**11- тақырып. Өнеркәсіп жоспарындағы көрсеткіштер және бизнес-жоспардағы қаржы жоспары**

**1. Өнеркәсіп жоспары көрсеткіштері**

**2. Қаржылық жоспарлау**

**1**.Өнеркәсіп жоспары көрсеткіштердің жүйесінде көлемді және үлестік көрсеткіштерді айырады.

Көлемді көрсеткіштер түгел өндірістің, бөлек процесстер және факторлардың, онда қатысушылардың абсолютті көрсеткіштерін анықтайды. Мысалы: жалпы өндірілген өнім көлемі, механикалық жасақтау көлемі, еңбек шығындарының көлемі, материалды ресурстардың көлемі.

Үлестік көрсеткіштер екі немесе одан да көп бір бірімен байланысты көрсеткіштердің қатынасын көрсетеді. Мысалы, өнім бірлігіне қажет металл шығыны, өндірістің қуат бірлігіне қажет капиталды салымдар.

Өнеркәсіп жоспары көрсеткіштердің санын көрсетуде натуралды, еңбек және құндық өлшеуіштер пайдаланылады.

Натуралды өлшеуіштер өндіріс көлемін, материал ресурстарын жоспарлау үшін пайдаланады. Олар әрбір көрсеткіштердің санын және сапалық сипаттамасын анықтауға қажет.

Өндіріс көлемінің еңбек өлшеуші өнім қажетті еңбек күшінің көлемін сипаттайды, ол норма-сағатпен белгіленеді.

Натуралды және еңбек өлшеуіштері еңбек өнімділігін, еңбек ақы көлемін, т.б. есептеуге қажет.

Тауарлы-ақшалық қарым-қатынас шарттарда маңызды орынды құндылық (ақшалық) өлшеуіштер сақтап отыр. Құндық көрсеткіштер көмегімен өнеркәсіптің даму динамикасын, пропорцияналдар мен қарқындарды анықтап, жоспарлаудың барлық бөлімдерін байланыстырады.

**2.**Кәсіпкерліктің қызметінің негізгі элементі-жоспарлау болғандықтан, бизнес-жоспардағы маңыздысы қаржылық жоспарлау болып табылады.

Мекеменің қаржылық ресурстарын тиімді басқару мекеменің өндірістік процессін, қарым-қатынастарын, қаржылық түсімдерін тиімді жоспарлау деңгейімен анықталады.

Сонымен қаржылық жоспарлау - мекеменің экономикалық дамуын жабдықтау бойынша нормативтік-көрсеткіштер мен қаржылық механизімнің құрамдас жүйесі және экономикалық, әлеуметтік жоспарлаудың күрделі бөлігі. Қаржылық жоспарлаудың ерекшелігі - өндірістік материалдық - заттық элементтерімен салыстырғанда ақшалай құалдардың еркін қозғалысыменанықталатын ақшалай формаларда жасалуы.

Қаржылық жоспарлаудың объектісі-кірістер мен түсімдердің құрылуы мен таратылуы, орталықтандырылған және жергілікті қаржылай қорлардың құрылуы мен оларды шығындау.

Қаржылық жоспардың мазмұнды-қаржылық кірістері мен түсімдерді тарату мен құру бойынша экономикалық процесстерді алдын-ала маневрлеу мүмкіндіктерін анықтау.

Қаржылық жоспарлаудың міндеті- шаруашылық субъектілерінің дамуын тексеруге, қаржылық ресурстардың материалдық-заттық элементтерімен сәйкестігін сақтау.

Мекеменің жағымды қаржылық жағдайы оның құралдарының құрылу көзі мен шығындау бағыттарын тиімді жоспарлау бойынша анықталады.

Мекеменің мақсатары мен міндеттеріне сай алуан түрлі мазмұндағы қаржылық жоспарлар жасалады жоспарлау бағыты мекеменің даму стратегиясымен сай келеді. Нарық жағдайында қаржылық жоспарлауға көп мән беріп отыр. Тиімді басқаруды жүзеге асыру мақсатында ағымдық және перспективтік даму міндеттерін бизнес – жоспарлар жасалады. безнис жоспарда мекеменің қаржыландыру стратигиясы көрінісі табады, алуан түрлі жағдайлар мен вариянттар болжамданып, нарықтағы мекеменің мүмкіндіктері бағаланады.

Бизнес жоспарлау процесін құру үшін фирма өз ресурстарымен ой пікірлерді пайдалану. Мысалы; жаңа техникалық енгізу нарықта жоқ жаңа зат өнім қызмет көрсету түрін ойлап табу. Осыларды ой пікірлерге жатқызуға болады. Фирманың ресурстарына техникалық мамандары қаржысы, капиталы тағы басқа жатқызуға болады. Жан жақты даму деген мағынаны білдіреді. Өндірісті дивиденция – дегеніміз өнімнің бір бірімен болатыны емес, көптеген түрлерінің көбейту болып табылады. Диверсификация жолдарын талдау деп бір өнім бірлігін өндірілгенде дағдарысқа ұшыраған жағдайда жағдайда өндіріске жаңа енгізіп, өнімнің басқа түрлері өндіріледі. Мысалы: құртқа өндіретін фирманың қаржылық жағдайы фирма өнімнің өтімділігінің төмендігінен немесе қаржының көптігінен өндіріске жаңа техникалық конфет өндіретін цех алушы мүмкін. Дивирсефикациялау жолдарын талдауда төменгідегі жағдайларымен ескеріледі:

1. Шығаратын өнімнің сапасы көлемі, бәсекелестік қабілетін талдау

2. Кадрлық саясатты талдау

3. Жаңа өнімді шығарудағы мекеменің табысын талдау

Фирма ішілік саясат – дегеніміз фирманың алдына қойған мақсатына жетуі үшін қолданылатын бағыт бағдарламасы. Фирма ішілік саясаттың құру көздері өнім сапасы, бәсекелестер. Сонымен бірге фирманың сыртқы факторлары да әсер етеді. Фирма ішілік саясат бұл фирманың ішкі ортасының жұмысы. оған фирманың кадрлары да жатады. Ой пікір – фирма – фирма ресурстары – Ой пікірлердің пайда болу кедергілері- инвестор капиталы – бизнес жоспарлау процесі – фирма капиталы – жалпы капитал – жалпы пайда – инвестор пайдасы- жалпы пайданың бөлінуі – фирма пайдасы.

**Өзін -өзі тексеру сұрақтары**

1. Жоспар көрсеткіштері қандай ?
2. Қаржылық жоспарлаудың ерекшелігі қандай ?
3. Қаржылық жоспарлау дегеніміз не ?

**Әдебиеттер:** /9/,/7/,/1

**12- тақырып. Бизнес-жоспардағы қаржы жоспарының негізгі мақсаттары мен мәні**

**1.** **Бизнес-жоспардағы қаржы жоспарлауы**

**2.** **Қаржылық жоспардың мақсаты**

**1.**Бизнес-жоспардағы қаржы жоспарлаудың негізгі мақсаттары мыналар:

1. мекеменің қаржылық, инвестициялық өндірістік қызметін қаржылық ресурстармен жабдықтау;
2. капиталды тиімді салу немесе орналастырудың жолдарын анықтау, оны радиональды пайдалану деңгейін бағалау;
3. қаржылай құралдарды тиімді, үнемді пайдалану есебінен пайданы арттырудың шаруашылық ішілік резервтерін анықтау;
4. контрагенттермен, банкпен, бюджетпен қаржылық қатынастарды тағайындау;
5. акционерлер мен инвесторлардың пікірлерін қорғау мен қолдау;
6. мекеменің төлемдік қабілеттілік, қаржылық және несиені өтеу жағдайларын бақылау;

Нарықтық экономика мекемелерден сапалы қаржылық жоспарлауды талап етеді, себебі жасалынған жоспардың жағымсыз салдарынан мекеменің өзі жауап береді.

Жаңа экономикалық жағдайларда қаржылық жоспарлаудың кең қолдауын қолдаумен бірге, Қазақстан Республикасында шектейтін факторлар да бар:

1. Қазақстандық нарықтың, қоғамдық өмірдің барлық сфераларындағы зор өзгерістермен байланысты тұрақсыздық деңгейі;
2. мекемешілік қаржылық жоспарлау сферасындағы тиімді нормативтік-құқықтық базасының болмауы;
3. жоспарлау облысындағы сенімді қаржылық мүмкіндіктердің шектелуі.

Қаржылық жоспарлаудың мәні мынадай факторлармен ашылады:

1. стратегиялық мақсаттарды, нақты қаржылық көрсеткіштерге айналдырады;
2. қаржылық жобалардың өмір сүруі қабілетін анықтау мүмкіндіктерін ашады;
3. сыртқы қаржыландырудың иеленудің құралы болып табылады;
4. контрагенттермен, банкпен, бюджетпен қаржылық қатынастарды тағайындау;
5. акционерлер мен инвесторлардың пікірлерін қорғау мен қолдау;
6. мекеменің төлемдік қабілеттілік, қаржылық және несиені өтеу жағдайларын бақылау;

Жаңа жағдайларда мекеме қаржылық жоспардың көмегімен салықты шегергеннен қалған пайданы шығындау бағыттарын анықтайды.

**2.**Қаржылық жоспарды жасаудағы мақсат - қаржылық көрсеткіштердің шамасын болжау негізінде қаржылық ресурстар, капитал мен резервтердің мүмкін көлемін анықтау.

қаржылық жоспарлаудың басты кезеңі мекеменің стратегиясы болып табылады, яғни шаруашылық субъектінің шығындар мен жоғары пайда деңгейін қамтамасыз ететін бөлімшелері.

Шығындар орталығы- төмен рентабельді, коммерциялық емес бөлімшелері болып табылады.

Қаржылық жоспарлау мекеме қызметінің барлық жағын қамтып, мекеменің қаржылық жағдайын жақсарту мен сауықтыру мақсатында қаржылай, еңбек пен материалдық ресурстардың құралуы мен шығындалуын бақылайды.

Мекемедегі қаржылық жоспарлау шаруашылық қызметті жоспарлаумен тығыз байланысты. Бизнес жоспардағы қаржылық жоспарды жасау процесінде мыналар анықталады:

1. өнімге келетін шығындар;
2. өнімді өткізуден түсетін кіріс көлемі;
3. қаржылық түсімдер;
4. амортизация мөлшері;
5. инвестицияның қаржыландыру көздері;
6. айналым құралдарына қажеттілік;
7. пайданы шығындау мен тарату;
8. бюджетпен қарым-қатынас;
9. банкпен, бюджеттен тыс қорлармен байланыс;

Мекемедегі қаржылық жоспарлау мынадай бағыттарда жасалады:

1. мекеме қызметін ақшалай құралдармен, қаржылық ресурстармен

қамтымасыз ету;

1. мекеменің негізгі және қосалқы қызмет түрлері бойынша пайданы

арттыру;

1. бюджетпен, бюджеттен тыс қорлар, банктер, кредиторлар мен

дебиторлармен қаржылық байланыстарды ұйымдастыру мен нығайту;

1. жоспарланатын кірістер мен шығындардың нақты тепе-теңдігін

қамтымасыз ету;

1. мекеменің қаржылық тұрақтылығын қамту.

**Өзін -өзі тексеру сұрақтары**

1.Бизнес-жоспардағы қаржы жоспарлаудың негізгі мақсаттары қандай ?

2.Шығындар орталығы дегеніміз не ?

3.Қаржы жоспарының мәні неде ?

# Бизнес-планирование в коммерческом банке на примере КБ Приватбанка

**скачать Бизнес-планирование в коммерческом банке на примере КБ Приватбанка - реферат**

СОДЕРЖАНИЕ

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ВВЕДЕНИЕ………………………………………………………………………………… . | | | 3 |
| 1 | ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПЛАНИРОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ……………………………………………………………………………… . | | 5 |
|  | 1.1 | Сущность банковской деятельности……………………………………………. | 5 |
|  | 1.2 | Понятие и сущность финансового планирования……………………………… | 8 |
| 2 | АНАЛИЗ эффективности краткосрочного кредитования……… . | | 11 |
|  | 2.1 | Схема и методы проведения анализа эффективности краткосрочного кредитования……………………………………………………………………… | 11 |
|  | 2.2 | Оценка кредитных операций КБ «Приватбанк»…… ………………………… | 14 |
|  | 2.3 | Структурно-динамический анализ краткосрочных кредитных вложений и процентной политики КБ……………………………………………………… . | 26 |
| 3 | РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНА В НАПРАВЛЕНИИ КРАТКОСРОЧНЫМ КРЕДИТОВАНИЕМ И ВЫРАБОТКА ПУТЕЙ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ… ………………………………………… | | 33 |
|  | 3.1 | Планирование краткосрочного кредитования и оценка качества краткосрочного кредитного портфеля КБ……………………………………… | 33 |
|  | 3.2 | Математическая модель планирования ценовой стратегии с учетом кредитного риска на примере ЗАО КБ «ПриватБанк»………………………… | 38 |
|  | 3.3 | Математическое моделирование при планировании привлекательности рыночных сегментов…………………………………………………………… | 46 |
| 4 | ОХРАНА ТРУДА………………………………………………………………………. | | 50 |
|  | 4.1 | Анализ системы управления охраной труда в КБ «ПриватБанке»…………… | 50 |
|  | 4.2 | Анализ управления охраной труда в КБ «ПриватБанке»……………………… | 56 |
|  | 4.3 | Организация безопасных условий труда на рабочем месте…………………… | 57 |
|  | 4.4 | Обеспечение пожарной безопасности на предприятии……………………… | 58 |
| ЗАКЛЮЧЕНИЕ……………………………………………………………………………… | | | 60 |
| СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ……………………………… . | | | 64 |
| ПРИЛОЖЕНИЯ | | |  |

**ВВЕДЕНИЕ**

Одним из главных элементов современной экономики, является банковс­кая система. Крепкие и устойчивые банки означают стабильную эко­номику и наоборот, банкротства банков, невозвращенные кредиты, неуплаченные проценты - все это ослабляет банковскую систему и говорит о болезни экономики.

Банковский менеджмент в общем виде представляет собой управление отношениями, связанными со стратегическим и тактическим планированием, анализом, регулированием, контролем деятельности банка, управлением финансами, маркетинговой деятельностью, персоналом, осуществляющим банковские операции. Другими словами, это — управление отношениями, касающимися формирования и использования денежных ресурсов, то есть взаимоувязанная совокупность финансового менеджмента и управления персоналом, занятым в банковской сфере. Разделение банковского менеджмента на финансовый менеджмент и управление персоналом в коммерческом банке обусловлено структурой объекта, на который направлены управляющие воздействия банковского менеджмента. Поэтому его можно рассматривать как деятельность по внутрибанковскому регулированию, которая направлена, в первую очередь, на соблюдение требований и нормативов, установленных органами государственного надзора.

Тема дипломной работы: «Совершенствование методики планирования в коммерческих банках».

Актуальность выбранной темы заключается в том, что менеджмент является важным инструментом устойчивости банка, его неуязви­мости при любых внешних потрясениях. Содержание банковского менеджмента составляют: планирование, анализ, регулирование, контроль.

Бизнес - планирование позволяет заглянуть в будущее банка, предусмотреть цели, сферу, масштабы и ре­зультаты его деятельности в соизмерении с источни­ками и затратами. Процесс планирования включает составление перспективных и текущих планов-прог­нозов, назначение которых состоит в том, чтобы обеспечить коллективу банка понимание общих задач, стратегии и тактики их выполнения, а также ресурсов, имеющихся в распоряжении банка. Кроме того, планирование определяет рамки, границы, в которых предстоит работать сотрудникам. Планирование позволяет взаимоувязать все стороны деятельности банка через сводные показатели, увязать их выполне­ние с интересами коллектива посредством системы материального и других видов стимулирования труда. Планы позволяют определить направления поиска новых сфер и методов деятельности в условиях кон­куренции на денежном рынке.

Таким образом, планирование представляет собой многоуровневый процесс, охватывающий все подразделения банка и определяющий локальные и общие перспективы раз­вития банка. А результатом планирования является разработка бизнес-плана (сводного плана развития банка), а также оперативных планов по отдельным направлени­ям (кредитная, инвестиционная, депозитная, процент­ная, кадровая и др. политика).

Главной целью дипломной работы является разработка бизнес-плана по микрокредитованию филиала коммерческого банка и определение путей по совершенствованию методики бизнес-планирования.

Для достижения поставленной цели в дипломной работе решаются следующие задачи: 1) изучить теоретические основы планирования в КБ, раскрыть сущность банковской деятельности, и дать понятия финансового планирования; провести анализ эффективности краткосрочного кредитования на примере КБ «ПриватБанка»; разработать бизнес-план в направлении краткосрочного кредитования, выбрать и определить наиболее эффективную ценовую стратегию КБ.

**1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПЛАНИРОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ**

**1.1 Сущность банковской деятельности**

Специфика банка определяется особенностями его деятельности. Результатом этой деятельности является создание банковского про­дукта. Банковским продуктом являются: создание платежных средств и предоставление услуг.

Создание платежных средств проявляет себя на уровне экономи­ки в целом (или, как говорят, на макроуровне). Известно, что об­мен продуктами труда производится не в форме обмена одного про­дукта на другой, а в форме купли-продажи. Товаропроизводитель предлагает рынку свой товар. Покупатель в свою очередь может приобрести необходимый ему товар только в том случае, если он продаст свой собственный продукт. В рыночном хозяйстве для совер­шения акта купли-продажи нужны деньги как всеобщее платежное средство. Без их помощи обмен труда между товаропроизводителями может не состоятся. Банк в лице Национального банка производит вы­пуск денег, необходимых для обращения, для приобретения и потреб­ления материальных благ и продолжения процесса воспроизводства.

Второй составной частью продукта банка являются предостав­ляемые им услуги. Их можно классифицировать следующим образом (табл.1):

Таблица 1 – Обобщенная классификация банковских услуг

|  |  |
| --- | --- |
| **Критерии классификации** | **Тип предоставляемых услуг** |
| В зависимости от соответствия специфике банковской деятельности | Специфические услуги  Неспецифические услуги |
| В зависимости от субъектов получения услуг | Юридические лица  Физические лица |
| В зависимости от способа формирования и размещения ресурсов банка | Активные операции  Пассивные операции |
| В зависимости от оплаты за предоставление | Платные услуги  Бесплатные услуги |
| В зависимости от связи с движением материального продукта | Услуги, связанные с движением материального продукта  Чистые услуги |

Банковские услуги прежде всего можно подразделить на специ­фические и неспецифические услуги. Специфическими услугами яв­ляется все то, что вытекает из специфики деятельности банка как особого предприятия. К специфическим услугам относятся три вида выполняемых ими операций:

1) депозитные операции,

2) кредитные операции,

3) расчетные операции.

Депозитные операции связаны с помещением денежных средств клиентов в банк во вклады (депозиты). Исторически данной опера­ции предшествовала сохранная операция, когда люди помещали свои ценности на сохранение в банки, обеспечивающие надежность и безо­пасность сбережений. В последующем сохранность денежных средств стала перерастать в сохранность от обесценения. Люди стали поме­щать свои денежные ресурсы в банк не только как в наиболее удобное, безопасное место, но и в целях получения дохода, их сохране­ния от обесценения, инфляции. За помещение денег на депозит клиенты банка получают ссудный процент.

Кредитная операция является основной операцией банка. Не случайно банк иногда называют крупным кредитным учреждением. И это действительно так: в общей сумме активов банка основной удельный вес составляют кредитные операции. Чаще всего за счет кредитования клиентов банк получает и большую часть дохода.

**1.2 Понятие и сущность финансового планирования**

Финансовое планирование - это планирование всех доходов и направлений расходования денежных средств банка для обеспечения его развития. Финансовое планирование осуществляется посредством составления финансовых планов разного содержания и назначения в зависимости от задач и объектов планирования.

Исходя из этого финансовые планы можно разделить на перспективные, текущие и оперативные.

Примером сочетания перспективного и текущего планирования является бизнес-план, который принято разрабатывать в экономически развитых странах при создании нового направления деятельности либо создания нового структурного подразделения банка. Он составляется на период от трех до пяти лет, поскольку как показывает практика, плановые разработки на более длительные периоды не могут быть достоверными.

Бизнес-план не является только финансовым планом, он необходим для разработки стратегии финансирования или привлечения конкретного инвестора на определенных условиях к участию в создании новой программы.

Составление бизнес-плана, несомненно, способствует внутреннему управлению банком, так как он разрабатывается на основе постановки целей, способов их практического осуществления, увязки финансовых, материальных и трудовых ресурсов. Профессиональное составление бизнес-плана позволяет сохранить средства инвесторов и снижает вероятность банкротства.

Руководство банком все время находится перед необходимостью выбора. Оно должно осуществлять выбор оптимальной цены реализации плана, принимать решения в области кредитной и инвестиционной политики и много другое.

Необходимо добиться такого положения, чтобы вся деятельность банка в комплексе была бы рентабельна и обеспечивала бы денежные поступления в объеме, удовлетворяющем заинтересованные в результатах работы банка группы лиц (владельцев, кредиторов и пр.). Описание ожидаемых результатов экономической деятельности в будущий период имеет место при составлении бюджетов (планов) банка.

Как правило, различают краткосрочное и долгосрочное планирование. Значение некоторых из принимаемых решений распространяется на очень долгую перспективу. Это относится, например, к решениям в таких областях, как приобретение элементов основного капитала, кадровая политика. Такие решение определяют деятельность банка на много лет вперед и должны быть отражены в долгосрочных планах (бюджетах), где степень детализированности обычно бывает довольно невысока. Долгосрочные планы должны представлять собой своего рода рамочную конструкцию, составными элементами которой являются краткосрочные планы.

В основном в банковском менеджменте используется краткосрочное планирование и имеют дело с плановым периодом, равным одному году. Это объясняется тем, что за период такой протяженности, как можно предположить, происходят все типичные для жизни банка события, поскольку за этот срок выравниваются сезонные колебания конъюнктуры. По времени годовой бюджет (план) можно разделить на месячные или квартальные бюджеты (планы).

Невозможно выработать общие правила, устанавливающие степень детализации бюджета. В первую очередь она зависит от того, насколько высок уровень надежности составляемых расчетов. Кроме того, в каждом конкретном банке необходимо оценить степень необходимой детализации бюджетов для обеспечения координации отдельных запланированных действий.

Организация планирования зависит от величины банка, т.е. величины его активов.

В литературе о планировании в банковской деятельности обычно различают две схемы организации работ по составлению бюджетов (планов): по методу break-down (сверху-вниз) и по методу build-up (снизу-вверх). По методу break-down работа по составлению бюджетов начинается “сверху”, т.е. руководство банка определяет цели и задачи, в частности плановые показатели по прибыли. Затем эти показатели во все более детализированной, по мере продвижения на более низкие уровни структуры банка включаются в планы подразделений. По методу build-up поступают наоборот. Например, расчет показателей начинают отдельные подразделения, и затем уже руководитель отдела банка сводит эти показатели в единый бюджет (план), который в последствии может войти составной частью в общий бюджет (план) банк.

Методы break-down и build-up представляют две противоположные тенденции. На практике не целесообразно использовать только один из этих методов. Планирование и составление бюджетов представляют собой текущий процесс, в котором необходимо постоянно осуществлять координацию бюджетов различных подразделений банка.

Таким образом, банк должен осуществлять планирование и контроль в двух основных экономических областях. Речь идет о прибыльности (рентабельности) его работы и финансовом положении. Поэтому бюджет (план) по прибыли и финансовый план (бюджет) являются центральными элементами внутрифирменного планирования.

В разрезе рассматриваемой темы дипломной работы в следующей главе рассмотрим мероприятия, повышающие доходность КБ на примере «ПриватБанка» по операциям микрокредитования. Для этого необходимо будет провести анализ этих операций, и выработать пути, повышающие их эффективность.

**2 АНАЛИЗ эффективности краткосрочного кредитования**

**2.1 Схема и методы проведения анализа эффективности краткосрочного кредитования**

Для того, что бы приступить к планированию деятельности банка в области микрокредитования, необходимо провести анализ финансово-экономической деятельности по краткосрочному кредитованию, который включает в себя углубленный анализ краткосрочных кредитных вложений, процентной политики по краткосрочным кредитным операциям и общий анализ доходов и расходов банка, их влияние на прибыль.

Анализ деятельности коммерческого банка включает:

- оценку состояния и результатов деятельности банка за отчетный период;

- сравнение финансового состояния и показателей деятельности с показателями других банков либо с прошлым периодом;

- обобщение результатов анализа и подготовку рекомендаций для принятия управленческих решений, направленных на улучшение деятельности банка.

Информационной базой для проведения анализа являются: данные синтетического учета (оборотные ведомости, бухгалтерские книги), аналитического учета (лицевые счета, журналы, картотеки), банковский баланс и другие формы статистической отчетности, банковские договора. Основным инструментом анализа является баланс банка, который состоит из активной и пассивной частей. Активы включают в себя все имущество, которым владеет банк, движимое и недвижимое, в том числе денежную наличность, ценные бумаги, оборудование и так далее. Схема проведения анализа представлена в приложении .

Краткосрочные кредиты, выданные банком, являются одной из основных статей актива. Пассивы состоят из всех обязательств банка: остатки на расчетных счетах, вклады физических лиц, депозиты юридических лиц и другие.

В процессе анализа применяются такие методы как метод сравнения, группировки, коэффициентов.

Метод сравнения дает возможность определить причины и уровень динамических изменений по статьям, их влияние на ликвидность банка и прибыльность операций. Также будут определены резервы повышения доходности операций банка по краткосрочному кредитованию.

Метод группировки дает возможность понять суть основных процессов, происходящих в ЗАО КБ «ПриватБанк».

Метод коэффициентов дает возможность определить качественную взаимосвязь между статьями, разделами или группами статей. Определяется удельный вес статей в общем объеме пассива или актива, рассчитываются темпы роста, коэффициенты ликвидности.

Углубленный анализ краткосрочных кредитных операций и ценовой политики банка включает в себя следующие виды анализа: функциональный, структурный, операционно-стоимостной.

Функциональный анализ позволит определить специализацию деятельности коммерческого банка, его роль в обслуживании рыночных сегментов, формы и перспективы деятельности на других рынках, дает оценку эффективности и целесообразности кредитной политики. Анализ осуществляется на основе данных о структуре и динамике краткосрочных кредитных вложений в разрезе отраслевых сегментов. Удельные веса сегментов будут характеризовать степень их важности для банка. Систему приоритетов дополняет рассмотрение ценовой стратегии в динамике по отраслевым сегментам.

Структурный анализ осуществляется, например, при анализе краткосрочного кредитного портфеля банка в целом и по группам риска в частности.

Операционно-стоимостной анализ углубляет определение доходности банка и дает представление о стоимости рентабельности конкретных операций. На основе анализа определяется значение каждого фактора на формирование прибыли и разрабатываются на его основе мероприятия по максимизации дохода.

**2.2 Оценка кредитных операций КБ «Приватбанк»**

ПриватБанк осуществляет кредитование малого и среднего бизнеса в рамках программы поддержки малого и среднего бизнеса. Предоставление таких кредитов производится по методике микрокредитования.

Предоставление кредита по методике микрокредитования возможно как за счет средств ПриватБанка так и с использованием ресурсов международных организаций.

Программа микрокредитования развивается в рамках сотрудничества с международными финансовыми организациями:

• ЕВRD (ЕБРР - Европейский банк реконструкции и развития) в рамках программы SМЕ1 (Small and micro enterprise) с лимитом 8 500 000 долларов США. Консупьтацтонную поддержку осуществляет IРС (International Project Consulting) рамках программы ТАСIS;

• КFW (Kreditnstalt fur Wiederaut)- Немецко-Украинский фонд «Кредит для возрождения»).

Практическое микрокредитование, осуществляемое КБ «ПриватБанком» имеет существенное отличие от стандартной схемы оценки кредитного продукта, описанной в Руководстве по кредитным процедурам ПриватБанка. Это отличие заключается в том, что кредитный эксперт единолично выполняет функции трех кредитных уровней: от первого обращения клиента до полного погашения кредита.

Одноуровневая организация кредитного процесса благоприятно сказывается на взаимоотношениях банка и клиента, поскольку клиент знает, что его обслуживает один человек на протяжении всего цикла. Клиенту не приходится самостоятельно проходить многие службы банка - это входит в обязанности кредитного эксперта.

Микрокредитование направлено на максимальное сокращение сроков рассмотрения кредитной заявки без снижения качества анализа кредитного проекта (5 дней с момента предоставления документов).

В результате этого:

• кредит может получить Заемщик, не имеющий опыта работы с кредитами и, следовательно, кредитной истории;

• ПриватБанк гарантирует гибкий подход к анализу действующего бизнеса Заемщика и обеспечению кредита;

• выдача кредита производится максимум в течение 5 рабочих дней;

• микрокредит может быть выдан в валюте;

• частным предпринимателям без образования юридического лица и не имеющим текущего счета в банке возможно предоставление кредитов наличными;

• кредиты на пополнение оборотных средств предоставляются на срок до 1 года, на приобретение основных средств до 1,5-2 лет;

• четкий график погашения кредита, который предусматривает собой ежемесячное погашение кредита и начисленных по нему процентов равными долями, обеспечивает низкую эффективную процентную ставку.

Требования к заемщику:

Кредитная линия КБ «Приватбанка» открыта для заемщиков, относящихся к одной из следующих категорий:

• Частные предприниматели без образования юридического лица, имеющие патент или лицензию на предпринимательскую деятельность;

• Семейные предприятия, работающие без использования наемного труда;

• Малые предприятия (определяются в соответствии с ЗУ «О предприятиях в Украине).

Требования к проекту:

Проект должен не противоречить нормам охраны окружающей среды, здравоохранения и безопасности, включая действующие законы об охране окружающей среды и нормативные акты Украины. Кроме того, кредитные средства не могут быть использованы для:

- производства или торговли оружием или другим военным оборудованием;

- производства или торговли изделиями, произведенными из

- материалов, которые относятся к исчезающим видам животных или растений;

- производства или торговли табачными изделиями;

- производства или торговли спиртными напитками;

- функционирования казино или других учреждений игорного бизнеса:

- операций спекулятивного характера;

- инвестиций в какие-либо виды ценных бумаг.

А так же, кредиты не предоставляются для погашения существующих обязательствЗаемщика.

Процедура микрокредитования является частью Руководства по кредитным процедурам ПриватБанка.

Методика микрокредитования предполагает выдачу кредита Заемщику даже в условиях ограниченной информации о финансовом состоянии клиента, что делает невозможным получение обычного банковского кредита. Определяющим фактором при принятии решения о выдаче кредита является не обеспечение и даже не деятельность клиента в прошлом, а перспективы кредитуемого проекта, что достигается использованием специфических методов анализа и требует максимально тесного и открытого взаимодействия клиента и ответственного работника банка. Одной из основных особенностей методики кредитования является обязательное наличие графика погашения кредита. Он может быть:

• Равными частями в течение срока действия кредита;

• Увеличивающимися (уменьшающимися) частями;

• С отсрочкой первого транша погашения.

Такой порядок погашения задолженности ведет к тому, что эффективная процентная ставка оказывается значительно ниже задекларированной в кредитном соглашении.

Для рассмотрения проекта Заемщик подает в ПРИВАТБАНК или его филиал заявку и следующие документы:

ДЛЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ:

• Квартальные отчеты (баланс, форма №2, декларация о прибыли, НДС) за текущий год и все имеющиеся отчеты предшествующего года .

• Копии учредительных документов, документов о регистрации, перерегистрации, а также подтверждение о полномочиях руководителей (Протокол №1).

• Приказ о назначении главного бухгалтера.

• Копии паспортов руководителей, имеющих право подписи, и главного бухгалтера.

• Копии договоров аренды помещений и транспорта, договоров о совместной деятельности.

• Выписку о движении средств по расчетному и валютному счету за последние три месяца.

• Список основных средств.

• Список товарно-материальных запасов (товары, готовая продукция, сырье, полуфабрикаты).

• Копии лицензий на право занятия определенными видами деятельности, патентов и разрешений.

• Список дебиторов и кредиторов Заявителя на момент подачи заявки (с условиями и сроками расчетов).

• Документы, подтверждающие право собственности на залоговое имущество.

• Протокол собрания учредителей о решении взять кредит.

ДЛЯ ЧАСТНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ БЕЗ ОБРАЗОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА

• Копию паспорта.

• Копию свидетельства о государственной регистрации.

• Копию справки ГНА о присвоении идентификационного кода.

• Копии лицензий на право занятия определенными видами деятельности, патентов и разрешений.

• Накладные, хозяйственные договора и / или другие документы, подтверждающие деятельность предпринимателя.

• Договора аренды или правоустанавливающие документы на объекты, арендуемые предпринимателем или принадлежащие ему (офис, квартира).

• Документы, подтверждающие право собственности на залоговое имущество .

По представленным документам проводится предварительная экспертиза с целью проверки Заемщика и инвестиционного проекта на соответствие критериям Кредитной линии ЕБРР.

Срок проведения предварительной экспертизы после получения полного комплекта документов - от 2 до 5 дней.

Таким образом, при использовании кредита для покупки основных средств, требующих времени для закупки, монтажа и ввода в эксплуатацию, возможна отсрочка погашения основного долга ее более двух месяцев при обосновании необходимости отсрочки.

Любое изменение графика погашения кредита (составление специального графика, предоставление отсрочки) при выдаче кредита ПМ должно быть согласовано с Департаментом услуг на внутреннем рынке Общесистемного Бизнеса Корпоративных Клиентов, либо с закрепленным за РП долгосрочным консультантом.

Микрокредиты предоставляются субъектам хозяйственной деятельности всех форм собственности на коммерческой, договорной основе, при условии соблюдения принципов обеспеченности, возвратности, срочности, платности, целевой направленности.

При микрокредитовании соблюдаются все положения кредитной политики «ПриватБанка», которые отражены в Декларации о Кредитной Политике и Руководстве по кредитным процедурам (размещенным на внутреннем сайте банка (10.1.100.50) в разделе «Информация для сотрудников, менеджеров \ Информация бизнесов \ Общесистемный Бизнес Корпоративных Клиентов»).

Приоритетным направлением является кредитование малых предприятий и частных предпринимателей, на цели, связанные с их хозяйственной деятельностью.

Главными отличительными особенностями микрокредитования является одноуровневая система организации кредитного процесса и методика оценки финансового состояния потенциальных заемщиков, основанная на использовании технологии, применяемой при кредитовании за счет средств ЕБРР и Немецко-Украинского Фонда в рамках кредитных линий для поддержки малого и среднего бизнеса.

При одноуровневой организации кредитного процесса кредитным экспертом по микрокредитованию производится:

- поиск и привлечение клиентов

- предварительная оценка клиента и кредитуемого проекта;

- сбор всех документов, необходимых для оценки возможности кредитования;

- финансовый анализ и оценка кредитоспособности заемщика;

- анализ проекта;

- выбор и оценка обеспечения кредита;

- подготовка заключения (резюме) по результатам проведенного анализа;

- защита кредитного проекта на заседании малого кредитного комитета;

- оформление выдачи кредита;

- мониторинг кредита;

- контроль целевого использования кредита;

- погашение кредита;

- работа с просроченной задолженностью.

Оценка «сложных» видов обеспечения, проверка юридической «чистоты» предоставляемых заемщиком документов, определение рейтинга кредита для расчета страхового резерва по методике НБУ, расчет финансового лимита по методике НБУ, проверка репутации заемщиков выполняются соответствующими подразделениями банка (подразделением залоговых операций, юридической службой и службой безопасности, кредитными специалистами II-го уровня кредитной работы).

На основании вышеизложенного можно вывести общие принципы краткосрочного кредитования, а именно:

Погашение выданных ПМ кредитов и начисленных по ним процентов осуществляется Заемщиком ежемесячно равными долями, начиная с даты зачисления кредита на его ссудный счет. При наличии ярко выраженной сезонности в ведении хозяйственной деятельности, возможно применение специального графика погашения - уменьшение либо увеличение суммы погашения основного долга в зависимости от сезонных колебаний выручки клиента.

При использовании кредита для покупки основных средств, требующих времени для закупки, монтажа и ввода в эксплуатацию, возможна отсрочка погашения основного долга ее более двух месяцев при обосновании необходимости отсрочки.

Любое изменение графика погашения кредита (составление специального графика, предоставление отсрочки) при выдаче кредита ПМ должно быть согласовано с Департаментом услуг на внутреннем рынке Общесистемного Бизнеса Корпоративных Клиентов, либо с закрепленным за РП долгосрочным консультантом.

Микрокредиты предоставляются субъектам хозяйственной деятельности всех форм собственности на коммерческой, договорной основе, при условии соблюдения принципов обеспеченности, возвратности, срочности, платности, целевой направленности.

При микрокредитовании соблюдаются все положения кредитной политики «ПриватБанка», которые отражены в Декларации о Кредитной Политике и Руководстве по кредитным процедурам (размещенным на внутреннем сайте банка (10.1.100.50) в разделе «Информация для сотрудников, менеджеров \ Информация бизнесов \ Общесистемный Бизнес Корпоративных Клиентов»).

Приоритетным направлением является кредитование малых предприятий и частных предпринимателей, на цели, связанные с их хозяйственной деятельностью.

Главными отличительными особенностями микрокредитования является одноуровневая система организации кредитного процесса и методика оценки финансового состояния потенциальных заемщиков, основанная на использовании технологии, применяемой при кредитовании за счет средств ЕБРР и Немецко-Украинского Фонда в рамках кредитных линий для поддержки малого и среднего бизнеса.

При одноуровневой организации кредитного процесса кредитным экспертом по микрокредитованию производится:

- поиск и привлечение клиентов

- предварительная оценка клиента и кредитуемого проекта;

- сбор всех документов, необходимых для оценки возможности кредитования;

- финансовый анализ и оценка кредитоспособности заемщика;

- анализ проекта;

- выбор и оценка обеспечения кредита;

- подготовка заключения (резюме) по результатам проведенного анализа;

- защита кредитного проекта на заседании малого кредитного комитета;

- оформление выдачи кредита;

- мониторинг кредита;

- контроль целевого использования кредита;

- погашение кредита;

- работа с просроченной задолженностью.

Оценка «сложных» видов обеспечения, проверка юридической «чистоты» предоставляемых заемщиком документов, определение рейтинга кредита для расчета страхового резерва по методике НБУ, расчет финансового лимита по методике НБУ, проверка репутации заемщиков выполняются соответствующими подразделениями банка (подразделением залоговых операций, юридической службой и службой безопасности, кредитными специалистами II-го уровня кредитной работы).

В ходе дальнейшего анализа доходности краткосрочного кредитования, необходимо определить процентную ставку для отдельного клиента и установить механизм оп­ределения кредитного риска (кредитоспособности).

Процентная ставка устанавливается на основе средней ставки кредитования, которая корректируется в зависимости от надежности клиента и надежности самого проекта. Как отмечалось выше, средняя ставка кредитования зависит от таких объективных характеристик как уровень инфляции, избыток или недостаток денежных средств, учетная ставка Нацио­нального банка Украины, фаза экономического развития, и др.

На установление конкретной ставки кредитования отдельного заемщика оказывает влияние множество факторов, оценка которых и анализ как раз и составляет процесс анализа кредитоспособности клиента. В этом процессе можно выделить три этапа:

- Формирование общего представления о клиенте.

- Анализ финансового состояния.

- Анализ кредитуемого проекта (сделки).

На 1-м этапе происходит личное знакомство с клиентом руково­дителя банка, начальника кредитного отдела, экономиста. Здесь оцениваются деловые и личностные характеристики руководителя и главного бухгалтера, происходит общее обсуждение кредитуемого проекта и оговаривается процентная ставка по кредиту. При формировании представления о клиенте рассчитываются и/или анализируют­ся следующие показатели:

- учредительные документы;

- период функционирования предприятия;

- собственность на фонды;

- местонахождение заемщика;

- деловая активность клиента;

- рентабельность активов;

- рентабельность затрат;

- соотношение кредита и объема реализации продукции.

Изучение учредительных документов состоит прежде всего из оценки состава учредителей, поскольку значительную роль играет их репутация. Необходимо исключить возможность кредитования ненадеж­ных учредителей через созданные ими предприятия, особенно если у них имелись факты неплатежа, либо имела место ликвидация предприятий данного учредителя. Нужно обратить внимание на смену учреди­телей, в связи с чем она происходила. Внимательно издается устав и правоспособность юридических лиц и их руководителей на предмет возможности кредитования и осуществления кредитуемого проекта.

Если заемщик не является собственником основных и оборотных фондов, это говорит о его низкой платежеспособности. В случае неплатежа могут возникнуть проблемы с истребованием кредита.

Деловая активность клиента оценивается сопоставлением итога баланса за определенный период. Должен наблюдаться рост баланса, причем темп его роста должен превышать темп инфляции.

Рентабельность активов показывает эффективность размещения средств и определяется отношением нераспределенной прибыли за ми­нусом платежей в бюджет к итогу баланса за вычетом результата от реализации.

Рентабельность затрат отражает долю прибыли от каждой гривны затрат на производство и реализацию продукции. Показатель рассчи­тывается отношением нераспределенной прибыли к затратам на произ­водство и реализацию.

Сопоставляя сумму кредита и объем реализации, положительно оценивается превышение последнего показателя.

Анализ финансового состояния клиентов производится с помощью следующей системы показателей:

- обобщающий показатель платежеспособности;

- коэффициент автономии;

- коэффициент соотношения заемных и собственных средств;

- коэффициент ликвидности;

- коэффициент покрытия;

- коэффициент маневренности;

- коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками формирования;

- оборот материалов и готовой продукции;

- длительность дебиторской задолженности;

- однодневная реализация;

- прибыль;

- бюджет денежных средств.

В результате расчета, оценки и анализа вышеприведенных пока­зателей кредитный работник делает вывод о финансовом состоянии заемщика, которое позволяет или не позволяет, либо позволяет при определенных условиях иметь кредитные отношения.

Дальнейшим этапом анализа является характеристика и изучение кредитуемого проекта. Она производится с учетом следующих факто­ров:

§ Объект кредитования. Он должен соответствовать целям кли­ента, его производственным интересам. С осторожностью следует кредитовать проекты, преследующие иные цели.

§ Срок кредитования. Для торгово-посреднических сделок кре­дит предоставляется обычно до 3-х месяцев, производственные зат­раты кредитуются в течение 1 года, инвестиционные проекты - до 2 лет.

§ Размер кредита. Кредит не должен быть больше, чем необхо­димо для конкретной сделки. Не должен быть он и меньше, чтобы не возникла потребность в дополнительных средствах. Ссуда обычно пре­доставляется при наличии и собственных вложений клиента в креди­туемое мероприятие, поскольку это повышает заинтересованность клиента.

§ Наличие обеспечения. Имущество должно быть собственностью клиента, обладать высокой ликвидностью, покрывать кредит и про­центы по нему плюс возможные издержки по реализации.

§ Окупаемость кредитуемого проекта. Проект должен принести прибыль, срок окупаемости его должен быть меньше срока погашения кредита.

По завершению 3-го этапа анализа кредитный работник состав­ляет письменное заключение о возможности кредитования указанного мероприятия. Здесь же отражаются результаты анализа финансового состояния. Необходимо отметить, что по всем рассчитываемым коэф­фициентам результат сравнивается с нормативным значением и отме­чается его выполнение или невыполнение. Комплексная же оценка кредитоспособности производится на основе представления о важнос­ти каждой составляющей этой оценки. Такой подход к оценке каждого фактора не дает полного представления о состоянии дел заемщика, поскольку нормативные значения одними предприятиями могут выпол­няться (не выполняться) в большей степени, чем другими. Важность каждого фактора в системе показателей кредитоспособности также не зафиксирована, что не позволяет определить его роль и дает возможность маневрирования с целью получения желаемого представления о клиенте. Кредитный риск не получает количественного выражения и если и включается в процентную ставку, то только на уровне общих представлений.

**2.3 Структурно-динамический анализ краткосрочных кредитных вложений и процентной политики КБ**

С целью общего анализа динамических и структурных сдвигов в активных операциях банка по краткосрочному кредитованию, произведем сравнение статей актива за 2001 - 2002 года (Приложение ).

Основной удельный вес в активе баланса занимают три статьи: выданные кредиты, основные средства и капиталовложения, прочие активы. Выданные кредиты в течение 2001 года выросли в 2,6 раза и составили на 1.01.01г. 13604,9 тыс. грн., что обеспечило рост удельного веса в структуре активов с 17.6% на 1.01.01г. до 34,7% на 1.01.02г. В течение 2002 года общая сумма кредитных вложений выросла до 14400.7 тыс. грн. или на 6% Однако удельный вес в структуре активов снизился на 8.4 пункта и составил 26,3% от общей суммы актива. В общей сумме задолженности по кредитам основной частью являются краткосрочные кредиты. Так, по состоянию на 1.01.02г. из 26.3% активов на долю кратких приходится 21.8%, а долгих - 4.5%. Долгосрочное кредитование значительной роли не играет ввиду нестабильности экономической ситуации, уровня инфляции, ссудной политики НБУ и других факторов.

Значительными темпами за анализируемый период росли фонды банка. Так, на 1.01.00г. они составляли 9.4% всех пассивов, на 1.01.01. - 16.4%, на 1.01.02 - 32.4%, или 17749,6 тыс. грн. Очень важными статьями для понимания деятельности банка являются расчетные и текущие счета, депозиты, вклады. На протяжении 2001 г. самые дешевые ресурсы составляли около 38% всех пассивов, тогда как на 1.01.02г. они составили 20% или 10942,5 тыс. грн., что означает потерю ресурсов и в абсолютной сумме - 4241.8 тыс. грн. Вместе с этим доля дорогих ресурсов постоянно увеличивается.

Однозначным и бесспорным является тот факт, что на уровень доходов банка самое непосредственное влияние оказывает величина активов, приносящих доход, а именно краткосрочных кредитных вложений, как главной составляющей. В связи с этим проанализируем структуру краткосрочных кредитных вложений банка за 2001 - 2002 годы. Ситуация с краткосрочными кредитными вложениями в анализируемом периоде подвергалась изменению. За 1-е полугодие 2001 года общий объем кредитов вырос в 2,8 раза и составил на 1.07.01г. 13977 тыс. грн. За второе полугодие уровень вложений снизился на 2462 тыс. грн. или на 17.6%, за счет снижения задолженности по сельскому хозяйству, которое к концу года рассчитывается за счет полученного урожая. В течение 1-го полугодия 2002 года общая задолженность продолжает снижаться (на 1667тыс. грн. или 14.4%) до уровня 9848 тыс. грн. За период 2-го полугодия 2002 года задолженность несколько превысила уровень начала года и составила 11952 тыс. грн. Годовой темп роста составил 103.8%.

Оценивая отраслевую структуру задолженности, видно, что в 2001 году краткосрочные кредитные вложения осуществлялись в основном в сельское хозяйство. Доля сельского хозяйства составила на 1.01.01г. 55%, на 1.07.01г.- 53%, на 1.01.02г. - 32%. Однако этого нельзя сказать о 2002 годе, когда удельный вес задолженности сельхозпроизводителей составлял на 1.01.01г. - 32%, на 1.07.01. - 38%, на 1.01.02г. - 21%. Доля промышленности АПК постоянно росла и составила на конец 2002 года 37%. Постоянный рост отмечается и по «другим» предприятиям, куда относятся коммерческие структуры и общества с ограниченной ответственностью и прочие.

Причиной снижения роли для банка его основного рыночного сегмента, как показывает анализ, является высокий риск вложений в отрасль, который выражается в значительном объеме просроченной задолженности и неуплаченных процентов. Так, на 1.01.01г. просрочка составляла 557 тыс. грн. или 11.3% от общей задолженности, а на 1.01.02г. - 1585 тыс. грн. (13.8% задолженности). Абсолютный рост просроченной задолженности составил 1028 тыс. грн. или в 2,8 раза. Причем, из всей просроченной задолженности на долю сельского хозяйства приходилось: на 1.01.00г. -80%, на 1.01.01г. - 78%, на 1.01.02г. - 60%, то есть львиная доля. Если говорить о риске вложения в отрасль на основе удельного веса просрочки в общей задолженности отрасли, то и здесь сельское хозяйство является лидером: на 1.01.00г. - 16,4%, на 1.01.01. -31,8%, на 1.01.02г. - 12,3%.

Необходимо отметить, что общее снижение просроченной задолженности и изменение ее структуры по состоянию на 1.01.02г. отчасти вызвано тем, что банк произвел списание безнадежных долгов в убыток за счет сформированного резерва.

Уровень неуплаченных процентов в течение года значительно колебался, что определяется в основном цикличностью производства сельского хозяйства, как основного должника. У него самый большой удельный вес неуплаченных процентов по отношению к сумме задолженности по отрасли; на 1.01.00г. - 28.4%, на 1.01.01г. - 12.6%, на 1.01.02г. - 31%.

С точки зрения привлекательности отраслевых сегментов, минимизации риска невозврата кредита и неуплаты процентов банку следовало бы больше уделить внимания промышленности АПК, торговле и прочим отраслям.

Итак, как мы выяснили, краткосрочные кредитные вложения неоднородны по своему составу. Они могут быть срочными, пролонгированными или просроченными. С точки зрения обеспечения кредитов, можно различить более или менее обеспеченные в зависимости от вида обеспечения, его суммы, качества. Все вышеперечисленные характеристики кредитов положены в основу группировки кредитов по уровню кредитного риска и расчета размера страхового фонда. Положение НБУ "О порядке формирования и размерах страхового фонда коммерческих банков" выделяется 5 групп кредитного риска: стандарт­ные, нестандартные, опасные, сомнительные, безнадежные. Каждой группе соответствует свой процент отчислений в фонд резерва на покрытие возможных потерь, соответственно 2, 5, 30, 80, 100% от суммы группы кредитов. Приложение .

Как показывают данные, приведенные в Приложении , качество краткосрочного кредитного портфеля банка значительно улучшилось. Удельный вес нестандартных кредитов снизился на 22,1%, сомнительных - на 15.3%, опасных - на 1.4%, безнадежных на 1.9%. Соответственно снизились отчисления в страховой фонд по всем группам кредитов, кроме стандартных, но это следует считать нормальным явлением, поскольку общая задолженность возросла.

Рассчитывая величину влияния факторов на размер страхового фонда, необходимо выделить 2 фактора:

- уровень задолженности;

- структурные изменения.

Влияние уровня задолженности можно рассчитать на основе изменения стандартных кредитов. Отклонение по ним составило +102 тыс. грн., то есть привело к увеличению страхового фонда. Влияние же второго фактора, структурных сдвигов, оценивается только как положительное, поскольку доля всех рисковых кредитов значительно снизилась, а следовательно снизились и отчисления в страховой фонд. Структурные сдвиги снизили отчисления на 991 тыс. грн., общее влияние факторов привело к снижению размера страхового фонда на 889 тыс. грн.

В изменениях процентной ставки в целом по банку просматривается четкая тенденция. Начиная с января 2001 г. по август 2001 г., процентная ставка неуклонно снижается, со 183% до 72% соответственно. С сентября 2001 по январь 2001 года ставка кредитования по вновь выданным кредитам выросла до 116% годовых. В дальнейшем ставка кредитования снижалась по август 2002 г. и составила 48% годовых. И в последние три месяца 2002 года опять происходит повышение ставки до уровня 81%.

Однако, следует отметить, что если предыдущие колебания ставки процента вызваны изменением учетной ставки Нацбанка Украины, то последнее повышение 2002 года вызвано изменением в политике ценообразования банка. Этот факт подробнее будет разбираться ниже.

Во втором полугодии 2002 г. ситуация меняется. При средней ставке по выданным кредитам 79% ниже ее уровня кредитовались три отрасли: промышленность АПК (75%), сельское хозяйство (74%), снабжение и сбыт (74%). Это объясняется как изменением структуры кредитования, так и системы приоритетов. В целом по результатам 2002 года ставка по банку составила 104%. Наибольшее благоприятс­твование оказывалось промышленности АПК и снабженческо-сбытовым предприятиям (по 96%), а только затем идет сельское хозяйство с 100% годовых. Максимальная ставка составила 121% по другим предп­риятиям. Разрыв минимальной и максимальной ставки составил 121-96-25 пунктов, то есть диверсификация снизилась в 1.8 раза.

Как видно, в целом по банку происходит смена приоритетов в кредитной политике. Сельское хозяйство с 1-го места опустилось на предпоследнее в течении 2001 - 2002 годов. Наряду этим следует отметить уменьшение разрыва процентных ставок, что говорит о бо­лее общем подходе в ссудной политике в отношении отраслевых сег­ментов.

Необходимо обратить внимание и на тот факт, что резко увеличилось количество заключаемых кредитных договоров. За 2001 год заключено 2550 договоров на сумму 32486 тыс. грн., а за 2002 г. -1681 договор на 25344 тыс. грн. Активность кредитования снизилась на 44%, а размер предоставляемого кредита увеличился с 12.7 тыс. грн. до 15.1 тыс. грн., что можно охарактеризовать как увели­чение риска на одного заемщика. В отраслевом разрезе активнее всего кредитуются торговля (760 договоров в 2000 г.) и другие предприятия (563 договора). Вместе с этим, выдача за 2002 г. сель­скому хозяйству (191 договор) и торговле практически одинаковая, то есть сумма кредита и риска на 1-го заемщика в первом случае составляет 39.2 тыс. грн., а во втором - 10.4 тыс. грн. Торговля с этой точки зрения более предпочтительна.

Сопоставляя данные по приоритетам в процентных ставках с данными по структуре просроченной и неуплаченных процентов, вызывает сомнение проводимая банком политика. Торгов­ля, практически не допускающая неплатежей, в системе ценовой по­литики находится на последнем месте. В результате банк применяет ценовую дискриминацию, перекрывая риски сельского хозяйства за счет увеличения ставок по другим отраслевым сегментам. С другой стороны, это можно объяснить стремлением банка не отпугивать клиентов сельского хозяйства, поддерживать их, перекладывая риски на других.

В целом же можно сделать вывод, что банк при формировании ценовой политики практически не учитывает отраслевые риски и не закладывает их в процентные ставки с целью компенсации возможных потерь.

При анализе процентной политики банка особое внимание хоте­лось бы уделить росту процентных ставок по выдаваемым кредитам в сентябре-декабре 2002 года, что не соответствовало направлению движения учетной ставки Нацбанка Украины, которая в этом периоде снижа­лась. Это объясняется тем, что банк применял ценовую стратегию, которую можно охарактеризовать как затратную.

Ставка кредитования устанавливалась на основе минимальной и расчетной процентных ставок. Минимальная ставка устанавливалась Правлением ЗАО КБ «ПриватБанк» с учетом инфляции, учетной ставки Нацбанка Украины и маржа.

Расчетная ставка устанавливалась в процентах с учетом следу­ющих ее составляющих:

▪ Стоимость привлеченных ресурсов относилась к средним кре­дитным вложениям за минусом неработающих, то есть по которым не уплачиваются проценты.

▪ Величина некредитных затрат, которая не перекрывалась некредитными доходами, относилась к тому же знаменателю.

▪ Размер плановой прибыли относился к тому же знаменателю.

Расчетная ставка получалась в результате суммирования ее составляющих. При установлении же ставки кредитования исходили из следующего:

§ если расчетная ставка была меньше минимальной, то устанав­ливалась последняя;

§ если расчетная ставка превышала минимальную, то устанавли­валась расчетная, причем, в случае превышения ею рыночной ставки по региону - устанавливалась рыночная ставка. Однако при этом требовалась компенсация недополученного дохода за счет прочих банковских операции.

В условиях роста затрат на переоборудование филиалов и раз­витие сети банка такая ценовая стратегия привела к росту ставок, которое мы отмечали в конце 2002 года. Этот рост происходил на фоне снижения учетной ставки НБУ и ставок кредитования других коммерческими банками. Это формировало отрицательное мнение о банке и отталкивало потенциальных клиентов от кредитования. Неко­торые клиенты предпочитали кредитоваться в других банках.

В целом же о такой ценовой стратегии можно говорить как о затратной, поскольку банк вынужден любой рост своих расходов пе­рекрывать процентной ставкой, даже тех расходов, которые рассчи­таны на отдачу в будущем. Кредитные риски, которые закладывают­ся в ставку путем уменьшения средних вложений на сумму неработаю­щих активов, распределяются абсолютно на всех заемщиков. Такой подход отнюдь не стимулирует надежных клиентов к кредитованию. Никто не желает нести лишние расходы. На основе вышеизложенного можно сделать вывод о низкой эф­фективности применяемой ценовой политики.

**3 РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНА В НАПРАВЛЕНИИ КРАТКОСРОЧНЫМ КРЕДИТОВАНИЕМ И ВЫРАБОТКА ПУТЕЙ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ**

**3.1 Планирование краткосрочного кредитования и оценка качества краткосрочного кредитного портфеля КБ**

**3.2 Математическая модель планирования ценовой стратегии с учетом кредитного риска на примере ЗАО КБ «ПриватБанк»**

**3.3 Математическое моделирование при планировании привлекательности рыночных сегментов**

**4 Охрана труда. Анализ СУОТ**

**4.1 Анализ системы управления охраной труда в КБ «ПриватБанке»**

**4.2 Анализ управления охраной труда на примере анализируемого КБ**

**4.3 Организация безопасных условий труда на рабочем месте**

**4.4 Обеспечение пожарной безопасности на предприятии**

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

В результате выполненной дипломной работы и в ходе изучения материала по данной тематике можно сделать следующие выводы:

Существует несколько целей составления бизнес-плана. В соответствии с этими целями принято выделять следующие типы бизнес-планов:

1. Полный бизнес-план коммерческой идеи или инвестиционного проекта - изложение результатов маркетингового исследования, обоснование стратегии освоения рынка, предполагаемых финансовых результатов.

2. Концепт бизнес-плана коммерческой идеи.

3. Бизнес-план компании (группы) - изложение перспектив развития компании на предстоящий плановый период перед советом директоров или собранием акционеров с указанием основных бюджетных наметок и хозяйственных показателей для обоснования объемов инвестиций или других ресурсов.

4. Бизнес-план структурного подразделения - изложение перед высшим руководством корпорации плана развития хозяйственной (операционной) деятельности подразделения для обоснования объемов и степени приоритетности централизованно выделяемых ресурсов или величины прироста оставляемой в распоряжении подразделения прибыли.

Понятно, что при составлении бизнес-планов каждого вида должно быть больше уделено внимания определенным вопросам, связанным с целью его составления. Бизнес-план должен быть достаточно подробным, чтобы, ознакомившись с ним, потенциальные инвесторы и кредиторы смогли получить полное представление о предлагаемом проекте и его целях. Состав бизнес-плана и степень его детализации зависят от размеров будущего проекта и сферы, к которой он относится.

Предметом проведенного исследования является бизнес-план в направлении микрокредитования КБ «ПриватБанк». Вообще, банковское кредитование осуществляется в различных формах: срочный кредит, контокоррентный кредит, онкольный кредит, учетный кредит, акцептный кредит, факторинг, форфейтинг.

Порядок краткосрочного кредитования, оформление и погашение краткосрочных кредитов регулируются кредитным договором, который заключается между банком – кредитором и заёмщиком. Обеспечения возвратности кредита - является обязательным условием кредитования вообще. Одним из основных способов обеспечения возвратности кредитных средств является договор залога.

В результате анализа доходности операций краткосрочного кредитования, проведенного на базе ЗАО КБ «ПриватБанк» было установлено:

1. Банк является одним из крупнейших в Крыму. Его отделения, филиалы, кассы охватывают практически все города и райцентры Украины.

2. Анализ статей баланса в динамике позволил определить, что банк развивается достаточно динамично. Рост капиталовложений банка обеспечит его надежное функционирование в будущем. Объемы кре­дитных вложений позволяют получать банку достаточную прибыль, позволяющую расширять свою деятельность. Макроэкономические изме­нения (снижение денежного предложения, темпа инфляции) привели к удорожанию денежных ресурсов и снижению доли прибыли банка

3. Анализ кредитных вложений и ценовой политики банка привел к выводу, что у банка происходит смена приоритетов по отношению к отраслевым сегментам. Сельское хозяйство отходит на второй план ввиду его высокой рискованности.

4. Говоря об уровне риска кредитных вложений в сопоставлении с ценовой политикой наблюдается перекладывание риска с клиентов одних отраслей на другие, что можно охарактеризовать как ценовую дискриминацию.

5. Процентная ставка в банке устанавливается на основе оценки кредитоспособности клиента и анализа кредитуемого проекта. Мето­дика оценки кредитоспособности клиента и анализа кредитуемого проекта. Методика оценки кредитоспособности не позволяет с доста­точной степенью точности определить класс клиента, а следователь­но и вероятность невозврата кредита и процентов по нему.

В свете выявленных проблем, банку для повышения доходности краткосрочных кредитных вложений целесообразно проводить следующие мероприятия:

1. Оценку кредитоспособности производить балльным способом, что позволяет количественно выразить влияние каждого фактора и с достаточной степенью точности определить классность клиента.

2. Постоянно производить оценку привлекательности отраслевых сегментов, отслеживать динамику коэффициентов, что позволит точно определить систему приоритетов и обеспечить адекватную ценовую политику.

3. Производить статистическое накопление данных для расчета вероятностей возникновения потерь определенного уровня в разрезе отраслевых сегментов и классов ссудозаемщиков.

4. При установлении ставки процента закладывать уровень риска (рассчитанную вероятность), что позволит банку компенсировать по­тери и обеспечить каждому сегменту и классу заемщиков соответс­твующую ставку.

В заключении необходимо отметить, что кредит играет специфическую роль в экономике: он не только обеспечивает непрерывность производства, но и ускоряет его. Кредит содействует экономии издержек обращения. Это дос­тигается за счёт:

a) сокращения расходов но изготовлению, выпуску, учёту и хранению денежных знаков, ибо значит, часть наличных денег оказывается ненужной;

b) ускорения обра­щения денежных средств, многократного использования сво­бодных денежных средств;

c) сокращения резервных фондов.

Роль краткосрочного кредита в различных фазах экономического цикла не одинакова. В условиях экономического подъема, достаточной экономической стабильности кредит выступает фактором роста. Перераспределяя огромные денежные и товарные массы, кредит питает предприятия дополнительными ресурсами. Его негативное воздействие может, однако, проявиться в условиях перепроизводства товаров. Особен­но заметно такое воздействие в условиях инфляции. Новые платежные средств, входящие посредством кредита в обо­рот, увеличивают и без того избыточную массу денег, не­обходимых для обращения.

Кредит вне зависимости от своей социальной стороны выполняет определенные функции, такие как регулирование объема совокупного денежного оборота, перераспределение денежных средств на условиях их последующего возврата, аккумуляция временно свободных денежных средств.

**1 СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**