенствование технологии создания продукта(устранение дублирования, их автоматизация, отработка кредитной документации, удешевление ресурсов и т.д.);

-отслеживание динамики себестоимости и процентной маржи;

-контроль за соответствием себестоимости и цены на рынке;

-отслеживание динамики цен на рынке;

-разработка ценовой стратегии.

При определении доходности банковских продуктов и услуг необходимо учитывать не только расходы и доходы, которые присутствуют в балансе и относятся к конкретным продуктам и услугам. Банковским продуктам свойственны издержки, которые можно рассчитать только аналитическим способом. Это относится, например, к издержкам: поддержания ликвидности; депонирования части привлеченных средств в Фонд обязательных резервов в Банке России; обеспечения платежеспособности; риска, сопутствующего проводимым операциям. Только в таком случае можно получить комплексную оценку доходности банковских продуктов и услуг.

Таким образом, подводя итог, можно сказать, что банк для успешного функционирования должен выбрать метод, а, возможно, и группу методов управления доходностью. Правильное решение данной задачи позволит классифицировать все банковские продукты и услуги на приносящие прибыль банку и на те, издержки по предоставлению которых не покрываются полученными от их продажи доходами; выявить и в дальнейшем оптимизировать структуру затрат на производство продуктов и услуг; оценить банковские продукты и услуги с позиции их одновременного влияния на доходность, ликвидность, платежеспособность и риски банка.

В части решения задачи определения доходности деятельности структурных подразделений банка основная трудность состоит в перераспределении доходов между подразделениями, что связано с тем, что структурные подразделения банка взаимосвязаны в рамках существующих технологических цепочек обслуживания клиентов. Кроме этого, в банках присутствуют такие подразделения, как бухгалтерия, вычислительный центр, подразделения обслуживающего персонала и др., которые не приносят банку прибыль. Определение доходности работы указанных подразделений может решаться путем введения внутреннего прейскуранта цен на их услуги для других структурных единиц банка. Методика определения доходности подразделений банка должна быть справедливой, направленной не только на увеличение доходности конкретных бизнес-единиц, но и на повышение эффективности работы всего банка. Для определения эффективности разработанных и принятых методик, коммерческий банк проводит анализ управления доходностью.

3. Анализ эффективности управления доходностью в ОАО «Белгородский промышленно-строительный банк»

В соответствии с законом РФ №208-ФЗ от 26 декабря 1995г., акционерным обществом признается коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное число акций, удостоверяющих обязательcтва и права участников общества (акционеров).

Головной офис ОАО «Белгородский промышленно-строительный банк» (далее «Белгородпромстройбанк») расположен в центральной части города. Дополнительные офисы(4) сосредоточены не только в городе Белгороде(разных концах города, создавая тем самым удобство граждан),а так же в г. Алексеевке и г. Старом Осколе созданы филиалы, в г.Губкине – операционный офис, в г. Шебекино и пгт. Прохоровка - дополнительные офисы. Но на данных достижениях банк не собирается останавливаться и по мере увеличения масштабов своей деятельности, планирует создать ещё несколько дополнительных офисов.

Свою работу ОАО «Белгородпромстройбанк» начинал в период образования Белгородской области в 1954 году. В те годы деятельность банка была направлена на финансирование строительства новых предприятий, жилья, объектов соцкультбыта. Особенно ярко это проявлялось в 70-90 г.г., когда банк финансировал и кредитовал сооружение территориально-промышленного комплекса на базе Курской магнитной аномалии. Тогда активно шло строительство Лебединского и Стойленского горно-обогатительных комбинатов, Яковлевского подземного рудника, ОЭМК, Губкина и Старого Оскола. Кроме того, наш банк финансировал и кредитовал строительство и развитие Энергомаша, ЗМК, витаминного комбината, цементных заводов. Как акционерное общество, банк стал существовать с 24 февраля 1992 года. В декабре 2008 года в составе акционеров произошли изменения – основным собственником стал ОАО АКБ «Металлинвестбанк». Банк стал более ориентирован на удовлетворение спроса клиентов, за это непродолжительное время клиентская база банка увеличилась более чем на 3 500. В непростой период, период финансового кризиса, банк не только выстоял и сохранил свое доброе имя, но и продолжает развиваться вместе с экономикой государства. ОАО «Белгородпромстройбанк» стал надежным и стабильным партнером для бизнеса и граждан.

Благоприятная финансовая ситуация в банке основывается на правильном и своевременном анализе эффективности управления доходностью. Эффективность банковской деятельности зависит от его способности приносить доход. Для оценки способности банка приносить доход, используют, кроме анализа системы абсолютных показателей доходности, анализ системы относительных показателей доходности (рентабельности). Анализ отчета о прибылях и убытках, позволяет оценить динамику удельного веса каждого из основных элементов совокупного дохода банка. По итогам данного вида анализа можно определить основные направления банковской деятельности, которые приносят максимальных доход банку. Так же можно определить изменения происшедшие за рассматриваемый период и по заключению которого можно будет судить о доходности, либо убыточности банка, в той или иной деятельности. Используя данные банковской отчётности за 3года(приложение), позволит в таблице 1 проанализировать структуру доходов ОАО «Белгородпромстройбанк».

Таблица 1

Анализ структуры доходов ОАО «Белгородпромстройбанк»

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Темп роста, % |  |  |  |  |  |  |
| Отклонение(+;-) | 2007г.к 2009г., тыс.р. | 45803 | -38808 | 5273 | -25304 | -2888 | -15924 |
| 2008г.к 2009г., тыс.р. |  |  |  |  |  |  |
| 2007г.к 2008г., тыс.р. |  |  |  |  |  |  |
| 2009 | Уд. вес, % | 12,3 | 67,5 | 2,3 | 16,2 | 1,7 | 100 |
| тыс. руб. | 48744 | 266705 | 8749 | 64432 | 6771 | 395401 |
| 2008 | Уд. вес, % | 0,17 | 77,1 | 0,6 | 19,7 | 2,7 | 100 |
| тыс. руб.  | 892 | 414226 | 3335 | 105713 | 12780 | 536946 |
| 2007 | Уд. вес, % | 0,72 | 74,2 | 0,84 | 21,81 | 2,34 | 100 |
| тыс.руб. | 2941 | 305513 | 3476 | 89736 | 9659 | 411325 |
|  ГодыВиды доходов | Размещение средств в кредитных организациях | Ссуды предоставленные клиентам | Вложения в ценные бумаги | Комиссионные доходы | Прочие операционные доходы | Всего |

Анализ динамики доходов показал, что за рассматриваемые нами отчётные периоды (2007-2009гг..),у банка присутствует нестабильная ситуация. Данное положение связано с финансовыми катаклизмами происходящие в России(и в мире) с сентября 2008 года, о чём и говорят показатели(удельный вес по многим видам доходов значительно снизился с докризисным 2007 годом). В 2007 года банк стал набирать обороты в предоставлении ссуд и значительно увеличил свои доходы, которые составили 305513тыс.руб.(74,2% от всех доходов), но уже в 2009 году данный показатель снизился на 6,7 процентных пункта(с 74,2 до 67,5) и составил 266705тыс.руб. Увеличились у банка затраты на создание резервов по кредитам и появилось приличное количество просроченных ссуд. Так же заметим значительное снижение комиссионных доходов на 5,61 процентных пункта (с 21,81% до 16,2%), свидетельствует о присутствии недоверия к банкам со стороны потребителей. Незначительно снизились прочие операционные доходы на 0,64 процентных пункта (с 2,34% до 1,7%). Зато можно отметить увеличение средств, размещённых в кредитных организациях на 11,58 процентных пункта и составили 45803тыс.руб,а так же вложение в ценные бумаги - 5273 тыс.руб, что на 1,46 процентных пункта больше, чем в 2007 году. Общее отклонение получилось отрицательным, что вовсе не свидетельствует о убыточной деятельности ОАО «Белгородпромстройбанк». В сложный период времени, банк максимально сократил свои расходы, тем самым поддерживая оптимальный уровень ликвидности. Данное значение свидетельствует о том, что во время кризиса, банк диверсифицировал свои средства, частично сделав вложения в ценные бумаги, разместив в кредитные организации, тем самым обеспечил себя в сложный период времени, пусть и незначительным, но всё же доходом.

4. Пути увеличения доходности в ОАО «Белгородпромстройбанк»

В последние несколько лет российский банковский рынок переживал период бурного роста. В условиях ажиотажного спроса на кредитные продукты со стороны бизнеса и населения, банки наступательно увеличивали объемы сделок, стремясь как можно быстрее нарастить долю рынка. Но текущие объективные экономические процессы в России и в мире потребовали от банков изменить приоритеты.

Чуть ранее было видно, что большинство крупных российских банков, в разной степени вовлеченных в кредитно-спекулятивный пузырь и в итоге получивших проблемы с доходностью и долгами, встали перед непростым выбором восстановления устойчивости.

Первый – самостоятельно рассчитываться с долгами за счет своих внутренних ресурсов. Стало очевидно, что это могут себе позволить не все, а лишь те банки, которые в период бума придерживались консервативной линии поведения на строительно-жилищном рынке и потому сумели сохранить доходность.

Второй вариант – увеличивать недостающие резервы за счет продажи иностранным финансовым группам крупной части своих активов.

Третий вариант – это поддержка со стороны государства. Но сначала у банков возникли стратегические нестыковки с правительством. Представители некоторых ведущих банков полагали, что правительство должно поддержать их долгосрочными кредитами, помогая тем самым рефинансировать долги, но взамен ничего не просить. Идея подводилась под тезис «поддержки национальной банковской системы». Но в правительстве сочли по-другому: если «спасать» банк, то в обмен на его активы, как это обычно делается в мировой практике. То есть правительство, выкупая «плохие» долги банка, соответственно, полностью или частично берет его под свой контроль. Судя по всему, такая схема не устраивает банкиров. Поэтому экспансия иностранных банков становится основным трендом финансового рынка. Но в итоге государство отказалось от участия(покупки) в активах частных банках и помогало банкам получать субординированные кредиты.

Популярность кредитных операций значительно сократилось, но возросли депозитные услуги и теперь перед банками стоит задача, восстановление первоначальный мощности и надежности. На первое место выходит качество кредитных портфелей, а также результативность банковского бизнеса в целом. Влияние кризиса на игроков российского банковского рынка, как и на их зарубежных коллег, оказалось огромным. Недостаток ликвидности лишил российские кредитные институты доступа к недорогим и длинным финансовым ресурсам западных банков, были ограничены и возможности национальных игроков фондирования на внутреннем рынке. Но самой серьезной проблемой, с которой столкнулись банки в результате кризиса, стал рост объемов «плохих» долгов. Его спровоцировал экономический спад, в результате многие заемщики начали испытывать финансовые трудности и потеряли возможность обслуживать взятые ранее кредиты. По данным ЦБ РФ, в марте 2009 года общий объем просроченных кредитов составлял порядка 4,8% общего кредитного портфеля участников российского банковского рынка, а к сентябрю 2009 года этот показатель достиг 6,7%,а уже к июлю 2010 данный показатель снизился до 2,3%.

Увеличение доходов, является основным приоритетом каждого банка. Но нам известно и то, что в операциях с большой доходностью, присутствует и большой риск. Поэтому, одной из самых важных и сложных задач, возникает в сфере финансовой деятельности перед менеджментом банка, заключается в балансировании между доходностью и риском, поиск их оптимального соотношения. Путей увеличения доходности коммерческого банка существует немало и каждый банк пытается разработать верное направление своей деятельности для получения максимального дохода. Какими бы положительными показателями доходности (рассмотрено в третьем вопросе) не обладал ОАО «Белгородпромстройбанк», мы попытаемся рассмотреть и по возможности предложить пути увеличения доходов.

Пути(способы) увеличения доходности коммерческого банка:

1. Операционные доходы.

1.1. Процентные доходы.

Данный вид дохода, как мы уже говорили, обладает наибольшим удельным весом(70%-80%) в общей сумме операционных доходов. Грамотная политика (мониторинг рынка, изучение поведения конкурентов) проведённая банком в сфере кредитования и привлечения денежных средств, является гарантом доходности. По итогам проведённых анализов, банк предпринимает меры по увеличению, либо снижению процентных ставок. Так как основная часть процентного дохода приходится на кредитные операции, то прерогатива банка – увеличение клиентов.

Если рассматривать кредитный портфель банка в целом, то ипотечное кредитование не столь популярно среди населения и причин на это несколько: высокий процент; нестабильный доход заёмщиков(особенно в период восстановления страны после мирового финансового кризиса). Поэтому наш способ(пусть на первый взгляд покажется простым) привлечения клиентов данного вида кредитования – уменьшение процентной ставки(от 13% в ОАО«Белгородпромстройбанк») по сравнению с конкурирующими банками. Данное уменьшение процентной ставки будет покрываться(а в дальнейшем приносить существенный доход) за счёт увеличения спроса, тем более, в период поддержания государством молодых семей – повышение материнского капитала, использование которого может идти на приобретение или улучшение жилищных условий, в том числе, погашение кредита(в частности, ипотечного).

Так же, для привлечения клиентов, можно усовершенствовать «контакт» между работниками банка и клиентами. Первое направление на улучшение системы управления качеством можно обозначить как один из первых этапов - консультирование, опирающееся на психологическую подготовку, методы стимулирования сотрудников, культуру общения, человеческие качества, имидж и т.д.

Следующим направлением является техника оформления и выдачи кредита, основанная на порядке взаимодействия служб, регламентирующих документах, материально-техническом и программном обеспечении, профессиональной квалификации сотрудников и т.д.

Третьим (связывающим) направлением является внедрение новых форм обслуживания. Оно включает в себя: маркетинговые подходы по изучению потребительского рынка, потребностей и предпочтений потенциальных клиентов; разработку новых и совершенствование устаревших форм обслуживания; внедрение форм и методов учета степени удовлетворенности клиентов; система предложения и согласования перспективных идей с высшими звеньями управления.

Для управления и повышения уровня качества формирующегося при консультировании клиента и приеме документов предлагается внести ряд изменений в работу сотрудников: во-первых, необходимо оптимально разграничить функции отдела кредитования по консультированию между его сотрудниками. Например, функции первых контактов и встреч с клиентами снять с консультанта операционного зала и полностью возложить на кредитных работников. Для этого целесообразно составить график консультирования (дежурства), с тем, чтобы каждый кредитный инспектор, допустим раз в неделю, имел возможность больше общаться с клиентами, находясь в фае операционного зала(в головном офисе, на ул. Народная 89), а не в кредитном отделе, где в постоянной суете нет времени и возможности для спокойной и полноценной беседы. В этом случае все сложные вопросы и запросы клиента будут напрямую адресоваться кредитному инспектору - полноценному участнику процесса оформления кредита, который сможет дать информацию «из первых рук»; во-вторых, будет полезным в рамках дополнительного образования либо повышения квалификации для кредитных инспекторов периодически организовывать курсы психологической подготовки, проводить тренинги по стрессовой разгрузке, конфликтам, обучать основам делового этикета, культуре речи и общения. Данные мероприятия просто необходимы для качественной работы с клиентом не только в процессе предоставления информации об услугах, но и на всех последующих этапах. Это смягчит характер общения при консультировании, снизит количество спорных и конфликтных ситуаций, обеспечит взаимопонимание, взаиморасположение и в целом будет способствовать формированию положительно имиджа банка, его сотрудников, а значит и услуг; в-третьих, важно создать дополнительную мотивацию кредитных работников, в форме морального и материального стимула.

1.2. Комиссионный доход.

Для увеличение данного вида доходов, ОАО «Белгородпромстройбанк» необходимы разработки рекомендаций по проектированию системы управления качеством услуг, т.е. цена соответствует качеству. Комиссионный доход, наш банк получает от большого объёма совершаемых им операций, в том числе на финансовых рынках(брокер и т.д.),но сейчас, данный доход в основном складывается из трех основных составных частей. Во-первых, это обслуживание населения по ежемесячным обязательным платежам, в том числе коммунальным и налоговым. В эту же категорию можно отнести периодические платежи населения за образовательные услуги, погашение кредитов банков. Во-вторых, это сектор переводов денежных средств от физических лиц, в том числе и переводы за рубеж. В эту категорию входят как банковские переводы, так и системные переводы денежных средств от одного физического лица другому. Третья категория — это разовые платежи физических лиц, например штрафы или оплата покупок по безналичному расчету. Кроме этого, комиссионным доходом является доход, получаемый от операций с банковскими картами(проведение разовых или необязательных безналичных платежей), интернет-банком и моментальных платежей через банкоматы и терминалы.

Сегодня на комиссионный бизнес обращено гораздо более пристальное внимание. В ситуации, когда доходы от кредитования уменьшились, он становится тем источником, который может увеличить доходы банков. В специализированных банках, которые давно сосредоточили свое внимание на комиссионной деятельности, доход от подобных операций (непроцентный доход). Что касается структуры этих доходов, то их характерной чертой является весьма небольшой размер дохода за отдельно взятую операцию, с одной стороны, и огромное количество таких операций — с другой (сотни тысяч или даже миллионы транзакций). Чтобы добиться этого, банк должен создать структуру, которая способна пропускать через себя большое количество транзакций. Это возможно только при создании разветвленной территориальной сети пунктов приема платежей, которая должна быть способна обслуживать население города, региона или даже нескольких субъектов. Если в зоне покрытия будет проживать несколько миллионов человек и их удастся привлечь в банк, то этот бизнес сможет сформировать значительную часть доходов банка. Сейчас рынок комиссионных услуг переживает период резкого роста конкуренции. Если раньше он находился на периферии интереса банковских структур, то теперь оказывается в самом его центре. Следствием этого неизбежно станет улучшение качества услуг. Платежи будут осуществляться быстрее, вырастет инфраструктура приемных пункт. Данный вид бизнеса будет расти, оформляться, структурироваться, систематизироваться. Уже сейчас во многих торговых точках на одной площади расположено несколько платежных терминалов разных систем. К конкуренции в этом сегменте подключатся и банки. На сегодняшний день основными вопросами остаются технологии и сервис. Использование информационно-технологических систем в данной области, позволяет эффективно контролировать затраты, увеличивать доходность и, как следствие, повышать конкурентоспособность банка. Система платежей должна быть, с одной стороны, максимально удобна и привлекательна для плательщика. В случае, если платежи проводятся через банкомат или платежный терминал, главной задачей становится максимальное упрощение работы с ним. Чем меньше кнопок должен нажимать человек, чем меньше цифр набирать — тем привлекательнее для него тот или иной сервис. Развитие этой системы невозможно без интернет-сервиса. Необходимы и программы повышения лояльности клиента, позволяющие «привязать» его к создаваемой платежной структуре. Это значит: отсутствие очередей, обученный персонал, максимальная автоматизация. Ручное заполнение квитанций окончательно уходит в прошлое. Стандартом становится система одного окна, уменьшается время на проведение каждой операции. Стандартом станут единые базы данных, с помощью которых клиент сможет оплатить свои ежемесячные платежи без квитанций, только назвав фамилию или адрес. Более того, из них же(единых баз) клиент сможет, например, узнать сумму всех своих задолженностей.

1.3. Доходы от операций на финансовых рынках.

На финансовых рынках банк может выполнять функции брокера, дилера,

Операции купли/продажи ценных бумаг, иностранной валюты, драгоценных метало, финансовых деривативов(фьючерсы и опционы) в последнее время стали приносить существенный доход. С кризисом «пришло» и резкое колебание всевозможных котировок и курсов. Большинство банков сумело получить прибыль благодаря спекулятивным операциям с валютой. Эта прибыль сумела перекрыть потери финансовых организаций от кредитования. Но сегодняшняя ситуация не является гарантом того, что котировки не пойдут резко вниз, поэтому выходом в данной ситуации является подробное изучение показателей рынка и краткосрочные вложения в финансовые инструменты.

Ещё одним способом увеличения доходности на рынке, является увеличение собственных котировок акций. Банки - это в основном акционерные общества, поэтому рыночная оценка собственного капитала банка определяется объемом капитализации, т.е. суммарной курсовой стоимостью выпущенных акций, имеющих регулярные котировки. Из этого следует, что наилучшими управленческими решениями надо признать те, которые обеспечивают рост котировок банковских акций. Рыночная цена акций банка возрастает при двух обстоятельствах: ожидается повышение дивидендных выплат при неизменном риска или снижение риска при стабильной доходности. Следовательно, управленческие решения должны направляться на повышение рыночной цены акций банка, но ожидаемое влияние этих решений на котировки акций можно оценить лишь в процессе анализа соотношения прибыли и риска, ведь именно этот механизм работает на рынке. Поэтому даже незначительное увеличение дивидендов непосредственно перед эмиссией акций, положительно отразиться на котировке.

1.4. Прочие операционные доходы.

Включают в себя переоценку драгоценных металлов, ценных бумаг и средств в иностранной валюте. Данный вид доходов неоднороден по форме и степени стабильности, поэтому разработать определённую стратегию невозможно(либо существенно сложно).

2. Доходы от прочей(побочной) деятельности.

Данный вид включает в себя доходы, полученные в форме дивидендов; доходы непредвиденного характера(реализация и сдача в аренду имущества банка). В перечисленных видах деятельности, можно отметить, что для получения доходности в виде дивидендов, следует приобретать акции финансово стабильных компаний(организаций). Последнее время в ОАО «Белгородпромстройбанк» развита аренда индивидуальных банковских сейфов. Удачное расположение головного офиса и дополнительных офисов, вблизи рынков и крупных магазинов, позволяет, в большинстве случаев, предпринимателям, безопасное хранение своих денежных средств и материальных ценностей.

3. Прочие доходы.

В данном виде не существует каких-либо модернизаций, ведь получение дохода, например пени, нельзя предугадать. Данные доходы негативны для банка и должны минимизированы, т.к. отражают ухудшение положения заёмщиков(штрафы, пени, неустойки) и лишь частично покрывают потери.

Рассмотренные нами пути увеличения доходности коммерческого банка дают представления о том, что каждый банк индивидуально их разрабатывает. В целом же, способы увеличения доходов для любого банка одинаковы, разница будет заключаться в приоритетах доходов, т.е. разрабатывать методы лишь в требуемые виды доходов, а так качества исполнения поставленных целей.

Даже не вдаваясь во все тонкости и сложности долгосрочного планирования, распределения обязанностей, высшее руководство банка устанавливает общее направление увеличения доходности, где задаются все объекты доходности. Для решения этой задачи необходимо задать согласованные операционные и финансовые правила, удобные для существующей экономической среды. Только когда этот набор взаимосвязанных и действенных объектов доходности для всех организационных подразделений, видов продукции и клиентских групп задан, — можно начинать первые, самые простые, этапы осуществления деятельности. Чтобы избежать всех проблем, а также поддержать финансовое состояние в экономически сложный период, банкам необходимо внедрить надежный, полностью контролируемый процесс управления доходностью. Очевидно, единой системы, подходящей для всех банков не существует. Каждый банк должен учитывать собственные требования, цели и особенности экономической среды. Тем не менее, ряд рекомендаций, основанных на ошибках и достижениях прежних лет, совершенно необходимо учесть.

Заключение

Управление доходностью — это планирование, оценка и контроль, а также интерпретация прибыльности организаций, услуг и отношений с клиентами.

В этом определении есть несколько важных элементов. Во-первых, управление доходностью — это законченный управленческий процесс, а не просто аналитическая учетная процедура. Во-вторых отличие от ряда других методов, управление доходностью делает акцент на счете прибылей и убытков и лишь во вторую очередь на балансе. В рамках управления доходностью, прибыльность не только отражается в отчетах, но планируется, оценивается и интерпретируется. Планирование гарантирует, что усилия компании будут направлены на достижение корпоративных целей, оценка (измерение) подразумевает контроль и корректировку процесса относительно исходного плана путем сопоставления полученного дохода по отношению к связанным с ним расходам. Интерпретация обеспечивает действенную картину функционирования бизнеса и отдельных его участников, служит базой для следующего цикла планирования.

Управление доходностью включает в себя мониторинг определенных типов статистических показателей. Прибыли банка можно оценивать по четырем направлениями — по организационным подразделениям, по продуктам, по счетам (клиентам), и (в некоторых случаях) по каналам сбыта. Доходность подразделений — наиболее известный и понятный показатель, так как он присутствует в любой банковской отчетности, отражая эффективность всех организационных единиц. Однако качественная система управления доходностью должна оценивать доходность продуктов, клиентов и каналов.

Этот подход очень важен, если банк стремится к реализации скоординированных планов, нацеленных на максимальное повышение показателей и сохранение приемлемых границ рисков. Показатели доходности организационных подразделений необходимы для высшего руководства — для распределения ресурсов, выявления проблем, выполнения контроля расходов, а также для мониторинга эффективности работы управленцев высшего звена. Оценка доходности продуктов, клиентов и каналов сбыта, в свою очередь, является базисом для выявления проблем, для решения задач ценообразования, а также помогает в расчете эффективности услуг и менеджеров по работе с клиентами.

Базовые типы статистических показателей доходности часто применяются с целью упростить задачу оценки для руководства. Такой процесс называет сегментацией — выделением групп с похожими свойствами, согласно специфическим требованиям бизнеса. Смысл этого процесса заключается в том, чтобы провести количественную оценку сегментов во времени и с учетом ряда рыночных условий. Попытка оценить и спланировать покупательский потенциал каждого сегмента, а также задать управленческую стратегию, позволяющую максимизировать доходность как отдельных элементов, так и сегментов в целом, является одним из ключевых этапов управления доходностью бизнеса. Все чаще и чаще банки имеют такую структуру, что несколько организационных подразделений одновременно работают с определенными видами продуктов и группами клиентов. В этом случае прибыльность оценивается одновременно по нескольким направлениям (по организационным подразделениям, продуктам и/или клиентам). Например, доходность потребительских кредитов (продукта) может быть такой же, как у подразделения (организационной единицы), специализирующегося на подобном кредитовании.

В определении управления доходностью неявным образом заложено использование технологии трансфертного управления ресурсами. Содержательный расчет доходности организации требует вычисления трансфертных ставок, расходов и доходов. Управление доходностью в банковской сфере подразумевает моделирование денежных потоков, в том числе кредитных и депозитных. Эти модели используются для генерации трансфертных ставок, отражающих экономические характеристики конкретных инструментов. Средства управления доходностью позволяют рассчитать чистую приведенную стоимость всех операций, связанных с денежной наличностью. Этот показатель дает дополнительное представление о будущих результатах, что позволяет в некоторой мере оценить доходность бизнеса в ближайшей перспективе.

Управление доходностью должно обеспечивать базу для эффективного менеджмента затрат. В этой методике используются все типы учета затрат, начиная с самых распространенных методологий — фактического, стандартного и гибкого планированного расчета затрат. Однако традиционные методы учета расходов не удовлетворяют множеству современных требований. Руководство получает информацию, не достаточную для точной интерпретации динамики расходов компании и постоянного повышения доходности отдельных продуктов, клиентов и рынков. В связи с этим встает задача использования продвинутых методов, таких как функционально-стоимостной анализ (ФСА). ФСА предполагает распределение затрат по процессам, функциям, центрам затрат и т.п. Этот метод не только упрощает оценку вклада в доходность отдельных продуктов, но и позволяет разрабатывать специальные стратегии для повышения прибыльности.