5.5. АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В СОВРЕМЕННЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ (НА ПРИМЕРЕ ООО «БАНК «ЭЛИТА»)

Жоголева Е.П., государственный налоговый инспектор

Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы №7 по Калужской области, г. Калуга

Перейти на ГЛАВНОЕ МЕНЮ

Проведенное исследование финансовых услуг коммерческих банков с использованием статистических данных и экономических показателей Общества с ограниченной ответственностью (ООО) «Банк «Элита» позволило обозначить ключевой спектр оказываемых финансовых услуг коммерческим банком. Также в процессе исследования были выявлены сильные и слабые стороны деятельности данного банка и предложены направления дальнейшего развития.

В повседневной жизни граждане часто сталкиваются с потребностью в тех или иных банковских услугах. Так, для физических лиц наиболее часто встречаемая форма таких услуг – потребительский или ипотечный кредит. При этом следует подчеркнуть, что современные финансовые услуги коммерческих банков далеко не ограничены кредитованием. В силу характера и масштаба деятельности большую заинтересованность в разнообразных банковских услугах проявляют юридические лица. Заключая договоры с банком, предприятия приобретают дополнительные возможности для осуществления своей деятельности, что подтверждает актуальность выбранной темы исследования.

Важно отметить, что банки осуществляют свою деятельность в соответствии с действующим законодательством [1, 2], которое постоянно совершенствуется, в том числе в части требований к созданию банков и небанковских кредитных организаций.

Так, например, общество с ограниченной ответственностью (ООО) «Банк «Элита» был основан 25 лет назад, в г. Калуга в январе 1991 г. как Кооперативный банк «Элита» и зарегистрирован действующим на тот момент Государственным банком РСФСР 6 марта 1991 г. При этом в настоящее время данный банк работает на основании лицензии Центрального банка РФ на осуществление банковских операций со средствами в рублях и иностранной валюте (№1399 от 7 августа 2006 г.). Также во исполнение действующего законодательства банк является участником системы обязательного страхования вкладов, номер по реестру 220 от 25 ноября 2004 г.

В последние годы было проведено достаточно много научных исследований в области решения проблемы социально-экономического развития России [3, 4, 6], в том числе банковского сектора [7-9] и выбора банковских услуг [11, 12, 16] и формирования банковского бренда [13], а также в части стимулирования инвестиционного развития [5, 10, 14, 15]. Однако они в полной мере не раскрывают существующие проблемы коммерческих банков, особенно являющихся региональными.

Так, например, ООО «Банк «Элита» оказывает полный спектр банковских услуг для физических лиц, средних и малых предприятий, а также муниципальных образований Калужской области.

Необходимо отметить, что уже более 10 лет участником банка является Калужская область в лице Министерства экономического развития Калужской области и Открытого акционерного общества (ОАО) «Корпорация развития Калужской области». На рис. 1 обозначены доли участников ООО «Банк «Элита» в его уставном капитале [17].

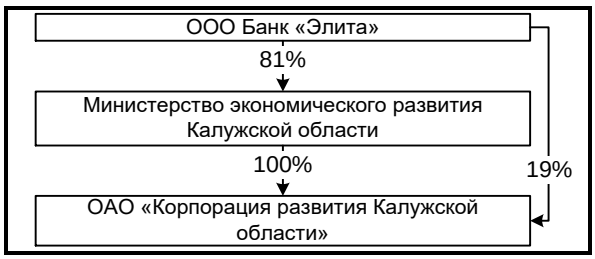

Рис. 1. Взаимосвязь банка и лиц, оказывающих влияние на органы управления банка

В настоящее время ООО «Банк «Элита» занимает достаточно хорошее положение в банковском секторе, проводя постоянную работу над повышением качества и модернизацией условий обслуживания, обеспечивая тем самым не только развитие своей компании, но и региональной экономики Калужской области.

Для более яркой организационно-экономической характеристики банка необходимо обозначить факторы, положительно влияющие на рейтинг.

1. Структура собственности ООО «Банк «Элита» не меняется в течение длительного времени. Банк продолжается оставаться муниципальным, аккумулируя средства клиентов и размещая активы в Калужской области, тем самым поддерживая экономику своего региона.
2. Качество собственного капитала банка по-прежнему остается на высоком уровне. Уставный капитал ООО банк «Элита» составляет 164,6 млн. руб., или 69% всех собственных средств Банка, что выше уровня по банковской системе РФ в среднем (24-25%).
3. Собственные средства ООО «Банк «Элита» продолжают увеличиваться: в 2011 г. они выросли на 7,5%; в 2012 г. – на 8,5%.
4. В 2012 г. банком была получена максимальная чистая прибыль в размере 13,9 млн. руб., что почти в 13 раз превышает показатель за 2011 г.
5. Рентабельность активов банка в 2011 г. составила 1,4%, что больше прошлогоднего значения (0,5%). В 2012 г. данный показатель вырос до 2,4%, что соответствует среднему значению по банковской системе (2,4%).
6. Высокое качество ссудного портфеля ООО «Банк «Элита». Доля ссуд первой и второй категории качества суммарно составляет 87,3%; что сопоставимо со средним значением по банковской системе РФ (82-83%). Доля проблемных ссуд в структуре ссудного портфеля за 2012 г. составляет 5,7%, что ниже среднего уровня по банковской системе РФ (около 7-8%).

7. Активы банка в 2015 г. сократились на 22,2%, денежные средства практически на 25%, а убыток после налогообложения вырос в три раза.

По итогам проведенного исследования были выявлены сдерживающие факторы.

1. Достаточно высокая концентрация кредитного риска. Максимальный размер крупных кредитных рисков и совокупная величина риска по инсайдерам (2,84%) находятся на уровне выше среднего, но не превышают максимально допустимые ЦБ РФ значения.
2. Структура обязательств банка характеризуется высокой долей краткосрочных составляющих. На обязательства до востребования и на 1 день приходится чуть более 50% всех обязательств, что несколько повышает риски потери ликвидности. На обязательства со сроком размещения свыше 90 дней приходится почти 32% всех обязательств.
3. Уровень ликвидности банка невысокий. Нормативы мгновенной и текущей ликвидности ООО «Банк «Элита» находятся на уровне, существенно ниже среднего по банковской системе РФ [17].

На основе изложенных данных можно сделать вывод, что исследуемый банк прогрессивно развивается, улучшаются его количественные показатели по получаемой чистой прибыли и качественные по характеру ссудного портфеля. Тем не менее, достаточно высокой остается доля кредитного риска, что негативно влияет на и без того невысокий уровень ликвидности банка.

Проанализировав организационно-экономическую характеристику ООО «Банк «Элита», можно приступить к рассмотрению предоставляемых банком финансовых услуг и оценить качество данных услуг.

Предоставление лизинговых услуг ООО «Банком «Элита» подразумевает, что оформив лизинговый договор, компания-партнер сможет получить для решения своих задач новую технику: легковые, грузовые, специальные автомобили, вагоны, оборудование для производства.

В первую очередь необходимо обозначить основные преимущества лизинга от ООО «Банк «Элита».

1. Оперативность. Срок рассмотрения заявки по «конвейерным» продуктам – всего 10 рабочих часов.
2. Минимальный пакет документов. Чтобы приобрести технику или оборудование в рамках стандартных предложений компании по лизингу, необходимо предоставить минимальный пакет документов.
3. Специальные программы на приобретение техники от мировых автомобильных лидеров.
4. Отсутствие скрытых комиссий. Все комиссии по лизингу автомобилей и оборудования включены в расчеты.
5. Оптимальные условия по страхованию сделки. ООО «Банк «Элита» предлагает клиентам специальные условия по страхованию предметов лизинга.

Что же касается трастовых услуг, предоставляемых ООО «Банк «Элита», к наиболее распространенным их видам относятся:

- завещательный траст, оформляемый на основании завещания;
- безотзывной траст, согласно которому доверитель не может расторгнуть договор и изъять доверенную собственность;
- отзывной траст, который может быть расторгнут доверителем.

Одной из основных доверительных услуг рассматриваемого банка является управление персональными трастами физических лиц. Наиболее распространены завещательный, прижизненный и страховой траст, управляемые банком.

Но все же значительное место в деятельности ООО «Банк «Элита» по линии трастовых услуг уделяется работе с юридическими лицами, связанные с осуществлением управления пенсионными накоплениями, временным управлением делами компаний в случае их банкротства, выпуском облигаций, осуществлением различных посреднических функций (в том числе в части передачи права собственности на акции компании).

Важно также отметить преимущества факторинга и форфейтинга в ООО «Банк «Элита»:

- низкая стоимость – от 7%;
- гибкий подход при формировании стоимости услуг;
- оперативность в принятии решений;
- удобный документооборот [17].

Изучив данные о предоставляемых исследуемым банком финансовых услугах, можно сделать вывод, что ООО «Банк «Элита» достаточно уверенно функционирует на региональном рынке банковских услуг и предоставляет своим клиентам возможность оформить сделку по лизинговой, трастовой, факторинговой и форфейтинговой операции на выгодных условиях.

Ознакомившись с перечнем финансовых услуг ООО «Банк «Элита», необходимо отметить достаточно широкий ассортимент операций, которые банк предлагает своим клиентам в рамках основных финансовых услуг. Также к положительным моментам деятельности банка можно отнести его стабильность и надежность, ведь это несомненно важно в условиях постоянно изменяющегося рынка банковских услуг и экономики страны в целом. Из долговременной деятельности банка следует налаженная оперативная работа и профессионализм его руководства и сотрудников, что является важным фактором при работе с клиентами.

Но, несмотря на немалое количество плюсов, в деятельности ООО «Банк «Элита» по предоставлению финансовых услуг остаются моменты, требующие доработок.

Так, может сложиться ситуация, когда для некоторых клиентов не найдется подходящего оборудования, которое он пожелает взять в аренду по средствам лизинговой операции.

Причиной этого может быть недостаточный ассортимент предлагаемой техники или слишком высокие цены на нее или саму услугу.

Относительно предоставления трастовых услуг прослеживается тенденция большей ориентации на сделки с юридическими лицами. В качестве повода для этого можно принимать большую экономическую выгоду для банка от таких сделок. Но с другой стороны, причиной может являться недостаточная заинтересованность или даже боязнь физических лиц в передаче траст-отделу банка права осуществления определенных операций с его собственностью. Такая ситуация уже свидетельствует о недоработках банка по работе с клиентами и требует принятия действенных мер.

Что касается факторинговых и форфейтинговых операций, большее внимание банку следует обратить на обеспечение выгодности таких сделок непосредственно для себя, ведь основной риск опера-

ции приходится именно на его долю. Конечно, банк должен создавать условия для привлечения клиентов, но при предоставлении данных услуг, являясь предоставителем денежных средств для оплаты отгруженной продукции, возникает угроза для банка не получить эти средства обратно от должника.

Таким образом, проанализировав деятельность ООО «Банк «Элита» по предоставлению финансовых услуг и выделив некоторые недостатки, можно сказать, что у данного банка сохраняются реальные возможности для совершенствования и развития.

В свою очередь относительно общего экономического состояния рассматриваемого банка следует сказать, что он относится к классу заемщиков с удовлетворительным уровнем кредитоспособности, риск несвоевременного выполнения обязательств невысокий, что свидетельствует о стабильном финансовом положении банка. ООО Банк «Элита» исправно и в полной мере предоставляет финансовые услуги физическим и юридическим лицам. Но все же есть недостатки в работе банка, требующие преобразований.

Проанализировав сегодняшнее состояние ООО «Банк «Элита» по предоставлению финансовых услуг своим клиентам, можно отметить положительное общее ведение деятельности банка в данной сфере. Но все же в процессе изучения данных удалось выявить некоторые недостатки. Для их предотвращения можно предложить изложенные ниже мероприятия.

Учитывая возрастающую конкуренцию и постоянно изменяющиеся запросы клиентов, в области лизинговых операций, например, необходимо расширить ассортимент предоставляемой в аренду техники. Также важно постоянно следить за техническим состоянием оборудования и своевременно осуществлять его ремонт и переоснащение. Что касается стоимости услуг, следует ориентироваться как на крупный и средний бизнес, так и на мелкий. Это должно отражаться и на структуре арендуемой техники, которая должна включать как дорогие высококлассные, так и более дешевые экземпляры. Такие новшества будут способствовать привлечению новых клиентов и большей заинтересованности уже существующих.

Относительно трастовых услуг важным моментом было бы проведение более тщательной работы с населением по привлечению новых клиентов и общему информированию населения относительно своей деятельности. Для этого возможно применение рекламных методов, таких как телевизионные ролики или бумажные листовки с подробным описанием условий трастовой сделки.

В области уменьшения финансовых рисков при факторинговых и форфейтинговых сделках действенными методами могут быть более жесткие рамки лимитов суммы сделки относительно финансового состояния компании и ее кредитной истории. Предлагаемые гибкие условия сделок – хороший метод по привлечению клиентов, но иногда он может сыграть против банка. ООО «Банк «Элита» может позволить себе проведение более жесткой политики лимитирования, так как его цена за факторинговые и форфейтинговые операции невелика и составляет всего 7%.

Для общего развития отношений банка с клиентами действенными могут быть методы предоставления специальных условий сделок или скидок для постоянных клиентов. Это подкрепит их заинтересованность в дальнейшем сотрудничестве. Важным фактором также является абсолютная безопасность сделок. Для этого необходимо своевременно улучшать условия страхования сделок, чтобы у клиентов не возникало сомнений по поводу их надежности.

Любому банку как организации, осуществляющей работу с людьми, необходимо быть внимательным при подборе персонала и обращать особое внимание не только на профессиональные навыки и желание работать, но и на личностные качества кандидата. Впоследствии требуется осуществлять постоянный контроль за его работой и корректным выполнением своих обязанностей.

Немаловажную роль также играет современное техническое оснащение банка и его способность предлагать новые услуги и способы сотрудничества с клиентами. Этот фактор оказывает влияние как на имидж банка, так и на практическое удобство для физических и юридических лиц, нуждающихся в услугах банка.

В заключение по данному вопросу можно сделать вывод, что у ООО «Банка «Элита» есть потенциал и возможности для корректировки недостатков в своей деятельности. В данном пункте были описаны возможные инструменты и направления развития для данного банка как по предоставлению конкретных услуг, так и относительно общего развития. Их применение может положительно отразиться на работе банка и поспособствовать его дальнейшему развитию.

В настоящее время можно с уверенностью сказать, что за довольно короткий срок деятельности коммерческих банков в условиях рыночной экономики в нашей стране была проделана огромная работа по их становлению и развитию. Но, несмотря на это, коммерческие банки все чаще сталкиваются с резким обострением конкуренции со стороны многочисленных специализированных кредитных учреждений.

Такое давление в определенной мере стимулирует поиск банками новых сфер деятельности, увеличение числа предлагаемых клиентам услуг и повышение качества обслуживания. К сожалению, в настоящее время еще заметно отставание российских банков от банков развитых стран по уровню выполнения операций и предоставлению услуг. Тем не менее, в процессе улучшения своей деятельности они учитывают передовой банковский опыт и оснащаются новейшей техникой и технологией, которая стала просто необходима для проведения современных экономических операций.

Одним из современных средств ведения бизнеса, в том числе и банковского, стало использование всемирной сети Интернет. Это позволяет сократить временные затраты и упростить процедуру обслуживания клиента банка. В последние годы Интернет-сайты стали таким же средством общения с клиентами, как офисы и call-центры.

Современные банки должны создавать свои сайты и размещать на них полную и понятную для потенциальных и реальных клиентов информацию о своей деятельности и предоставляемых услугах. Ведь в

настоящее время большинство людей именно в Интернете ищут информацию о банке, на основании которой принимают решение о сотрудничестве с ним.

Со временем Интернет все больше принимает участие непосредственно в работе банка, в том числе и по предоставлению услуг клиентам, например, выступая в качестве средства платежа. Несомненно, у такого явления есть свои причины – нежелание тратить время на посещение офисов и стояние в очередях.

Проследив тенденции изменения в сфере банковских услуг и работы с клиентами, становится очевидной необходимость банков развивать свою работу в интернет-структурах. Одним из методов такой работы является система, позволяющая управлять своим счетом через персональный кабинет на сайте банка. К очевидным плюсам такой системы относится то, что клиент может в любое время открыть счет или депозит, перевести деньги между своими счетами или на счет в другом банке, получить информацию о счетах, остатках на них и даже распоряжаться деньгами на своем счете, находясь за рубежом.

Рассмотрев основные тенденции и направления развития в сфере банковских услуг, необходимо отметить усиливающееся значение интернет-технологий. На современном этапе становления и развития рынка банковских услуг в Российской Федерации можно охарактеризовать это направление как одно из приоритетных и действенных.

Подводя итоги по изложенному материалу, можно сделать следующие выводы:

1. Становление современных кредитных учреждений в нашей стране потребовало много времени и усилий. В настоящее время банки в РФ находятся на достаточно высоком уровне развития и все в большей степени оказывают поддержку реальному сектору экономики.
2. Среди многообразия банков Центральный банк РФ является «банком банков». Подотчетные ему коммерческие банки оперируют на рынке банковских услуг с физическими и юридическими лицами.
3. Основными финансовыми услугами коммерческих банков в РФ являются лизинг, траст, факторинг и форфейтинг.
4. ООО «Банк «Элита» прогрессивно развивается, улучшая свои количественные и качественные экономические показатели. Однако доля кредитного риска высока, а уровень ликвидности банка невысокий.
5. ООО «Банк «Элита» достаточно уверенно функционирует на региональном рынке банковских услуг и предоставляет своим клиентам лизинговые, трастовые, факторинговые и форфейтинговые услуги на выгодных условиях.
6. У ООО «Банк «Элита» остаются возможности для совершенствования по предоставлению финансовых услуг, как показал анализ его деятельности.
7. ООО «Банк «Элита» обладает достаточными возможностями для корректировки недостатков своей деятельности по предоставлению конкретных услуг и относительно общего развития.
8. На современном этапе становления и развития рынка банковских услуг в РФ усиливающееся значение интернет-технологий можно охарактеризовать как одно из приоритетных и действенных направлений развития.

На основе этих выводов для совершенствования банков РФ, в том числе и ООО «Банк «Элита», предлагается:

- развивать систему предоставления специальных условий сделок или скидок для постоянных клиентов;
- улучшать условия страхования сделок;
- совершенствовать процедуру подбора сотрудников и регулирование их дальнейшую работу;
- оперативно производить современное техническое оснащение банков;
- усиливать работу интернет-технологий и систему сетевых услуг банков.

Данная работа позволила охарактеризовать современное состояние развития банковской системы РФ и уровень качества предоставления финансовых услуг коммерческими банками. В результате проведения работы удалось сделать определенные выводы, которые носят рекомендательный характер и могут быть приняты во внимание и учтены при дальнейшем изучении вопроса о предоставлении финансовых услуг коммерческими банками.

Литература

1. О банках и банковской деятельности [Электронный ресурс] : федер. закон от 2 дек. 1990 №395-1 (ред. от 5 апр. 2016 г.). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. О Центральном банке РФ (Банке России) [Электронный ресурс] : федер. закон от 10 июля 2002 г. №86-ФЗ (ред. от 30 дек. 2015 г.). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Актуальные вопросы развития экономики России [Текст] : колл. монография / под общ. ред. Н.А. Адамова. – М. : Ин-т исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка, 2013. – 344 с.
4. Алексахина В.Г. и др. Инновационные процессы в российской экономике [Текст] / В.Г. Алексахина, Н.С. Хорошавина, С.В. Банк. – М., 2016. – 340 с.
5. Кузнецов Д.В. и др. Инвестиционный менеджмент [Текст] : учеб. и практикум / Д.В. Кузнецов и др. – М., 2016. – 285 с.
6. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь [Текст] / Б.А. Райзберг. – 6-е изд. – М. : Инфра-М, 2013. – 512 с.
7. Балынин И.В. Комплексная модель рейтинговой оценки субъектов Российской Федерации по уровню риска негативного кредитного влияния на региональные экономики: теоретический аспект и практическая реализация [Текст] / И.В. Балынин // Экономические исследования. – 2013. – №3. – С. 5.
8. Балынин И.В. Кредитование юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в Российской Федерации в 2010-2014 гг. [Текст] / И.В. Балынин // Аудит и финансовый анализ. – 2015. – №6. – С. 197-203.
9. Балынин И.В. Развитие банковского сектора Российской Федерации в 2010-2014 гг. [Текст] / И.В. Балынин, С.А. Балынина // Аудит и финансовый анализ. – 2015. – №3. – С. 193-197.
10. Наумов А.А. К задаче оценивания эффективности и управления продвижением линейки IT-продуктов [Текст] / А.А. Наумов // Theoretical & Applied Science. – 2013. – №8. – С. 94-97.
11. Наумов А.А. Математические модели системы управления продвижением IT-продуктов банка [Текст] / А.А. Наумов // Theoretical & Applied Science. – 2013. – №7. – С. 99-106.
12. Подольская Т.О. Аналитический метод исследования поведения потребителя при выборе коммерческого банка [Текст] / Т.О. Подольская, А.А. Отделкина // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – №14. – С. 49-55.

13. Тимофеева М.В. Банковский бренд: особенности и специфика оценки [Текст] / М.В. Тимофеева // Финансы и кредит. – 2015. – №12. – С. 13-19.
14. Титов К.М. Антикризисное управление предприятием на основе модели реинжиниринга бизнес-процессов [Текст] / К.М. Титов // Экономические науки. – 2008. – №40. – С. 198-202.
15. Титов К.М. Антикризисное управление предприятием на основе модели реинжиниринга бизнес-процессов [Текст] / К.М. Титов // Микроэкономика. – 2008. – №3. – С. 13-15.
16. Чхутиашвили Л.В. Услуги коммерческих банков в новых условиях рыночной конкуренции [Текст] / Л.В. Чхутиашвили // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2011. – №25. – С. 41-62.
17. Элита [Электронный ресурс] : официальный сайт банка. Режим доступа: http://www.bankelita.ru

Ключевые слова

Банковская система; коммерческие банки; компании; бизнес; банковские услуги.

Жоголева Евгения Павловна

РЕЦЕНЗИЯ

Актуальность темы исследования обусловлена значимостью банковского сектора в развитии экономики Российской Федерации. В настоящее время банковский сектор РФ сталкивается с серьезными проблемами, что требует разработки результативных способов и методов их решения.

Жоголева Е.П. осуществила детальный анализ финансовых услуг коммерческих банков в современных социально-экономических условиях, базируясь на результатах самостоятельно проведенного расчета экономических показателей. Более того, ею были выделены сдерживающие факторы развития коммерческих банков в РФ, в том числе в контексте достижения наиболее высоких позиций в рейтингах.

Автором были определены отличительные особенности оказания различных финансовых услуг Банком «Элита»: форфейтинговых, факторинговых, лизинга и др. Все вышеперечисленное подтверждает наличие научной новизны и практической значимости исследования.

Жоголева Е.П. сформулировала предложения и рекомендации по совершенствованию ассортимента и качества оказываемых услуг коммерческими банками в РФ (на примере ООО «Банк «Элита»), что позволит снизить влияние негативных факторов и вывести банковский сектор на траекторию постоянного роста.

По итогам проведенного исследования автором сделаны выводы, а также сформулированы рекомендации и предложения, имеющие важное практическое значение для развития банковской системы РФ.

Статья рекомендуется к опубликованию.

Титов К.М., к.э.н., старший преподаватель, кафедра «Экономика», Калужский филиал Финансового университета при Правительстве РФ, г. Калуга.

Перейти на ГЛАВНОЕ МЕНЮ