

**Иван ЛЕМЕШЕВСКИЙ, доктор  
экономических наук, профессор**

# ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ФИЛИАЛА БАНКА

## 1. Общий анализ финансовых результатов

### 1.1. Анализ прибыли

Прибыль является основным экономическим показателем, в концентрированной форме характеризующим результативность всей деятельности филиала коммерческого банка.

Кроме того, прибыль выступает как основной, а порой и единственным возможным финансовый источник его дальнейшего развития. В соответствии с действующей нормативной базой прибыль учитывается при расчете собственного капитала банка, норматива достаточности капитала, а так же рентабельности. Соответствующий объем прибыли обеспечивает надежность банковской деятельности, отражает конечную эффективность работы, выступает источником для наращивания активных операций банка, выражает степень доверия вкладчиков.

Основными задачами анализа прибыли выступают:

- выявление потенциала наращивания доходов банка в краткосрочной перспективе;
- выявление резервов сокращения расходов, за счет их рационализации;
- определение прибыльных или убыточных направлений банковской деятельности;
- внесение предложений по корректировке стратегий развития филиалов.

В самом общем виде объем прибыли зависит от трех основных компонентов: доходы, расходы, налоги.

Прибыльность обеспечивается лишь в том случае, когда выполняется условие:

$$Д (\text{доходы}) > Р (\text{расходы}).$$

Следует отметить, что расходы банка условно можно разделить на две части:

- **постоянная** часть, которая формируется практически независимо от объемов банковских операций;
- **переменная** часть, которая по размеру и по структуре непосредственно зависит от интенсивности и объема банковских операций ( $Q$ ). Точка достижения прибыльности ( $r$ ) всегда лежит на пересечении линий «Д» и «Р». Данной точке соответствует равновесный объем банковских услуг ( $Qr$ ).

Рис. 1 показывает, что чем интенсивнее увеличиваются расходы банка, тем большее значение должен иметь равновесный объем банковских услуг, позволяющий избежать убытков ( $Qr$ ).

Если  $Q$  фактический меньше равновесного значения ( $Qr$ ), то убытки становятся неизбежными. Резкое сокращение постоянной части банковских расходов (операций

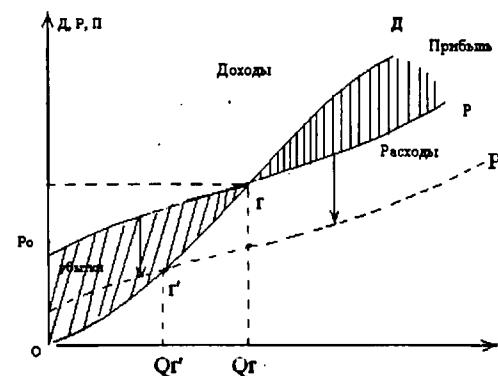


Рис.1 Определение точки прибыльности филиала

онное бремя) позволяет при меньшем значении  $Q_r$  обеспечить достижение рентабельной работы филиала за счет сдвига  $P \rightarrow P'$ , переноса автоматически  $Q_r \rightarrow Q'_r$  и определения новой точки равновесия прибыльности филиала:  $r \rightarrow r'$ .

В реальной действительности филиал должен выполнять широкую гамму банковских операций. **Экстенсивное** развитие филиала имеет место в том случае, если лишь тиражируются ранее освоенные операции, когда филиал банка предлагает своим прежним клиентам стандартный перечень услуг. **Интенсивный** путь развития имеет место в том случае, когда новым и старым клиентам предлагаются новые виды услуг. Если филиал осваивает к тому же высокодоходные и прибыльные операции, то в этом случае быстрыми темпами растет объем прибыли. Поэтому анализ прибыли филиала должен так же включать выделение прибыли по видам банковской деятельности.

В ходе анализа следует определить:

- финансовый результат филиала;
- балансовую прибыль;
- совокупный финансовый результат;
- чистую прибыль.

**Финансовый результат** = Доходы – Себестоимость совокупного банковского продукта.

В банковские издержки ( себестоимость ) включаются затраты, связанные с использованием всех факторов производства, а так же те виды налогов и сборов, которые включаются в себестоимость продукции. Себестоимость банковских услуг (или расходы, относимые на издержки банковских услуг) определяется на основании данных формы 2802 (расходы «всего» уменьшаются на расходы, осуществляемые за счет балансовой прибыли). Второй вариант – прямой счет.

Таким образом, **финансовый результат** есть разница между банковскими доходами и расходами по осуществлению банковской деятельности, относимыми на себестоимость банковского продукта (банковские издержки) в соответствии с действующим законодательством, то есть равен прибыли до налогообложения на доходы и до уплаты налогов за счет прибыли.

**Балансовая прибыль** = **Финансовый результат** – **Расходы (за счет балансовой прибыли)**.

К основным расходам за счет балансовой прибыли относятся: налог на доходы; налог на недвижимость; налог на доходы иностранных юридических лиц; местные налоги (по перечню); сверхнормативные транспортные, консультационные и т.п. расходы филиала; некоторые виды расходов (по решению Совета).

Балансовая прибыль может также рассчитываться как разница между банковскими доходами и полными расходами филиала. Отрицательное значение балансовой прибыли при положительном значении финансового результата означает, что филиал оказался не в состоянии оплатить так называемый правительственный продукт из-за высокой налоговой нагрузки, а также допустил сверхнормативные расходы по лимитируемым статьям (таблица 1.1).

Таблица 1.1

#### Основные финансовые показатели работы филиала

за 2000 года.  
(период)

	Период (месяц)				Темпы роста, %
	1	2	3	4	
1. Доходы					
2. Себестоимость банковских услуг					
3. Финансовый результат (1-2)					
4. Расходы (за счет балансовой прибыли)					
4.1 Налог на доходы					
4.2 Другие налоги и сборы					
4.3 Местные налоги					
4.4 Сверхнормативные расходы					
4.5 Другие расходы					
5. Балансовая прибыль (3-4)					

Данные таблицы 1.1 позволяют отразить общую динамику формирования финансового результата и балансовой прибыли за определенный период. В качестве исходного (базового) месяца определяется, как правило, январь. Остальные периоды выделяются в зависимости от времени проведения анализа. При необходимости данный анализ можно проводить в разрезе, например, кварталов текущего года.

Сравнение темпов роста доходов и расходов позволяет определить основной фактор, который оказал решающее влияние на финансовый результат.

В условиях инфляции темпы роста доходов, расходов и прибыли необходимо сравнить с индексом потребительских цен, который ежемесячно рассчитывается Министерством статистики и анализа Республики Беларусь. Инфляция значительно обесценивает значение темпов роста доходов, прибыли и т.п. Однако в любом случае независимо, чтобы темпы роста доходов и прибыли были ниже индекса потребительских цен (ИПЦ).

Кроме того, есть смысл сравнить темпы роста доходов – расходов – прибыли в отчетном периоде с соответствующим периодом прошлого года, сделав поправку на ИПЦ. В графе 5 «темперы роста» приводятся значения показателей за соответствующий период текущего (числитель) и прошлого года (знаменатель).

Вслед за балансовой прибылью следует проанализировать тенденцию формирования чистой прибыли и общего финансового результата.

Последний есть разница между балансовой прибылью и балансовыми статьями по использованию прибыли, расходам будущих периодов, по расчетам с прочими дебиторами и т.д. Содержание и объем финансовой иммобилизации определяется по специальной методике, предусмотренной внутрибанковскими положениями, с учетом рекомендаций Центрального банка.

Таким образом, общий финансовый результат равен объему тех финансовых ресурсов, которыми реально располагает филиал. Отрицательное значение показателя «Общий финансовый результат» означает, что допущенная филиалом иммобилизация финансовых средств превысила объем балансовой прибыли (таблица 1.2).

Таблица 1.2

	Период (месяц)				Темп роста, %
	1	2	3	4	
1. Финансовый результат					
2. Балансовая прибыль					
3. Другие расходы					
4. Чистая прибыль (прибыль для акционеров) (2-3)					
5. Иммобилизация финансовая					
6. Общий финансовый результат (2-5)					

### 1.2 Анализ рентабельности

В экономической действительности важно определить не только массу прибыли, но и тот объем ресурсов, который пришлось задействовать для достижения конечного финансового результата. Соотношение между «эффектом» и «затратами» (ресурсами) отражает показатель **рентабельности** (прибыльности или доходности) банка.

**Рентабельность банковской деятельности** (банка) определяется как соотношение между:

- балансовой прибылью;
- расходами банка (филиала), которые включают себестоимость и основные расходы,ываемые при определении балансовой прибыли.

#### Балансовая прибыль

$$\text{Рентабельность банковской деятельности} = \frac{\text{Балансовая прибыль}}{\text{расходы}} \times 100 \%$$

Показатель рентабельности банковской деятельности ( $P_6$ ) лишь частично сопоставим с показателем рентабельности произведенной и реализованной продукции (прибыль/себестоимость), который используется в отраслях материального производства. Дело в том, что при расчете  $P_6$  в числителе указывается прибыль после вычета налога на доход, а в знаменателе расходы банка, кроме издержек, включают также ряд налогов.

Таблица 1.3

### Динамика рентабельность банковской деятельности

	Дата		Отклонение (±)
	1	2	
1. Филиал			
2. Регион			
3. Банк ( $P_6$ )			
4. Филиал-эталон			
5. Отклонение (±)			
5.1. Регион (1-2)			
5.2. Банк (1-3)			
5.3. Филиал-эталон (1-4)			

При оценке достаточности уровня  $P_6$  необходимо учитывать темпы инфляции. Так, ранее считалось, что в условиях отсутствия инфляции рентабельность продукции должна быть не ниже 15%. В условиях инфляции критическая рентабельность определяется с учетом среднемесячных темпов инфляции и продолжительности производственного цикла.

Анализ отклонений по периодам (графа 4) позволяет определить равномерность обеспечения прибыльной работы филиала, а также выявить влияние так называемого «сезонного фактора».

Сравнительный анализ значений  $P_6$  филиала и региона (строка 5.1) заставляет обратить внимание на конкурентные позиции филиала в региональной экономике. Необходимо также сравнить уровень рентабельности данного филиала с тем филиалом, который избран в качестве эталона (строка 5.3). Такой эталон может быть выделен как в рамках данного банка, так и среди филиалов других банков, функционирующих в том же регионе. Последнее позволяет весьма рельефно определить качество управления филиалом.

Особое значение для рейтинговой оценки филиала имеет сравнение  $P_6$  филиала с  $P_6$  всего банка (строка 5.2).

Здесь могут использоваться два оценочных уровня рентабельности банка:

1) средний уровень по всему банку ( $P_6$ ); его превышение позволяет отнести филиал к разряду высокорентабельных (плюсовое значение в отклонении 5.2);

2) уровни рентабельности в два раза ниже среднего уровня по банку; недостигание этого уровня в течение определенного периода подряд означает, что филиал является низкорентабельным.

Показатель  $P_6$  филиала зависит от ряда факторов. Поэтому необходимо уточнить его динамику и влияние этих факторов с помощью других коэффициентов (таблица 1.4).

Чтобы выполнить сравнительный анализ в верхней части каждой «клетки» (числитель) указываются данные текущего года, в нижней (знаменатель) — за соответствующий период прошлого года. В графе 5 «отклонение» сравниваются только данные анализируемого и базового периода текущего года.

Показатель  $P_d$  — (общий уровень рентабельности) — позволяет определить прибыль, приходящуюся на 1 руб. дохода, т.е. долю прибыли в совокупных доходах банка.

Таблица 1.4

## Совокупность показателей рентабельности

Показатели	Дата	Дата	Дата	Отклонение (±)
1	2	3	4	5
1. Рентабельность банка (прибыль к расходам) – $R_b$				
2. Общий уровень рентабельности (прибыль к доходам) – $R_d$				
3. Рентабельность активов (прибыль к активам) – $R_a$				
4. Рентабельность работающих активов (прибыль к работающим активам) – $R_{ar}$				
5. Рентабельность СКБ (прибыль к собственному капиталу банка) – $R_k$				

Показатель  $R_a$  – отражает степень эффективности использования собственных и мобилизованных денежных средств банка, т.е. рентабельность активных операций (активов-нетто).

Так как не все активы приносят доход, поэтому реальный результат прибыльности активных операций определяет показатель  $R_{ar}$  (прибыль банка к работающим активам). Чем меньше показатель  $R_{ar}$  показателя  $R_a$ , тем ниже в филиале качество управления активами, тем больше скрытые резервы повышения прибыльности филиала за счет уменьшения непроизводительного использования ресурсов. Ситуацию может несколько смягчить наличие собственного капитала банка, являющегося, как правило, бесплатным ресурсом. Но только использование собственного капитала банка в качестве источника доходных операций позволяет повысить рентабельность активов.

По итогам анализа доходов и расходов филиала (см. разделы 2 и 3) с учетом всех выявленных резервов целесообразно рассчитать потенциальную рентабельность банковской деятельности:

$$R_b \text{ (потенциальная)} = \frac{\text{Фактическая прибыль} + \text{резерв увеличения}}{\text{Фактический уровень расходов} - \text{резерв экономии}} \times 100\%.$$

Для приближения  $R_b$  фактической к  $R_b$  потенциальной необходимо разработать и реализовать специальные мероприятия, направленные на улучшение финансового положения филиала.

## 2. Анализ доходов и качества активов

Цель данного анализа – выявление потенциальных резервов роста доходности банковской деятельности посредством:

- тиражирования основных банковских услуг;
- расширения их спектра;
- внедрения принципиально новых банковских продуктов;
- повышения имиджа и конкурентных преимуществ филиала в регионе;
- ценового фактора на банковские услуги.

## 2.1. Анализ структуры и динамики доходов

Анализ банковской деятельности филиала на предмет максимизации доходов включает:

- определение динамики доходов филиала;
- выявление доходных и менее доходных операций;
- выработку рекомендаций по оптимизации объема и структуры активов с учетом доходности и требований по поддержанию текущей ликвидности;
- оценку кредитной и процентной политики.

В современной практике в качестве основных видов доходов филиала выделяются:

- Процентные доходы по средствам в других банках (включая Национальный банк).
- Процентные доходы по кредитам клиентам.
- Доходы по ценным бумагам.
- Прочие процентные доходы.
- Комиссионные доходы по операциям с банками.
- Комиссионные доходы по операциям с клиентами.
- Комиссионные доходы по операциям между филиалами.
- Прочие комиссионные доходы.
- Прочие банковские доходы.

- Прочие операционные и непредвиденные доходы.

- Уменьшение резервов по сомнительным долгам и под обесценение ценных бумаг.

Данные виды доходов соответствуют в целом счетам бухучета 8-го класса «Доходы банка». При этом следует учитывать и новейшие изменения, в соответствии с которыми при перераспределении кредитных ресурсов, иностранной валюты, ценных бумаг между филиалами банка эти операции нельзя рассматривать как сделку, предшествующую получение дохода (таблица 2.1).

Таблица 2.1

Структура доходов филиала в прошлом и текущем году  
(период \_\_\_\_\_)

Наименование доходов	Прошлый год		Текущий год		Отклонение (±)		Темп роста, %
	Σ	уд. вес, %	Σ	уд. вес, %	Σ	п.п.	
1	2	3	4	5	6	7	8
<b>I. Процентные доходы</b>							
1.1. По кредитам клиентам							
1.2. По операциям с другими банками, включая Национальный банк							
1.3. По операциям с ценными бумагами							
1.4. Прочие процентные доходы							
<b>II. Непроцентные доходы</b>							
2.1. Комиссионные доходы							
2.2. Прочие банковские доходы							
2.3. Доходы по операциям между филиалами							
2.4. Непроцентные доходы по операциям с ценными бумагами							
2.5. Прочие операционные доходы							
2.6. Доходы от уменьшения специрезервов по сомнительным долгам							
<b>III Доходы (всего)</b>					100,0		
					100,0		

**Исходный структурный анализ** доходов филиала предполагает определение:

- удельного веса основных видов доходов (графа 5). Данные за прошлый год приводятся справочно, в качестве базы для сравнения;
- динамики и темпов роста доходов по сравнению с соответствующим периодом прошлого года.

В условиях гиперинфляции в разделе «отклонение» достаточно ограничиться динамикой **удельных весов**. Значительные отклонения **удельного веса** отдельных видов доходов и низкие темпы роста по сравнению с соответствующим периодом прошлого года должны стать объектом специального, более детального анализа.

Появление новых видов доходов свидетельствует об интенсивном пути развития филиала, а так же и о конструктивной диверсификации риска активных операций.

Динамика доходов банка в текущем периоде отражается при помощи следующей формы:

Таблица 2.2

**Динамика доходов текущего года**

Наименование доходов	Период		Период		Период		Отклонение ( $\pm$ )	Темп роста, %	
	$\Sigma$	уд. вес, %	$\Sigma$	уд. вес, %	$\Sigma$	уд. вес, %			
I	2	3	4	5	6	7	8	9	10
См. таблицу 2.1									
IV. Доходность одного среднесписочного работника (До)		—		—		—			
4.1. Филиал-эталон		—		—		—			
4.2. Отклонение ( $\pm$ )		—		—		—			
V. Справка: инфляция (ИПЦ)									

Анализ представленных выше данных позволяет определить структуру текущих доходов филиала, ее изменение в разрезе периодов (месяцев), а так же темпы роста доходов и их отдельных видов. Понятно, что при значительных изменениях, прежде всего **удельного веса** того или иного вида доходов, требуется провести более углубленный анализ. Целесообразно при этом обратить внимание на ритмичность изменений темпов роста и **удельных весов** по отдельным периодам.

В качестве сопоставимой базы в таблице 2.2 принимаются данные за январь (I квартал) текущего года. Соотношение темпов роста доходов и инфляции отражает степень обесценения текущих доходов филиала.

При оценке эффективности работы филиала особое значение имеет анализ доходности **одного среднесписочного работника** (До):

Доходы банка

До = \_\_\_\_\_.

Среднесписочное число работников

Низкое значение показателя До, по сравнению с филиалом – эталоном и т.д., свидетельствует о недостаточной интенсивности труда персонала филиала, о завы-

шенной численности работников, а так же о нерациональном распределении персонала с позиций максимизации дохода. Основная причина тому – низкое качество менеджмента, а так же неподготовленность руководства филиала и его персонала интенсивно внедрять современные высокодоходные банковские операции.

Предложение по сокращению численности персонала является одним из быстро реализуемых коррективов, особенно в краткосрочной перспективе, но далеко не единственным.

Общий анализ динамики объема и структуры доходов следует продолжить, сравнив фактические и **прогнозные значения**, особенно по итогам работы в разрезе кварталов (полугодие) (таблица 2.3).

Таблица 2.3

**Степень достижения прогнозных значений по объему и структуре доходов**

Наименование доходов	Прогноз		Факт		Отклонение ( $\pm$ )		Темп роста, %	
	$\Sigma$	уд. вес, %	$\Sigma$	уд. вес, %	$\Sigma$	уд. вес, п. п.	прогноз	факт
I	2	3	4	5	6	7	8	9
См. таблицу 2.1								

Значительные отклонения от прогнозных значений могут быть результатом изменения, не в последнюю очередь, макроэкономических условий хозяйствования. Не исключается и влияние, в качестве причины, так же и низкого качества принятой модели прогнозирования доходов филиала. Негативное воздействие могут так же оказать невыполнение запланированных организационных мероприятий по внедрению новых банковских продуктов, а так же допущенная в отчетном периоде иммобилизация денежного капитала и т.д. Отклонение фактических данных от прогнозных значений может рассчитываться в абсолютном значении, а так же по темпам роста, **удельному весу** каждой статьи доходов.

**2.2 Анализ активов с позиции обеспечения доходности**

Практика показывает, что в стабильных макроэкономических условиях в качестве основных факторов роста доходов выступают:

- наращивание активов филиала, вслед за увеличением его ресурсной базы;
- увеличение доли «работающих» активов, сокращение ранее допущенной иммобилизации денежных средств;
- оптимизация структуры активов филиала с позиций максимизации доходов (при сохранении ликвидности);
- повышение уровня доходности и качества кредитного портфеля, сокращение проблемных кредитов;
- рост доходности некредитных операций (непроцентные доходы).

В ходе анализа целесообразно использовать следующий блок показателей доходности банковских активов:

Доходы (всего)

Д<sub>1</sub> = \_\_\_\_\_ x 100%;

Средние остатки активов-нетто

$$\text{Процентные доходы} = \frac{\Delta_2}{\text{Средние остатки активов-нетто}} \times 100\%,$$

$$\text{Непроцентные доходы} = \frac{\Delta_3}{\text{Средние остатки активов-нетто}} \times 100\%.$$

Таблица 2.4

**Динамика степени доходности активов филиала ( $\Delta_1 - \Delta_2 - \Delta_3$ )**

Показатели	Период	Период	Период	Отклонение ( $\pm$ )	
				Текущий год	По сравнению с прошлым годом
1	2	3	4	5	6
$\Delta_1$					
$\Delta_2$					
$\Delta_3$					

Представленные выше данные отражают общую динамику доходности активов банка. Существует возможность сравнить данные не только за текущий год (числитель), но и за соответствующий период прошлого года (знаменатель) по  $\Delta_1$ ,  $\Delta_2$  и  $\Delta_3$ . Высокое значение  $\Delta_2$  и его приближение к  $\Delta_1$  отражает доминирование среди активных операций кредитных операций и высокий удельный вес процентных доходов в доходах филиала.

Снижение показателя  $\Delta_3$  означает, что филиал все более трансформируется в кредитно-депозитную кассу, блокируя внедрение перспективных банковских продуктов.

Несложно заметить, что  $\Delta_1 = \Delta_2 + \Delta_3$ . Поэтому анализ выявленных общих тенденций доходности необходимо продолжить за счет исследования качества активов банка (таблица 2.5).

Анализ представленных данных позволяет прежде всего выявить степень мобилизации основных экстенсивных факторов наращивания доходов филиала.

Динамика роста активов-нетто отражает общую возможность филиала увеличивать свои доходы. Наоборот, их сокращение или отставание от темпов инфляции свидетельствует о наличии негативной тенденции сокращения экономического потенциала филиала и о неизбежном сокращении его реальных доходов.

На объем банковских доходов прямое (отрицательное) влияние оказывает наличие «активов, не приносящих доход» (АНД). Поэтому данная позиция должна быть объектом специального анализа (таблица 2.6).

В таблице 2.6 приведен лишь примерный перечень элементов, относящихся к АНД. По экономическому содержанию к АНД могут быть отнесены избыточные остатки наличных денежных средств, расходы будущих периодов, нематериальные активы и др. Среди прочих АНД выделяются: прочие дебиторы, денежные средства на промежуточных счетах, а также суммы до выяснения и т.п.

Таблица 2.5

**Объем и структура активов филиала**

Показатели	Дата 1		Дата 2		Дата 3		Отклонение $\pm$ (Дата 3 – Дата 1)	Темп роста, %	
	млн. руб.	уд. вес, %	млн. руб.	уд. вес, %	млн. руб.	уд. вес, %			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Денежные средства									
2. Фонд обязательных резервов									
3. Средства на корсчетах в других банках									
4. Вложения в ценные бумаги									
5. Кредиты клиентам									
5.1 Проблемные									
6. Межбанковские кредиты и депозиты									
6.1 Проблемные									
7. Межфилиальные кредиты									
8. Основные средства банка									
9. Прочие активы									
9.1 Прочие дебиторы									
9.2 Средства на промежуточных счетах									
9.3 ТМЦ (материалы и МБП)									
9.4 Расходы будущих периодов									
9.5 Прочие счета до востребования									
10. Активы – брутто	1000		1000		1000				
11. Справочно:									
11.1 Активы-нетто									
11.2 АНД									

Таблица 2.6

**Структура и динамика АНД**

Наименование статьи (АНД)	Дата 1		Дата 2		Отклонение ( $\pm$ )		Темп роста, %
	Млн. руб.	уд. вес, %	млн. руб.	уд. вес, %	млн. руб.	уд. вес, п.п.	
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Фонд обязательных резервов (ФОР)							
2. Просроченная и сомнительная задолженность клиентов							
3. Основные средства банка							
4. ТМЦ							
5. Прочие АНД.							
6. АНД (всего):			100,0		100,0		

Превышение темпов роста АНД над активами, их высокий удельный вес в целом — свидетельство наличия негативной тенденции в управлении филиалом.

С учетом наличия АНД целесообразно рассчитать степень доходности активов, приносящих доход, т.е. работающих активов.

$$\text{Доходы} \\ D_4 = \frac{\text{Средние остатки работающих активов}}{\text{x } 100\%}$$

Таблица 2.7

Динамика  $D_1 - D_4$ 

	Дата 1	Дата 2	Дата 3	Отклонение ( $\pm$ )
1. $D_1$				
2. $D_4$				
3. Отклонение ( $\pm$ ) ( $D_1 - D_4$ )				

Значительное отклонение (в меньшую сторону)  $D_4$  от  $D_1$ , из-за высокого удельного веса АНД, свидетельствует прежде всего о низком качестве управления активами филиала.

Следует признать, что присутствие АНД в определенных пределах объективно обусловлено рядом обстоятельств. Так, нормативы отчислений в ФОР регулируются, доводятся Национальным банком и носят обязательный характер. Такие отчисления для кредитной организации по существу представляют денежный налог особого рода, который вызывает рост средней стоимости привлеченных ресурсов.

Так же филиал не может обойтись без здания и некоторого минимального запаса товарно-материальных ценностей (ТМЦ).

И тем не менее, задача максимизации дохода обуславливает необходимость улучшать структуру активов филиала, сводя до минимума или полностью исключая те позиции, которые не обеспечивают получение дохода.

АНД во многом похожи на своеобразное организационно-финансовое бремя, которое филиал вынужден нести, чтобы или выполнить предъявленные требования (ФОР), или создать персоналу необходимые условия для работы (основные средства банка и т. п.)

В отличие от АНД, иммобилизация прямо свидетельствует о нерациональном отвлечении денежных ресурсов, которое можно было бы не допустить (таблица 2.8).

Таблица 2.8

## Иммобилизация денежных ресурсов филиала

Компоненты	Дата 1	Дата 2	Отклонение ( $\pm$ )	Темп роста, %
1. Проблемные кредиты				
1.1. Просроченная задолженность				
1.2. Сомнительная задолженность				
2. Иммобилизация в капитальные вложения				
3. Сверхлимитный остаток ТМЦ				
4. Сверхлимитный остаток денежных средств				
5. Недополученные льготы по отчислениям в ФОР				
6. Расходы будущих периодов				
7. Прочие дебиторы				
8. Всего иммобилизация (? И)				

При отсутствии установленных лимитов по денежным средствам и ТМЦ следует обратить внимание на темпы их роста и темпы роста активов в целом и определить абсолютный непроизводительный прирост над средним значением.

Таким образом, иммобилизация денежных средств отражает присутствие в балансе тех активов, которые на текущий момент не обеспечивают получение дохода. Чтобы определить объем недополученных доходов или упущенную выгоду – ( $D_u$ ), используем следующую формулу:

$$D_u = D_4 \times \sum_i i, \text{ где}$$

$\sum_i i$  – объем иммобилизации денежных средств по всем конкретным позициям;

$D_4$  – уровень доходности активов, приносящих доход.

## 2.3 Анализ доходности кредитного портфеля

Кредитование является одной из основных банковских операций, связанных с обслуживанием клиентов. Анализ деятельности филиалов так же показывает, что в структуре доходов проценты, полученные от юридических и физических лиц по сформированному кредитному портфелю, устойчиво доминируют в структуре доходов филиала. Это предопределяет особое значение анализа доходности кредитных операций.

Исходными задачами анализа доходности кредитного портфеля выступают:

- определение удельного веса кредитного портфеля в активных операциях банка, а так же динамики объема кредитных операций;
- определение структуры кредитного портфеля и выделение наиболее доходных элементов;
- определение влияния стоимости привлеченных ресурсов на активность кредитования, анализ процентной политики;
- влияние проблемных кредитов на снижение доходности филиала (таблица 2.9).

Таблица 2.9

## Структура кредитных вложений (КВ) и процентных доходов филиала

	Период I		Период 2		Отклонение ( $\pm$ )		Темп роста, %
	$\Sigma$	Уд. вес, %	$\Sigma$	Уд. вес, %	$\Sigma$	Уд. вес, п.п.	
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Кредиты юридическим и физическим лицам							
1.1. Доход							
2. Межбанковские кредиты и депозиты							
2.1. Доход							
3. Межфилиальные кредиты							
3.1. Доход							
4. Всего кредитные вложения (КВ)			100,0		100,0		100,0
4.1. Доход							
5. Активы-нетто			-		-		-
6. Удельный вес КВ в активах-нетто			-		-		-
7. Коэффициент $D_u$							

В качестве исходного аналитического материала целесообразно использовать средние значения объема и составных элементов кредитного портфеля за определенный период. Данные таблицы 2.9 позволяют определить изменение объема и структуры кредитного портфеля филиала, сравнить удельный вес конкретного вида процентных доходов и соответствующей составной части кредитного портфеля, установить удельный вес кредитного портфеля в активах-нетто и его динамику. Целесообразно также сопоставить темпы роста активов-нетто, объема кредитного портфеля и темпов инфляции.

В условиях, когда кредитный портфель выступает в качестве основного источника доходов филиала, даже временное снижение его удельного веса в активах-нетто или же низкие темпы роста должны составить предмет специального анализа.

Одно дело, когда такая динамика связана с активной диверсификацией банковских услуг, с выполнением задания по снижению объема и удельного веса операций по кредитованию (ликвидность, выполнение норматива обеспечения кредитного портфеля собственной ресурсной базой, отзыв межфилиальных ресурсов, сворачивание консорциального кредитования и т.д.). Другая ситуация может быть связана с уже допущенной иммобилизацией денежных средств, включая их использование на собственные нужды, а так же с вынужденным сокращением объема кредитования из-за нарастающей неплатежеспособности клиентов в определенной отрасли или регионе.

Сравнительный анализ удельного веса определенной части кредитного портфеля и удельного веса конкретного вида доходов позволяет четко обозначить доходные и менее доходные зоны банковского кредитования.

Степень доходности совокупных кредитных вложений ( $D_5$ ) определяется по следующей формуле:

$$D_5 = \frac{\sum PDi \times 360}{KB \times T} \times 100\%, \text{ где}$$

$\sum PDi$  – общая масса полученных процентных доходов;

$PDi$  – объем процентных доходов, полученных по конкретному виду активных операций;

$KB$  – средние остатки кредитных вложений;

$T$  – количество дней в анализируемом периоде.

В таблице 2.9 в «числителе»  $D_5$  приводятся значения данного коэффициента в текущем году, а в знаменателе – за соответствующий период прошлого года или значения по филиалу-эталону. В ходе анализа целесообразно сравнить значение коэффициентов доходности  $D_4$  и  $D_5$ . Отрицательная разница между  $D_5$  и  $D_4$  ( $D_5 < D_4$ ) свидетельствует о низкой доходности кредитных операций по сравнению с доходностью всех работающих активов. Наоборот, положительная разница свидетельствует о более высокой доходности кредитных операций.

Следует отметить, что изменение  $D_5$  в анализируемом периоде может происходить под воздействием различных факторов. Так, негативное воздействие может оказать рост проблемных кредитов (из-за недополученных доходов или из-за начисленных, но не полученных в срок процентов).

Прямое воздействие на доходность кредитных вложений оказывают изменения в процентной политике, включая корректировку ставки рефинансирования.

На уровне филиалов структура кредитного портфеля, как правило, значительно упрощается и предстает прежде всего в виде кредитов юридическим лицам (таблица 2.10).

Таблица 2.10

### Анализ кредитных вложений клиентам и процентных доходов

	Период I	Период II	Отклонение (±)	Темп роста, %
1	2	3	4	5
1. Кредиты клиентам				
1.1. Проблемные кредиты				
1.2. Удельный вес, %				
2. Спецрезерв на возможные потери				
2.1. Формирование спецрезерва от потребности (%)				
3. Процентные доходы				
3.1. Полученные проценты				
3.2. Проценты к получению				
3.2.1. Наращенные проценты				
3.2.2. Просроченные и невзысканные проценты				
4. Реальная доходность кредитных вложений ( $D_6$ )				

Показатель  $D_6$  – степень доходности работающих кредитных вложений – рассчитывается по формуле:

$$D_6 = \frac{\sum PDi \times 360}{KBp \times T} \times 100\%, \text{ где}$$

$KBp$  – средние остатки кредитных вложений работающих.

Кредитные вложения работающие определяются как разница между средними остатками  $KB$  клиентам и средним остатком проблемных кредитов. Следует отметить, что при расчете показателя  $D_6$  в таблице 2.10 к проблемным кредитам относятся те виды кредитов, по которым прекращено начисление процентов. То есть в знаменателе формулы по сути определяется средний остаток кредитных вложений клиентам, приносящих доход.

Представленные данные позволяют проконтролировать темпы роста кредитных вложений, а так же удельный вес проблемных кредитов, определить недополученные доходы по кредитным операциям.

Средний остаток проблемных кредитов [ПК], умноженный на среднюю доходность работающих кредитных вложений ( $D_6$ ), определяет сумму (неначисленных) утраченных филиалом процентных доходов, т.е. прямые финансовые потери филиала по кредитным операциям из-за их низкого качества:

$$D7 = \frac{PK \times D_6 \times T}{360} \times 100\%, \text{ где}$$

$PK$  – средний остаток проблемных кредитов, не приносящих доход.

Данная позиция финансовых потерь должна находиться в центре внимания финансового менеджмента. При необходимости выполняется углубленный анализ проблемной задолженности на предмет обоснованности отнесения к определенной группе просроченных или сомнительных долгов, а так же на предмет недопущения скрытия просроченной задолженности. При анализе внимание обращается на случаи неоднократного переоформления кредита, его пролонгации.

Следует так же обратить внимание на факты списания безнадежных ссуд за счет

специального резерва, определить удельный вес списанных кредитов в общем объеме просроченных ссуд и в объеме срочных ссуд.

Прирост специрезерва на возможные потери по сомнительным долгам ( $\Delta CR_{cd}$ ) также отражает объем возрастающих финансовых потерь банка.

Недосоздание специрезерва означает прямое скрытие фактических убытков филиала от кредитных операций, завышение его доходности.

Просроченная задолженность по процентам так же относится к недополученным доходам банка. Ее рост отражает низкое качество управления кредитным портфелем банка.

Таким образом, общая сумма недополученных доходов по проблемным кредитным вложениям ( $D_8$ ) за определенный период составит:

$$D_8 = D_7 + \sum_i \Pi Di(n) + \Delta CR_{cd}, \text{ где}$$

$D_7$  – сумма неначисленных процентных доходов по проблемным кредитам;

$\sum_i \Pi Di(n)$  – сумма начисленных, но просроченных или невзысканных процентов;

$\Delta CR_{cd}$  – имеющийся вынужденный прирост специрезерва на покрытие убытков по сомнительным долгам.

При просроченной более 30 дней задолженности по процентным платежам наращивание процентов, как правило, прекращается. Данные потери так же ведут к уменьшению потенциала доходности банка.

Нарощенные проценты по доходам – это доходы, относящиеся к отчетному периоду, но не полученные до конца этого периода, что собственно и не планировалось. На основании ведомости начисленных процентов в последний рабочий день текущего месяца производится наращивание процентных доходов. При установлении сроков уплаты процентов в месяц, следующем за отчетным, в соответствии с оговоренным в договоре периодом расчетов (5, 10, 15 и т.д. дней), сумма начисленных процентов в последний рабочий день отчетного месяца относится на соответствующие балансовые счета по учету нарощенных процентов.

В ходе анализа следует обратить внимание на изменение абсолютных сумм по «наращенным процентам» как ближайшего потенциального источника доходов. Устойчивая тенденция их снижения может косвенно отразить уже возникающие у филиала проблемы с доходностью.

В ходе анализа следует также отразить работу филиала по погашению просроченной задолженности по процентам (таблица 2.11).

Таблица 2.11

#### Сведения о просроченной задолженности по процентам за пользование кредитами

Должники	Дата 1	Дата 2	Отклонение ±
Задолженность		Задолженность	

#### 2.4 Анализ процентной политики

Анализ процентных доходов включает также изучение процентной политики, проводимой филиалом. (таблица 2.12).

Таблица 2.12

#### Среднемесячные процентные ставки по вновь заключенным договорам

	Период 1	Период 2	Период 3	Отклонение (±)
1	2	3	4	5
1.Долгосрочное кредитование				
1.1 по филиалу				
1.2 по банку				
1.3 отклонение (±)				
2.Краткосрочное кредитование				
2.1 по филиалу				
2.2 по банку				
2.3 отклонение (±)				

Анализ процентной политики проводится в разрезе долгосрочного и краткосрочного кредитования. Выделяются отдельно операции в национальной и иностранной валюте. Вполне допустима и иная детализация операций по кредитованию.

В ходе данного анализа по горизонтали выявляется общая динамика среднемесячных процентных ставок по вновь заключенным договорам, а по вертикали определяется соответствие процентных ставок филиала принятой в банке процентной политике. При устойчивом отклонении процентных ставок филиала от процентных ставок по всему банку необходимо так же установить полный перечень фактов льготного кредитования отдельных субъектов хозяйствования, определить сумму недополученных филиалом доходов ( $D_9$ ), получить соответствующие разъяснения.

$$D_9 = \frac{(OPC_d \times KV_d + OPC_k \times KV_k) \times T}{360 \times 100\%},$$

где  $D_9$  – общая масса упущеных процентных доходов;

$OPC_d$  и  $OPC_k$  – отрицательное отклонение процентных ставок по краткосрочному и долгосрочному кредитованию;

$KV_d$  и  $KV_k$  – средние остатки краткосрочных и долгосрочных кредитных вложений.

В таблице 2.12 процентные ставки по банку (база для сравнения) приводятся как средние фактические значения. Кроме того, в качестве сопоставления может быть приведен минимальный уровень процентной ставки по кредитам, который устанавливается правлением банка и действует на конкретную дату. Для проверки соблюдения минимальной процентной ставки, в разрезе заключенных кредитных договоров, необходимо составить специальную таблицу. Это позволит выполнить анализ проводимой процентной политики по субъектам хозяйствования.

Процентная политика по физическим лицам анализируется на предмет ее соответствие нормативам, утвержденным правлением банка, а так же действующей нормативной базе в целом.

Продолжение статьи читайте в следующем номере.

**Иван ЛЕМЕШЕВСКИЙ, доктор  
экономических наук, профессор**

# ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ФИЛИАЛА БАНКА

*Продолжение. Начало в №8-9 от 2 марта 2001г.*

## 3. Анализ расходов и ресурсной базы

**Расходы филиала** есть денежные затраты, связанные с его функционированием и выполнением уставных задач банка. По экономическому содержанию банковские расходы есть плата за привлеченные трудовые, материальные и финансовые ресурсы, которые используются в банковской деятельности.

Определяя стратегию развития филиала, необходимо в расходах банка, с учетом их экономической природы, выделять постоянные и переменные издержки.

**Постоянные** издержки банковской деятельности непосредственно не зависят от объема совершаемых операций. Они связаны с финансированием тех исходных условий, которые необходимы для открытия филиала и организации его работы.

По экономической сути постоянные издержки есть «финансовое бремя», которое приходится нести за удовольствие иметь филиал в конкретном населенном пункте. Филиал будет оставаться устойчиво убыточным до тех пор, пока совокупные доходы будут меньше постоянных издержек (см. рис. 1). В дальнейшем скорость выхода на нулевую рентабельность будет зависеть от степени доходности активных операций банка.

**Переменная** часть издержек банковской деятельности прямо зависит от объема и разновидности совершаемых операций. Чем больше пассивных операций по привлечению ресурсов, тем больше операционные расходы определенного типа и платежи за денежные ресурсы.

### 3.1 Анализ структуры и динамики расходов

Исходный пункт анализа издержек банковской деятельности – это выяснение степени исполнения запланированного **бюджета филиала** в его расходной части.

Данные таблицы 3.1 позволяют определить прежде всего соотношение между плановыми и фактическими расходами филиала. В дальнейшем особое внимание следует обратить на те статьи расходов, по которым выявлены значительные отклонения от прогноза, в том числе и по удельному весу. Значительное отклонение общей суммы фактических банковских расходов от планового уровня может объясняться как существенным изменением макроэкономических условий, так и просчетами, допущенными на стадии разработки проекта бюджета.

Таблица 3.1

### Исполнение расходной части бюджета (Период: )

Статьи расходов	План		Факт		Отклонение (+/-)		Темп роста, %
	Σ	уд. вес, %	Σ	уд. вес, %	Σ	уд. вес, п. п.	
I	2	3	4	5	6	7	8
<b>1. Процентные расходы</b>							
1.1 По счетам юридических лиц							
1.2 По счетам физических лиц							
1.3 По счетам других банков							
1.4 По операциям с ценными бумагами							
1.5 Прочие							
<b>2. Комиссионные</b>							
2.1 По операциям с клиентами							
2.2 По операциям с ценными бумагами							
2.3 По операциям на валютном рынке							
2.4 Прочие							
<b>3. Прочие банковские расходы</b>							
3.1 По операциям на валютном рынке							
3.2 По операциям с ценными бумагами							
3.3 Прочие расходы (межфилиальные)							
<b>4. Операционные расходы</b>							
4.1 Содержание аппарата							
4.2 Расходы по эксплуатации помещений							
4.3 Расходы на прочие основные средства и материалы							
4.4 Платежи в бюджет и во внебюджетные фонды							
4.5 Амортизационные отчисления							
4.6 Штрафы, пени и неустойки по договорам клиентов							
4.7 Отчисления в резервы под сомнительную задолженность клиентов							
<b>5. Основные расходы за счет балансовой прибыли</b>							
5.1 Налог на доходы и другие налоги (сборы)							
5.2 Сверхнормативные расходы (транспорт и т. д.)							
5.3 Прочие штрафы, пени и неустойки							
5.4 Отчисления в специальные резервы							
5.5 Долги, списанные с баланса							
5.6 Прочие расходы из балансовой прибыли							
<b>6. Расходы, всего</b>							

С учетом экономических источников возмещения банковские расходы, как объект анализа, включают:

- себестоимости банковских услуг;
- основные расходы, которые влияют на объем балансовой прибыли;
- другие расходы, которые влияют на объем чистой прибыли.

Такая структура банковских расходов должна учитываться в ходе анализа расходов филиала. Исходный пункт анализа — себестоимость банковских услуг. (См. таблицу 3.2).

В таблице 3.2 используется укрупненная структура банковских издержек. Практика показывает, что основными статьями в себестоимости банковских услуг являются процентные расходы (55-60%), а также операционные банковские расходы (30-35%). Высокий удельный вес процентных расходов обусловлен исключительно структурой ресурсной базы филиала, в которой доминируют платные привлеченные ресурсы (привлеченные средства и заемные средства).

Таблица 3.3

Таблица 3.2

## Структура и динамика себестоимости банковских услуг

Статьи расходов	Период 1		Период 2		Отклонение (+/-)		Темпы роста, %
	Σ	уд. вес, %	Σ	уд. вес, %	Σ	уд. вес, п.п.	
1	2	3	4	5	6	7	
1. Процентные расходы							
2. Комиссионные (непроцентные) расходы							
3. Прочие банковские расходы							
4. Операционные расходы							
5. Себестоимость банковских услуг (СБУ)							

**Операционные** банковские расходы представляют собой своеобразное «финансовое бремя» филиала и в основной массе могут классифицироваться как постоянная часть издержек банковской деятельности.

Операционные расходы включают позиции, которые указаны в расшифровке данной статьи (таблица 3.1), их абсолютное и относительное снижение положительно влияет на результаты финансовой деятельности.

В ходе анализа необходимо обратить внимание на:

- темпы роста доходов ( $D'$ ) и себестоимости банковских услуг (СБУ') в текущем году. Ситуация, когда  $D' < СБУ'$ , должна оцениваться как негативная (см. раздел 1.1);
- темпы роста СБУ и операционных банковских расходов. Устойчивое превышение последних свидетельствует о нарастании непроизводительных (нерациональных) расходов и об ухудшении качества менеджмента;

— изменение удельного веса отдельных видов расходов во времени.

Следует отметить, что анализ данных, представленных в таблице 3.1 и 3.2, позволяет выявить в первую очередь лишь своеобразные узкие места, определить наиболее крупные статьи расходов.

Специальный анализ, направленный на выявление причин и, имеющих место, негативных изменений, необходимо осуществлять в разрезе конкретных статей расходов.

## 3.2 Процентные расходы. Стоимость привлеченных ресурсов

Особое значение анализа процентных расходов определяется тем, что данная статья является доминирующей в сложившейся структуре себестоимости банковских услуг.

Процентные расходы представляют собой оплату филиалом банка стоимости привлеченных ресурсов. Привлеченные ресурсы состоят из привлеченных средств юридических и физических лиц, а так же заемных средств.

Общее представление о структуре и динамике процентных расходов предлагается в таблицах 3.1 и 3.2. Общая сумма процентных расходов, связанных с привлечением ресурсов, определяется:

- стоимостью конкретного вида привлеченного ресурса ( $C_i$ );
- объемом привлеченных ресурсов ( $\Pi R$ );
- структурой привлеченных ресурсов.

## Динамика стоимости привлеченных ресурсов по их видам.

Платные ресурсы	Период 1			Период 2			Отклонение (+/-)	
	ПР <sub>i</sub>	P% <sub>i</sub>	C <sub>i</sub>	ПР <sub>i</sub>	P% <sub>i</sub>	C <sub>i</sub>	P%	C <sub>i</sub>
1	2	3	4	5	6	7	8	
1. Средства до востребования								
1.1 население								
1.2 юридические лица								
1.3 средства органов госуправления								
2. Срочные депозиты								
2.1 население								
2.2 юридические лица								
2.3 средства органов госуправления								
3. Межбанковские средства								
4. Долговые обязательства банка								
5. Межфилиальные средства								
6. Корсчета								
7. Прочие средства								
8. Всего платные ресурсы								

Анализ стоимости привлеченных ресурсов целесообразно выполнять по видам валют (национальная валюта, СКВ) при заполнении таблицы 3.3. С учетом специфики работы филиала, вносятся уточнения по видам платных ресурсов. В графе 2(5) указывается средний остаток конкретного вида ресурсов ( $\bar{P}R_i$ ). В графе 3(6) указываются фактические процентные расходы по привлечению конкретного вида ресурсов ( $P\%_i$ ).

Средняя стоимость конкретного вида привлеченного платного ресурса ( $C_i$ ) определяется по формуле:

$$\bar{C}_i = \frac{P\%_i \times 360}{\bar{P}R_i \times T} \times 100\%,$$

где  $P\%_i$  — процентные расходы по привлечению конкретного вида ресурсов;

$\bar{P}R_i$  — средний остаток конкретного вида ресурсов;

$T$  — количество дней в периоде.

Следует отметить, что по тем видам ресурсов, по которым выполняются известные отчисления в фонд обязательных резервов, средняя (реальная) стоимость привлеченных ресурсов рассчитывается по следующей формуле:

$$\bar{C}_i \text{ реальная} = \frac{\bar{C}_i}{100 - \Phi OR}$$

$\bar{C}_i$  — номинальная средняя рыночная стоимость ресурса;

$\Phi OR$  — действующий норматив отчислений в фонд обязательных резервов.

Таким образом, чем выше доведенный норматив отчислений в ФОР, тем дороже стоимость привлеченного ресурса.

Анализ данных, приведенных в таблице 3.3, позволяет:

- определить уровень и динамику средней стоимости конкретного вида привлеченного ресурса;
- выделить наиболее дорогой и наиболее дешевый виды ресурсов;

— определить среднюю стоимость всех платных ресурсов.

Средняя стоимость всех привлеченных ресурсов (строка 8 таблицы 3.3) может рассчитываться как средневзвешенная, исходя из реальной цены каждого вида ресурсов и его удельного веса. Кроме того, среднюю реальную цену привлеченных ресурсов можно определить и на основе имеющихся данных строки 8 таблицы 3.3.

$$Cr = \frac{\sum_i P\%_i \times 360}{(\PiР - FOP) \times T} \times 100\%,$$

где  $Cr$  — средняя стоимость всех привлеченных ресурсов;  
 $\PiР$  — средний остаток привлеченных ресурсов;  
 $FOP$  — средний остаток отчислений в фонд обязательных резервов;  
 $\sum_i P\%_i$  — общая сумма процентных расходов за определенный период;  
 $T$  — количество дней в анализируемом периоде.

### 3.3 Анализ процентной политики по привлечению ресурсов

Наличие данных о средней стоимости привлеченных ресурсов ( $Cr$ ), в том числе по их видам ( $Ci$ ), позволяет приступить к анализу процентной политики филиала.

Таблица 3.4

#### Анализ процентной политики по пассивным операциям

(период: )

Платные ресурсы	Средняя стоимость ( $Ci$ )				Отклонение (+/-)		
	Филиал	Банк	Регион	Эталон	(2-3)	(2-4)	(2-5)
1	2	3	4	5	6	7	8
См. таблицу 3.3							

При анализе процентной политики филиала в первую очередь выделяются ресурсы в белорусских рублях, что не исключает и выделение ресурсов в СКВ.

Стабильное привлечение более дорогих ресурсов, то есть аккумуляция денежных средств на менее выгодных условиях, может свидетельствовать как об ухудшении конкурентных позиций филиала на региональном рынке денежных средств, так и о наличии других негативных тенденций. Уточнение масштабов этих негативных тенденций осуществляется в ходе специального анализа.

На основе данных таблиц 3.3 и 3.4 следует определить дополнительные процентные расходы ( $\Delta P\%$ ), которые понес филиал, привлекая более дорогие денежные ресурсы.

$$(Ci_f - Ci_b) \times \Pi R \times T$$

$$\Delta P\% = \frac{(Ci_f - Ci_b) \times \Pi R \times T}{360 \times 100\%}$$

При определении  $\Delta P\%$  в данном аналитическом расчете используются значения стоимости привлеченных ресурсов филиалом ( $Ci_f$ ) и банкам ( $Ci_b$ ), при условии  $Ci_f > Ci_b$ .

В качестве точки отсчета при определении процентных ставок по пассивным операциям в настоящее время выступает ставка рефинансирования Национального бан-

ка РБ. На практике каждый банк устанавливает свои внутренние минимальные и максимальные пределы процентных ставок по видам привлекаемых ресурсов. Поэтому необходимо определить соответствие процентной политики филиала тем централизованным решениям, которые приняты в банке.

Таблица 3.5

#### Избыточные процентные расходы филиала

Платные ресурсы	Банк		Договора филиала		$\Delta P\%_{max}$
	$Ci$	$Ci_{max}$	$Ci_{max(f)}$	$\Pi R_f$	
1	2	3	4	5	6
См. таблицу 3.3					

В графе 2 указывается фактическая средняя стоимость конкретного вида привлеченного ресурса, сложившаяся за определенный период по банку в целом, например, за последний месяц.

В графе 3 — указывается максимально допустимая процентная ставка, соответствующая принятому в банке решению.

В графе 4 и 5 отражаются лишь те договоры, по которым при привлечении ресурсов использованы процентные ставки, превышающие максимальную ставку, установленную в банке. То есть анализ осуществляется на уровне конкретных договоров, заключенных с юридическими и физическими лицами по привлечению их денежных средств.

При обнаружении  $Ci_{max(f)} > Ci_{max}$  необходимо рассчитать объем дополнительных или избыточных процентных расходов филиала.

$$\Delta P\%_{max} = \frac{(Ci_{max(f)} - Ci_{max}) \times \Pi R_f \times T}{100\% \times 360},$$

где  $\Pi R_f$  — объем привлеченного ресурса по конкретному договору (соглашению) действующему на дату анализа;

$T$  — срок действия договора или продолжительность анализируемого периода.

Дополнительные расходы, понесенные филиалом из-за привлечения ресурсов по максимальным процентным ставкам ( $\Delta P\%_{max}$ ), определяются в графе 6. Наличие договоров на привлечение ресурсов, по которым используемые процентные ставки выше максимально возможной по всему банку, следует рассматривать как прямое нарушение принятой в банке процентной политики.

Следует отметить, что начисление и выплата (в том числе и досрочная) завышенных процентов юридическим и физическим лицам рассматриваются как серьезное нарушение финансовой дисциплины.

#### 3.4 Анализ ресурсной базы филиала

Чем ниже стоимость привлекаемых ресурсов, тем выше возможность увеличить прибыльность филиала банка. Это — одна из основных аксиом банковской деятельности.

Как правило, приходится одновременно работать с денежными средствами различными по стоимости привлечения. Чем ниже удельный вес дорогих ресурсов, тем прочнее финансовое положение филиала.

Представленные выше данные позволяют дополнить анализ и установить динамику структуры денежных ресурсов филиала с позиций стоимости их привлечения.

Таблица 3.6

## Сравнительный анализ динамики привлеченных ресурсов

Платные ресурсы	Период I			Период II			Отклонение (+/-)	
	ПР <sub>I</sub>	уд. вес, %	С <sub>I</sub>	ПР <sub>II</sub>	уд. вес, %	С <sub>II</sub>	п.п.	С <sub>II</sub>
1	2	3	4	5	6	7	8	9
См. таблицу 3.3								
8. Всего платные ресурсы		100,0		100,0				

В графике 2(5) указываются средние остатки привлеченного ресурса, сложившиеся за определенный период, а в графике 4 (7) – средняя стоимость привлеченного ресурса. В графике 8 определяется изменение удельного веса ресурса, при этом особое внимание следует уделить динамике наиболее дорогих и наиболее дешевых ресурсов.

Понятно, что постепенное повышение в структуре удельного веса дорогих видов привлеченных и заемных средств свидетельствует о нарастании финансовых проблем, и не только их. Проблемы с текущей ликвидностью зачастую обуславливают необходимость привлечения (внутри или вне банка) так называемого платежного кредита, и т. д., на менее выгодных условиях.

На практике филиалам зачастую доводятся нормативы (индикативные показатели) по удельному весу определенных видов привлекаемых ресурсов (вклады населения, срочные депозиты юридических лиц и т.д.). Поэтому необходимо обратить внимание на степень выполнения доведенных нормативов по формированию собственной ресурсной базы, с учетом стоимости их привлечения.

## 3.4.1 Межфилиальные и межбанковские кредиты

Данный вид заемных средств является, как правило, наиболее дорогим видом в ресурсной базе филиала. Поэтому, выполняя более углубленный анализ, необходимо определить основные причины привлечения данного вида ресурсов, а также степень внешней зависимости филиала при формировании ресурсной базы.

Таблица 3.7

## Структура МФК и МБК

Заемные средства	Период I			Период II			Отклонение (+/-)		
	3С <sub>I</sub>	уд. вес, %	С <sub>I</sub>	3С <sub>II</sub>	уд. вес, %	С <sub>II</sub>	3С <sub>I</sub>	п.п.	С <sub>II</sub>
1. МФК									
1.1 Целевой									
1.2 Консорциум									
1.3 Овердрафт									
2. МБК									
2.1 Заем (депозит)									
2.2 Остатки на корочетах									
2.3 Платежный кредит									
3. Всего заемные средства.		100,0			100,0				

В данной таблице выявляются отклонения, в разрезе видов заемных средств, по среднему объему привлечения, удельному весу и по их средней стоимости (соответственно графы 8, 9 и 10). Кроме того, следует рассчитать дополнительные финансовые расходы филиала, связанные с привлечением дорогостоящих заемных средств ( $\Delta P\%_{3C}$ ):

$$\Delta P\%_{3C} = \frac{(C_i - C_p) \times 3C_i \times T}{360 \times 100\%},$$

где С<sub>i</sub> – средняя стоимость привлеченного ресурса в виде МФК или МБК;

С<sub>p</sub> – средняя стоимость привлеченных средств, без учета МБК и МФК;

3С<sub>i</sub> – средний остаток задолженности по линии МФК или МБК;

T – количество дней в периоде.

Не исключено, что в ходе данного анализа могут быть обнаружены факты иного рода, т.е. особой формы скрытой финансовой дотации филиала, когда МФК, например, предоставляет по низкой процентной ставке. Регулярное получение МФК в виде платежного кредита – свидетельство слабой собственной ресурсной базы, а также наличия проблем по обеспечению текущей ликвидностью баланса филиала.

Привлечение средств МФК, используемых для совместного кредитования (консорциум), обусловливает на практике необходимость особо контролировать доходность таких проектов. Как правило, принимая на себя функции по организации, оформлению и сопровождению кредита, филиал-агент привлекает необходимые ресурсы на межфилиальном рынке, осуществляет учет всех видов предоставленных гарантий своевременного возврата кредита, несет все кредитные риски и при необходимости производит отчисления в специальный резерв на возможные потери по сомнительным долгам, получает дополнительный доход в виде маржи, распределяет полученные проценты среди участников совместного кредитования. Однако участники такого рода кредитования могут нести совместный процентный риск, так как начисленные проценты распределяются лишь в пределах процентной суммы, фактически полученной от заемщика.

Степень зависимости филиала при формировании ресурсной базы (СЗр) от МБК и МФК на конкретную дату определяется по формуле:

$$C3r = \frac{(MFK + MBK) - KK}{PR - KK} \times 100\%,$$

где МБК и МФК – межбанковский и межфилиальный кредит;

KK – консорциальное кредитование, которое исключается из объема заемных средств и привлеченных ресурсов, так как при этом принимаются централизованные решения по размеру и условиям кредитования, а также по выбору филиала-агента.

Степень зависимости филиала по ресурсной базе при формировании кредитного портфеля (СЗк) определяется:

$$C3k = \frac{(MFK + MBK) - KK}{KB - KK} \times 100\%,$$

где KB – кредитные вложения филиала на конкретную дату.

Высокое значение данных коэффициентов свидетельствует о наличии резервов по снижению расходов и по повышению прибыльности филиала. Понятно, что чем выше значение коэффициентов «зависимости» филиала при формировании ресурсной базы, тем ниже следует ожидать значение коэффициента обеспечения собственной ресурсной базой (Ко):

$$Kо = \frac{СРБ}{КВ} \times 100\%,$$

где СРБ – собственная ресурсная база филиала, определяемая по доведенной методике;

КВ – кредитные вложения филиала на конкретную дату.

При значениях  $Kо > 100\%$  филиал относится, как правило, к числу проблемных.

На практике филиал может выступать не только заемщиком, но и донором финансовых средств по линии МБК-МФК.

(МБК + МФК) привлечение

$$C3(f) = \frac{Ср(f)}{(МБК + МФК) размещение} \times 100\%.$$

Данная формула отражает степень **ресурсного балансирования**, или соответствие объема привлеченных и отвлеченных ресурсов по линии МБК-МФК. Значение коэффициента  $C3(f)$  менее 100% означает, что филиал выступает в роли донора на рынке финансовых ресурсов.

### 3.5 Стоимость ресурсов и средняя стоимость по активным операциям

Следует отметить, что средняя стоимость привлеченных ресурсов ( $Ср$ ) непосредственно детерминирует процентную политику филиала при проведении активных операций, а при формировании кредитного портфеля – по ссудным операциям. Отметим, что при отсутствии у филиала собственных бесплатных ресурсов, пригодных для осуществления доходных операций, средняя стоимость привлеченных ресурсов ( $Ср$ ) по сути совпадает со стоимостью всех ресурсов, находящихся в распоряжении филиала.

Средняя договорная стоимость банковских услуг по активным операциям ( $Сa$ ) должна включать:

- среднюю реальную стоимость привлеченных ресурсов ( $Ср$ );
- минимальную процентную маржу ( $M$ ), достаточную для возмещения операционных (общебанковских) расходов, а также для формирования в необходимом объеме средств для развития.

$$\bar{С}a \geq \bar{С}r + M$$

В итоге следует признать, что данная формула отражает одно из основных правил экономики современного банка: чем выше стоимость привлеченных ресурсов и чем выше уровень процентной маржи, тем выше, как следствие, базовая стоимость банковских услуг (продуктов), предлагаемых филиалом своим клиентам, с целью получения процентного дохода.

Вместе с тем на практике данная формула, как и многое другое, нуждается в существенных уточнениях во всех ее компонентах. Так, при планировании доходности необходимо исходить из того, что при передаче привлеченных ресурсов в сектор активных операций автоматически происходит их удешевление. Ранее, при определении стоимости привлеченных денежных средств населения, делалась поправка на отчисления в ФОР. При планировании объема структуры активных операций необходимо также учитывать доводимые параметры по поддержанию текущей ликвидности баланса, требования по ликвидности баланса с учетом известных нормативов. Это означает, что далеко не весь объем привлеченных ресурсов может быть задействован в доходных операциях, что и вызывает удешевление ресурсной базы при их передаче в сектор активных операций. Поэтому, вслед за средней реальной стоимостью

привлеченных ресурсов ( $Ср$ ), следует определить так же среднюю стоимость доходных ресурсов:

$$\bar{С}dr = \frac{(P\% - D\%)}{(P\% - A\%)},$$

где  $P\%$  – объем процентных расходов по привлечению денежных средств;  
 $D\%$  – вторичные доходы;

$P\%$  – средний остаток привлеченных ресурсов;

$A\%$  – корректирующий объем активов, принимаемый в расчет при определении средней стоимости доходных ресурсов. Наличие  $A\%$  приводит к удешевлению ресурсов при их передаче в сектор активных операций.

В корректирующий объем ( $A\%$ ) входят, например, ресурсы, которые используются для поддержания текущей ликвидности баланса (минимальные остатки на субкорсчете, корсчете, ностро-счетах, в некоторой части денежные средства в кассе и т.п.); а также иммобилизация средств на затраты капитального характера из-за дефицита собственных источников; а также отчисления в ФОР и т.д.

$A\%$  может быть уменьшен на сумму стабильных собственных средств филиала, которые могут использоваться как источник для проведения активных операций, а также объем льготирования по отчислениям в ФОР с учетом, например, ожидаемой структуры, например, долгосрочных и краткосрочных кредитныхложений, и т.д. Такие уточнения следует производить с учетом степени развития внутреннего хозрасчета отделов и служб филиала.

При расчете  $A\%$  потребуется более внимательный анализ активов, не приносящих доход. Вторичные доходы при определенных обстоятельствах в таких расчетах могут быть проигнорированы, но здесь все же высвечиваются те доходы, получение которых в целом не является самоцелью, они вторичны, например при обеспечении ликвидности баланса филиала банка.  $D\%$  есть функция  $A\%$ .

Понятно так же, что через процентную маржу ( $M$ ) в данных расчетах  $\bar{С}dr$  компенсируется лишь часть операционных расходов, распределенных на банковские продукты, приносящие процентный доход, по определенному принципу. В более уточненном варианте средняя стоимость активных операций выглядит следующим образом:

$$\bar{С}a \geq \bar{С}dr + M.$$

## 4. Специальный анализ доходности филиала

### 4.1 Анализ прибыльности отдельных банковских продуктов

Необходимость выполнения анализа прибыльности отдельных видов банковской деятельности обусловлена в свою очередь потребностью:

- развивать внутрифилиальный хозрасчет или хозрасчет «зон ответственности», а также повышать эффективность систем оплаты труда и материального стимулирования;
- повышать эффективность распределения ресурсов между направлениями банковской деятельности в целях максимизации прибыли;
- снижать стоимость привлекаемых ресурсов;
- оценивать экономическую перспективу разработки и внедрения нового банковского продукта.

Обобщение современной банковской практики показывает, что анализ прибыльности допускает следующие иерархические выделения:

- прибыльность конкретного направления банковской деятельности филиала;
- прибыльность в разрезе банковских продуктов;
- прибыльность конкретной банковской операции (сделки).

Таблица 4.1

Направление	Продукт	Операция
1	2	3
Кредитование юридических лиц	Краткосрочное кредитование	Кредитование Гормолзавода
Ценные бумаги	ГДО; ГКО	134-й выпуск и т. п.
Межфилиальное кредитование	Консорциум	Сахарный завод
Валютные операции	Наличка	Инкассация и др.
БелКарт	Зарплатный проект	Завод №10

При организации анализа прибыльности банковских продуктов необходимо учитывать следующее:

1. Методологически ограниченным следует признать метод расчета прибыли по принципу "платежного баланса". В таких случаях прибыль определяется как разница между, например, доходом, полученным от размещения по ценным бумагам, и расходом по ценным бумагам (пассивные операции).

2. Прибыль по активным операциям (направление, продукт) может определяться как разница между доходом и средней стоимостью привлеченных ресурсов в соответствующей интерпретации. Такая прибыль не совпадает со значением не только балансовой прибыли, но и финансового результата, так как не распределенными между направлениями банковской деятельности остаются "операционные расходы".

3. Для распределения операционных расходов следует выработать и применять соответствующий принцип. Например, таким принципом может выступать удельный вес отдела (департамента) и т. д. в фонде оплаты труда филиала.

4. При определении «прибыльности» конкретной операции, под осуществление которой дополнительно на финансовом рынке мобилизуется конкретная сумма ресурсов, вместо средней стоимости привлеченных ресурсов (Ср или Сдр) следует учитывать конкретную цену приобретения данной массы денежных ресурсов.

В целом надо признать, что при решении этих задач весьма непросто использовать экономическую информацию непосредственно из предписанного плана счетов. Опираясь на официальный план счетов, сложно получить точную оценку хозяйственных затрат по конкретному банковскому продукту. Поэтому бухгалтерский учет и проводки в Главной книге необходимо дополнить управленческим учетом.

#### 4.2 Анализ прибыльности операций филиала с отдельными клиентами

Стремясь сохранить и расширить клиентскую базу, филиалы очень часто вынуждены подстраивать свою работу под потребности конкретного клиента. При этом уточняются тарифы, вводится специальное и более дорогостоящее обслуживание, используются льготные процентные ставки по активным операциям. Желание сохранить уже имеющиеся статьи доходов, их объемы, а также намерение увеличить их в ближайшем будущем не освобождают филиал от необходимости анализировать прибыльность операций с конкретным клиентом. Тем более такая необходимость возрастаает, когда речь идет о доминирующем VIP-клиенте.

Следует различать ретроспективный анализ, когда подводятся итоги работы с клиентом за определенный прошедший период времени, а также повседневный оперативный анализ, осуществляемый в текущем режиме.

При выполнении ретроспективного и оперативного анализа решаются разные задачи, заметны весомые отличия и в информационном обеспечении. Вместе с тем есть и много общего. Так, первоначально необходимо составить **баланс работы филиала с конкретным клиентом на определенную дату или по средним значениям**.

Таблица 4.2

#### Баланс работы с клиентом

Актив	Σ	Σ
Кредиты		Остатки по счетам
Финансовый лизинг и т. д.		Депозиты и т. д.
Нетто-позиция (кредитор)		Нетто-позиция (дебитор)
Итого		Итого
Гарантии и т. п.		

В таблице представляются данные, которые в дальнейшем необходимы для калькуляции доходов и расходов с анализируемым клиентом. Если последний, например, выступает как ресурсоемкий клиент, т. е. нетто-кредитором, то в качестве основного вида доходов от операций с ним будут выступать доходы, полученные от размещения привлеченных средств, через механизм фондирования или перелива капитала в другие активные операции филиала. Этую ситуацию выясняет балансирующая статья активов «нетто-позиция (кредитор)». Ее присутствие означает, что через механизм внутрибанковского фондирования привлеченные средства клиента банка используются в активных доходных операциях.

На практике крайне сложно попарно увязывать конкретные операции привлечения и размещения ресурсов. Тем более, что могут не совпадать суммы, сроки и другие параметры таких операций. Поэтому используются выработанные правила внутрибанковского фондирования, с выделением трансфертного ценообразования. Его экономическим пределом выступает фактическая средняя стоимость банковских услуг ( $C_a$ ) в анализируемом периоде.

На основании «баланса активно-пассивных операций» составляется отчет о прибылях и убытках по анализируемому VIP-клиенту, за определенный период.

Таблица 4.3

#### Отчет о прибылях и убытках

Доходы	Σ	Расходы	Σ
1. Проценты по кредитам		1.Проценты по депозитам	
2. Комиссия и т. д.		2.Проценты за фондирование	
Доходы (всего)		3.Административно-хозяйственные расходы	
Финансовый результат (±)		Расходы (всего)	

Полный перечень статей доходов и расходов данного отчета филиал определяет самостоятельно. Как и баланс, данный отчет составляется за период анализа. Отражаются доходы и расходы филиала, связанные с обслуживанием конкретного VIP-клиента. Исключение составляет та часть административно-хозяйственных расходов, которая относится на анализируемого клиента по принятой методике. Если данный клиент является для филиала кредитоемким клиентом (нетто-дебитор), то подавляющую часть расходов по его обслуживанию составляют расходы за привлеченные для него ресурсы из других источников, в виде процентов за фондирование. Своеобразным лимитом здесь может выступить средняя реальная стоимость привлеченных ресурсов ( $C_p$ ) за анализируемый период.

Определяя конечный финансовый результат операций, следует также обратить внимание на степень стабильности статей доходов и расходов, выявить новейшие тенденции в работе филиала с анализируемым клиентом. Поэтому, чтобы избежать эффекта сплаживания, временной промежуток анализа не должен превышать 2-3-х месяцев. При составлении данного отчета в отдельных случаях целесообразно, вместо кассового метода учета, использовать метод наращивания, т.е. учитывать доходы и расходы в том периоде, в котором они образовались, вне зависимости от того, когда они будут фактически выплачены. Метод наращивания незаменим при организации оперативного анализа рентабельности операций банка с конкретным клиентом.

Алгоритм составления списка клиентов, по которым проводится анализ прибыльности, в каждом случае индивидуален.

На основе анализа доходов и расходов по операциям с крупными, средними и мелкими клиентами готовится заключение о конкурентных позициях филиала банка, о перспективах стабильности клиентской базы, определяются рекомендации по расширению перечня банковских услуг.

## **5. Вместо заключения**

Каждый филиал банка функционирует не в абстрактных или виртуальных, а в реальных условиях. Данное обстоятельство как упрощает, так одновременно и усложняет анализ его финансового положения. Фактор времени обязывает сосредоточить не только общий, но и специальный дополнительный анализ на ключевых направлениях деятельности филиала кредитного учреждения. На алгоритм анализа прямое влияние оказывают комплекс сложившихся проблем развития, а так же достигнутый уровень рентабельности. Значительные корректизы могут быть внесены под воздействием степени развития внутрибанковского хозрасчета. Предмет особого разговора может составить разработка специального аналитического представления, финансового положения филиала, в виде составной части паспорта его деловой активности.