

Министерство образования и науки Российской Федерации
Филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения
высшего профессионального образования
«Южно – Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
в г. Нижневартовске
Кафедра «Общепрофессиональные и специальные дисциплины по экономике»

ПРОЕКТ ПРОВЕРЕН
Рецензент Управляющая
/В.В. Сидорук/
17 мая 2016 г.



ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой, д.э.н.
/Н.В. Зяблицкая/
25 мая 2016 г.

Перспективы развития ОАО «ВУЗ-Банк» в г. Нижневартовске

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОМУ КВАЛИФИКАЦИОННОМУ ПРОЕКТУ
ЮУрГУ – 080100.2016.092.ПЗ ВКП

Консультанты, (должность)
зав.каф., д.э.н.
/Н.В.Зяблицкая/
2016 г.

Консультанты, (должность)
2016 г.

Консультанты, (должность)
2016 г.

Руководитель проекта
зам. глав. бух. ОАО «ИМКХ»
/О.В. Уренцева/
18 мая 2016 г.

Автор проекта
студент группы НвФл-416
/А.А. Настусенко/
19 мая 2016 г.

Нормоконтролёр
/Н.В.Назарова/
18 мая 2016 г.

Министерство образования и науки Российской Федерации
Филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения
высшего профессионального образования
«Южно – Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
в г. Нижневартовске
Кафедра «Общепрофессиональные и специальные дисциплины по экономике»

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой

/Н.В. Зяблицкая/

25 апреля 2016 г.

ЗАДАНИЕ

на выпускной квалификационный проект студента

Настусенко

Алены Александровны

Группа НвФл-416

1 Тема проекта

Перспективы развития ОАО «ВУЗ-Банк» в г. Нижневартовске

утверждена приказом по университету от 15 апреля 2016 г. № 661

2 Срок сдачи студентом законченной работы 23 мая 2016 г.

3 Исходные данные к проекту

Материалы производственной практики

Данные бухгалтерской отчетности

Официальные статистические данные

Учебная и методическая литература

4 Перечень вопросов, подлежащих разработке

- 1 Характеристика ОАО «ВУЗ-Банк» и отраслевых особенностей его функционирования
- 2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности ОАО «ВУЗ-Банк»
- 3 Разработка мероприятий по повышению эффективности ОАО «ВУЗ-банк»

5 Иллюстративный материал (плакаты, альбомы, раздаточный материал, макеты, и др.)

- | | |
|---|---|
| 1 Основные виды деятельности ОАО «ВУЗ-Банк» | 11 Обоснование применения проекта по «Открытие дополнительного офиса» |
| 2 Организационная структура ОАО «ВУЗ-Банк» | 12 Показатели инвестиционного проекта по открытию дополнительного офиса |
| 3 Матрица SWOT-анализа ОАО «ВУЗ-Банк» | 13 Эффективность внедрения дополнительного офиса |
| 4 Динамика структуры активов и пассивов ОАО «ВУЗ-Банк» по группам ликвидности | |
| 5 Динамика процентных и непроцентных доходов и расходов ОАО «ВУЗ-Банк» | |
| 6 Динамика собственного капитала ОАО «ВУЗ-Банк» | |
| 7 Анализ ликвидности и платежеспособности ОАО «ВУЗ-Банк» | |
| 8 Обоснование применения проекта внедрения банкоматов NCR Personas | |
| 9 Показатели инвестиционного проекта внедрения банкоматов NCR Personas | |
| 10 Эффективность внедрения банкоматов NCR Personas | |

Общее количество иллюстраций 13

6 Дата выдачи задания 25 апреля 2016 г.

Руководитель  / О.В. Уренцева /

Задание принял к исполнению  /А.А. Настусенко/

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

Наименование этапов выпускного квалификационного проекта	Срок выполнения этапов проекта	Отметка о выполнении руководителя
1 Введение	25.04.2016	выполнено
2 Глава 1	28.04.2016	выполнено
3 Глава 2	02.05.2016	выполнено
4 Глава 3	10.05.2016	выполнено
5 Заключение	13.05.2016	выполнено
6 Библиографический список	14.05.2016	выполнено
7 Приложения	-	-
8 Графическая часть	16.05.2016	выполнено
9 Презентация доклада защиты проекта	17.05.2016	выполнено
10 Оформление проекта	18.05.2016	выполнено
11 Рецензирование	17.05.2016	выполнено
12 Защита проекта	15.06.2016	

Заведующий кафедрой _____



_____/Н.В. Зяблицкая/

Руководитель проекта _____



_____/О.В. Уренцева/

Студент _____



_____/А.А. Настусенко/

АННОТАЦИЯ

Настусенко А.А. Перспективы развития ОАО «ВУЗ-Банк» в г. Нижневартовске. – Нижневартовск: филиал ЮУрГУ, НвФл-416, 97 с., 20 ил., 36 таб., библиогр. список – 28 наим., прил.-нет., 13 л. слайдов

Дипломный проект выполнен с целью повышения перспектив развития ОАО «ВУЗ-Банка» в г. Нижневартовск.

Для достижения указанной выше цели требуется решить следующие задачи:

- ознакомиться с историей деятельности организации;
- рассмотреть организационно-управленческую структуру предприятия;
- выявить перспективы развития ОАО «ВУЗ-банк»;
- дать оценку финансового состояния исследуемого предприятия;
- разработать инвестиционные проекты, направленные на повышение эффективности деятельности предприятия.

Объектом исследования данного выпускного квалификационного проекта является кредитная организация, ОАО «ВУЗ-банк».

Предметом исследования проекта является аналитическая оценка деятельности ОАО «ВУЗ-банк» и перспектив его развития.

В дипломном проекте проанализирована организационная структура организации, выявлены сильные и слабые стороны ОАО «ВУЗ-Банк», а так же возможные угрозы и дополнительный потенциал предприятия. Изучены отраслевые особенности функционирования организации.

Так же произведен анализ финансово – хозяйственной деятельности банка, анализ финансовой устойчивости, анализ ликвидности и платежеспособности.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	8
1 ХАРАКТЕРИСТИКА ОАО «ВУЗ-банк» И ОТРАСЛЕВЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ (Разработала Настусенко А.А.).....	10
1.1 История создания и развития организации.....	10
1.2 Цель и виды деятельности.....	14
1.3 Организационно-правовой статус.....	17
1.4 Структура предприятия и система управления.....	19
1.5 Отраслевые особенности функционирования организации.....	25
1.6 Производственный план.....	29
1.7 SWOT-анализ	31
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «ВУЗ- банк» (Разработала Файзуллина А.Г.).....	34
2.1 Анализ финансовых результатов деятельности банка	34
2.1.1 Анализ прибыли	34
2.1.2 Анализ структуры и динамики процентных и непроцентных расхо- дов.....	38
2.2 Анализ финансового состояния	42
2.2.1 Горизонтальный и вертикальный анализ актива баланса банка	42
2.2.2 Анализ пассивов банка	45
2.2.2.1 Анализ пассива баланса банка.....	45
2.2.2.2 Анализ собственных средств банка.....	48
2.2.3 Анализ деловой активности банка	49
2.2.4 Анализ ликвидности и платежеспособности.....	51
2.3 Анализ затратности функционирования.....	55
3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОАО «ВУЗ-Банк».....	59
3.1 Целесообразность расширения сети банкоматов (Разработала Настусенко А.А.)	59

3.2 Методические основы оценки эффективности инвестиционного предложения.....	61
3.3 Оценка эффективности предлагаемого мероприятия.....	66
3.4 Анализ чувствительности проекта к риску.....	75
3.5 Обоснование целесообразности открытия дополнительного офиса в г. Нижневартовске (Разработала Файзуллина А.Г.).....	78
3.6 Оценка коммерческой эффективности открытия дополнительного офиса.....	80
3.7 Анализ чувствительности проекта по открытию дополнительного офиса к риску.....	89
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	92
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	93

ВВЕДЕНИЕ

ОАО «ВУЗ-банк» - региональный универсальный банк, предлагающий широкий спектр финансовых услуг для частных и корпоративных клиентов, основными направлениями деятельности кредитование частных и корпоративных клиентов и работа с малым и средним бизнесом.

Объектом исследования данного выпускного квалификационного проекта является кредитная организация, ОАО «ВУЗ-банк».

Предметом исследования проекта является аналитическая оценка деятельности ОАО «ВУЗ-банк» и перспектив его развития.

Целью данного выпускного квалификационного проекта ставится проанализировать финансовое состояние и хозяйственную деятельность организации ОАО «ВУЗ-банк» и разработать меры по повышению эффективности деятельности банка.

Для достижения указанной выше цели требуется решить следующие задачи:

- ознакомиться с историей деятельности организации;
- рассмотреть организационно-управленческую структуру предприятия;
- выявить перспективы развития ОАО «ВУЗ-банк»;
- дать оценку финансового состояния исследуемого предприятия;
- разработать инвестиционные проекты, направленные на повышение эффективности деятельности предприятия.

Теоретической и информационной базой данной работы послужили труды отечественных и зарубежных ученых, статьи и научные публикации в периодических изданиях, нормативно-правовые акты, данные бухгалтерской отчетности предприятия материалы статистической и финансовой отчетности предприятия; документация функциональных служб предприятия.

Структурно выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав и заключения.

Основное содержание первой части исследования дает представление о специфике деятельности анализируемого объекта, его истории, выявлению стратегической позиции с использованием метода SWOT-анализа.

Расчетно-аналитическая часть посвящена экономической характеристике предприятия, позволяющей дать оценку финансовому состоянию, рентабельности и затратности функционирования.

Третья часть представляет собой методические основы оценки эффективности инвестиционных проектов. В данной главе рассматривается методика расчета основных показателей эффективности инвестиционного проекта.

1 ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА БАНКА

1.1 История создания и развитие ОАО «ВУЗ-Банк»

Идея создания коммерческого банка родилась в 1990 году и принадлежала двум доцентам кафедры финансов, денежного обращения и кредита Свердловского института народного хозяйства. 5 сентября 1991 года «ВУЗ-Банк» была выдана лицензия Центрального Банка РФ на осуществление банковских операций. В соответствии с первой лицензией банк начал осуществлять операции в рублях с юридическими и физическими лицами. Уставный капитал банка складывался на паевой основе и на момент открытия составлял один миллион рублей. Основными учредителями «ВУЗ-Банк» стали ВУЗы города, а также некоторые промышленные предприятия региона и коммерческие банки.

1992 год - «ВУЗ-Банк» активно расширяет деятельность, увеличивает штат.

1993 год - «ВУЗ-Банк» начинает строительство нового офиса.

1994 год - «ВУЗ-Банк» расположился в новом отдельном офисе. 16 декабря банк получил лицензию ЦБ РФ на осуществление операций в иностранной валюте.

1995 год - «ВУЗ-Банк» разворачивает операции с иностранной валютой: открывает обменный пункт, начинает обслуживать импортеров.

1996 год - «ВУЗ-Банк» активно расширяет корреспондентскую сеть, совершенствует технологии расчетов. Первыми зарубежными банками-корреспондентами ВУЗ-банка стали «MoscowNarodnyBank» (Лондон), OstWestHandelsBank (Франкфурт-на-Майне). Банк начал выпускать и обслуживать пластиковые карты UnionCard.

1997 год - «ВУЗ-Банк» получил лицензию профессионального участника рынка ценных бумаг; в том же году «ВУЗ-Банк» становится членом Екатеринбургской фондовой биржи.

1998 год - «ВУЗ-Банк» становится членом Уральской валютной биржи, значительно расширяет спектр услуг для экспортеров и импортеров, выходит на лидирующие позиции на рынке обслуживания внешнеэкономических операций.

1999 год - «ВУЗ-Банк» укрепляет свои позиции на рынке, реализует глобальный маркетинговый проект, в результате которого в несколько раз увеличивает клиентскую базу. Осуществляется преобразование банка из паевого в акционерный.

2000 год - увеличение капитала банка в три раза и вступление банка в Международную платежную систему VISA International. Специалистами банка был «запущен» в работу первый в Свердловской области процессинговый центр по обслуживанию международных карт VISA, банк начал эмиссию карт.

2001 год стал юбилейным «ВУЗ-Банк» отметил 10 лет со дня создания и вошел в следующее десятилетие.

В 2001 году банк в 2 раза увеличил собственный капитал. Карта Visa «ВУЗ-Банк» победила в конкурсе «Золотая карта Урала». Программа развития розничных услуг, проведенная в 2001 году, сопровождалась расширением инфраструктуры банка.

В 2001 году реализовано 10 малых проектов по выдаче заработной платы посредством международных банковских карт различного статуса. Банк начал подключение торговых точек по обслуживанию международных карт.

В 2001 году в банке был установлен первый банкомат, обслуживающий карты Visa.

В 2001 году «ВУЗ-Банк» выступил инициатором и организатором синдицированного кредита. Синдицированный кредит, в котором участвовало 5 региональных банков, организованный также региональным банком, явился первым в банковской практике не только Свердловской области, но и в практике других регионов России.

«ВУЗ-Банк» продолжает уделять особое и очень пристальное внимание международным связям.

2002 год - «ВУЗ-Банк» выступил финансовым консультантом компании «Уралэлектромедь» и организатором международного синдицированного кредита с российской стороны. Кредит организован на рекордную для Свердловской области сумму - 35 млн. долларов США.

2002 год - «ВУЗ-Банк» первым в России приступил к выпуску международных карт Visa-Smart с имплантированным чиповым модулем.

2003 год - в банке произошли глобальные структурные изменения. В начале года контрольный пакет акций «ВУЗ-Банк» был приобретен московским «Пробизнесбанком». Новым Председателем Правления Советом директоров был назначен Грудин Сергей Валерьевич. В лице своего основного акционера «ВУЗ-Банк» приобрел нового стратегического партнера. В настоящие планы банка на новом этапе вошли следующие направления развития:

- Сохранение и развитие обслуживания частных клиентов, в т. ч. развитие потребительского кредитования, дистанционное обслуживание и т.п.

- Развитие программ содействия малому бизнесу, и в первую очередь кредитования. Банк также намерен развивать и другие программы, ориентированные на малый бизнес.

- Расширение обслуживания предприятий среднего бизнеса, в т. ч. факторинга, проектного финансирования, внешнеэкономического финансирования и др.

2004 год, август - Председателем Правления ВУЗ-банка Советом Директоров назначен Попов Владимир Львович, вице-президент, первый заместитель директора Департамента малого и среднего бизнеса «Пробизнесбанка» (г. Москва).

2005 год, февраль - Председателем Правления ОАО «ВУЗ-Банк» был назначен Андрей Золотухин, ранее занимавший в банке должность Заместителя Председателя.

В 2005 году «ВУЗ-Банк» продемонстрировал впечатляющий рост объемов выданных физическим лицам кредитов. По данным на 1 января 2006 года было выдано кредитов на сумму 765 млн. 548 тыс. рублей, что на 290,7% больше чем в 2004 году.

В 2006 году «ВУЗ-Банк» активно расширяет свою сеть в г. Екатеринбурге. В мае «ВУЗ-Банк» переезжает в новое комфортабельное здание, расположенное в самом центре города по адресу ул. Малышева, 31 Б. Открылись офисы в Ботаническом, Верх-Исетском районах, на Уралмаше.

2006 год, март - Председатель Правления «ВУЗ-Банк» А.А. Золотухин признан лучшим менеджером 2005 года в банковской сфере в номинации «Динамичное развитие».

В 2007 году ОАО «ВУЗ-Банк» продолжает политику расширения своей сети. «ВУЗ-Банк» выходит за пределы Свердловской области. Отделения банка появляются в Кургане, Тюмени и Каменске-Уральском. Растут объемы бизнеса.

2008 год - открыты офисы в Шадринске, Магнитогорске и Нижнем Тагиле.

По итогам 2008 года ОАО «ВУЗ-Банк» начинает применять инновационную модель управления. ОАО «ВУЗ-Банк», также как и другие участники ФГ Лайф, применяет систему менеджмента, основанную на Сбалансированной Системе Показателей — BalancedScorecard (BSC).

В 2010 году «ВУЗ-Банк» продолжил свое развитие и открыл 10 новых офисов, тем самым почти на треть увеличив сеть присутствия в Уральском федеральном округе. Увеличено число отделений в городах, где бизнес банка уже действует и сформирована постоянная клиентская база – в Челябинске, в Магнитогорске, в Тюмени. А также банк вышел в новые города, такие как Верхняя Пышма и Первоуральск (Свердловская обл.), Миасс (Челябинская обл.), Тобольск (Тюменская обл.).

2011 год стал юбилейным для «ВУЗ-Банк» - финансовая организация отметила 20 лет успешной работы на рынке банковских услуг. Реализуя концепцию «домашнего банка» региона, «ВУЗ-Банк» открыл в УрФО еще 12 отделений. Присутствие банка было расширено в Магнитогорске и в Миассе (Челябинская обл.), в Нижнем Тагиле (Свердловская обл.), в Шадринске (Курганская обл.) Также появились офисы в новых городах - Верхней Салде, Нижней Туре, Полевском, Серове (Свердловская обл.), Ялуторовске (Тюменская обл.). В общей сложности по

итогам 2011 года сеть ВУЗ-банка насчитывала 40 отделений, из которых 29 работают за пределами Екатеринбурга - в городах Свердловской, Челябинской, Курганской, Тюменской областей и Ханты-Мансийского автономного округа- Югра.

В 2012-2013 году «ВУЗ-Банк» продолжает масштабное расширение сети отделений. С начала года открыто еще 15 офисов в регионах УрФО - итого 55 отделений на 1 октября 2012 года. Растут и показатели финансовой деятельности банка - чистые активы по итогам первого полугодия 2012 года превысили 12 млрд. рублей, собственный капитал - 1,5 млрд. рублей.

1.2 Цель и виды деятельности

Цель коммерческого банка определяется с позиции его доходности, рентабельности, структуры баланса, направлений его деятельности (депозитная политика, политика на финансовом рынке, в области кредитования ссудного процента и др.). В каждом конкретном случае могут быть общие цели (в целом по банку, на перспективу) и частные цели, формируемые как текущие задачи. Сочетание стратегических целей и оперативных задач, сочетание стратегического и текущего планирования позволяют коммерческим банкам избежать неудач в своей деятельности, полнее реализовать свой интерес в мире коммерции.

Вид деятельности коммерческих банков, направленный на привлечение юридических и физических лиц как постоянных клиентов. У. к. б. включают посреднические, консультационные, доверительные (трастовые) и другие услуги. Среди посреднических услуг наиболее распространенные: посредничество в получении клиентом кредита; посредничество в операциях с ценными бумагами, валютой, имуществом. Первый вид услуг предоставляется банком тогда, когда сам банк не имеет возможности удовлетворить кредитное заявление клиента.

Такая ситуация может возникнуть в случае превышения запрошенного кредита над установленным лимитом кредитования, несовпадение предложенных клиентом условий заёма с кредитной политикой руководства банка и др. В этом

случае банк, обслуживающий клиента, по его просьбе берет в другом банке кредит и предоставляет его клиенту под более высокий процент, чем плата за купленные ресурсы. Клиент идет на такую операцию, потому что полученные им ссуды в другом коммерческом банке часто обходятся значительно дороже, поскольку этот банк стремится компенсировать риск предоставления кредита, особенно большого, незнакомому заемщику.

Конечно, для такого кредитования клиентов обслуживающий банк привлекает средства банков-корреспондентов, которые предоставляются в кредит под более низкий процент, чем в случаях, когда заемщик получает в другом банке кредит самостоятельно. При больших суммах затребованных клиентом ссуд коммерческий банк прибегает к консорциальной операции, то есть, к созданию консорциума банков или других финансовых организаций с целью совместного кредитования заемщика. Прибыль банка от посредничества (маржа) составляет ссудным и заемным процентами. Ссудный - это процент, взысканный банком с клиента, а заемный - процент, уплаченный банку, в котором получена ссуда (куплены кредитные ресурсы). Посреднические услуги по операциям с ценными бумагами, валютой, имуществом осуществляются на основании поручения клиента. Особого внимания заслуживает посредническая практика коммерческих банков при эмиссии, при размещении и организации повторного обращения ценных бумаг клиентов. Посредничество банка в этих операциях осуществляется на основании соглашения с эмитентом. В случае больших масштабов эмиссии, обслуживающий банк (или консорциум) может взять у эмитента ценные бумаги для продажи на комиссионных началах или гарантировать клиенту размещение ценных бумаг инвесторов (покупателей) до определенного периода по установленной цене.

Банковская торговля валютой осуществляется по свободному курсу, который называется кассовым. Он зависит от платежной способности банка, масштаба его оборота (в т. ч. в валюте), вида деловых отношений с продавцами и покупателями валюты. Покупка валюты осуществляется по так называемому курсу покупателя, а продажа - по курсу продавца. Разница между этими курсами (маржа) составляет

прибыль коммерческого банка. Рядом с торговлей валютой банки осуществляют посредничество в валютных операциях.

Доверенное управление имуществом по своей специфике - сходно с банковской деятельностью и связано с выполнением работ по учету операций, сохранением ценностей, размещением средств, финансовым анализом и т. д. Доверенным лицом банков выступают, в основном, частные лица, а также фирмы, благотворительные организации, разнообразные фонды (в том числе пенсионные).

Частным лицам банки предоставляют несколько видов трастовых услуг; распоряжение наследством, управление персональными трастами, опекуновство с обеспечением сохранения имущества, агентские функции.

Фирмам коммерческие банки предоставляют такие виды трастовых услуг; распоряжение активами, агентские операции, ликвидация предприятий. Они обращаются к трастовым услугам банков для организации облигационных займов. В этом случае банк берет на себя функции сбережения залога (по обеспеченным облигациям), размещение ценных бумаг, оплата процентов и погашение ссуды, распоряжения фондом погашения кредита. Коммерческие банки предоставляют фирмам, услуги по управлению пенсионными фондами и фондами частичного участия в прибылях работников фирмы. Агентские посреднические операции возникают при обмене выпущенных фирмой ценных бумаг в связи с дроблением акций, конверсией облигаций в акции, объединением или реорганизацией фирм.

В случае - ликвидации фирмы обслуживающий ее банк по поручению руководства фирмы проводит операцию по учету активов, реализации имущества, расчетах с кредиторами и бюджетом, распределению полученных средств между акционерами. Доход от трастовых услуг банков формируется за счет комиссионных вознаграждений, в которые включаются: ежегодные отчисления от доходов траста; ежегодный взнос из первичной суммы траста; взнос из суммы траста по окончании срока действия траст - договора. Ставки взносов и отчислений дифференцированы в зависимости от видов трастов и связанных с ними услуг по управлению трастами. Сберегательные услуги банков связаны с тем, что банки имеют

специально оборудованные, труднодоступные для похитителей помещения. Они предоставляются в двух формах: предоставления клиентам сейфов для хранения ценностей; хранение ценностей в стальной камере. При первой форме услуг банк сдает клиенту в аренду сейф, который используется им для хранения ценных бумаг, документов страховых полисов, драгоценностей и личных вещей, представляющих собой ценность только для владельца. Клиент не сообщает банку содержание сейфа. Банк обязуется обеспечить сохранность сейфа и доступ к нему исключительно для клиента и уполномоченных. При второй форме услуг банк принимает ценности в соответствии с установленным в договоре перечнем для хранения в специальных стальных камерах. Владелец может уполномочить банк проводить операции по управлению ценностями во время действия обусловленного срока.

Например, получать доход по облигациям и зачислять его на текущий счет во время долгосрочной командировки клиента. Оплата за услуги по хранению взимается банком в форме комиссионного вознаграждения, которое устанавливается в процентах к стоимости принятых на хранение ценностей. Коммерческие банки проводят консультирование клиентов в отрасли экономического (финансового) анализа и бухгалтерского учета, изучение платежеспособности хозяйственных партнеров клиента, организации эмиссии и повторного обращения ценных бумаг, выбора направления инвестирования средств и т. д. Как правило, консультирование является видом услуг, связанным с другими операциями: кредитными, лизинговыми обслуживаниями.

1.3. Сущность, состав и понятие кредитного портфеля

В современном мире кредит - это активный и весьма важный эффективный «участник» народнохозяйственных процессов. Без него не обходятся ни государства, предприятия, организации и население, ни производство и обращение общественного продукта. С помощью кредита происходит перелив ресурсов, капитала,

создается новая стоимость. Кредитная деятельность - один из важнейших, конституирующих само понятие банка признаков.

Уровень организации кредитного процесса - едва ли не лучший показатель всей вообще работы банка и менеджмента. Прежде чем начать выдавать кредиты, банк должен сформулировать свою кредитную политику, а также предусмотреть способы и средства ее воплощения в реальную практику. Формулирование политики (политик) банка составляет один из этапов планирования его деятельности. Определить и утвердить свою кредитную политику - значит сформулировать и закрепить в необходимых внутренних документах позицию руководства банка. Для принятия банком обоснованных решений по указанному кругу вопросов важное значение имеют четкая и взвешенная постановка общих целей деятельности банка на предстоящий период (т.е. хорошая постановка планирования в целом), адекватный анализ кредитного рынка (т.е. хорошая работа маркетинговой службы), ясность перспектив развития ресурсной базы банка, верная оценка качества кредитного портфеля, и другие различные факторы.

Все положения кредитной политики направлены на то, чтобы добиться максимально возможного качества кредитной деятельности банка. О качестве кредитной деятельности банка (качестве организации банком своей кредитной деятельности) можно судить по ряду критериев (признаков), среди которых:

- 1) рентабельность кредитных операций (в динамике);
- 2) наличие ясно сформулированной кредитной политики на каждый конкретный период;
- 3) соблюдение законодательства и нормативных актов Банка России, относящихся к кредитному процессу;
- 4) состояние кредитного портфеля определенного банка.

Кредитный портфель - совокупность требований банка по кредитам, которые классифицированы по критериям, связанным с различными факторами кредитного риска или способами защиты от него.

1.4. Организация кредитной деятельности в ОАО « ВУЗ-банка»

ОАО «ВУЗ-Банк» может предоставлять кредит физическим лицам на оплату работ (услуг), материалов, приобретение автотранспортных средств и товаров длительного пользования (далее по тексту «товаров и услуг»). При осуществлении кредитования банк руководствуется действующим законодательством, положениями Устава Банка, банковской практикой, положением о потребительском кредитовании и приложениями к нему, иными положениями и нормативными документами банка.

Банк предоставляет кредит в рублях и иностранной валюте на условиях, возвратности, платности и срочности.

Различные условия кредитования могут применяться как для кредитования на оплату отдельных видов товаров и услуг, так и для кредитования на территории отдельных регионов, населенных пунктов, в отдельных магазинах и торговых точках или в отдельных подразделениях и филиалах банка.

Для удобства заемщика, ему предоставляется информация об увеличении стоимости (переплате) приобретаемых товаров и услуг при приобретении их в кредит. Величина переплаты, в процентах от стоимости оплачиваемых с помощью кредита товаров и услуг, устанавливается в зависимости от срока кредитования. Таблицы увеличения стоимости, применяемые по определенным условиям кредитования, утверждаются одновременно с соответствующими условиями кредитования на заседании Правления Банка, и действуют до момента утверждения Правлением Банка новых таблиц.

Кредитование осуществляется в банке кредитным специалистом, являющимся уполномоченным сотрудником банка.

Принятие решения о выдаче кредита производится кредитным специалистом самостоятельно, в соответствии с «Инструкцией кредитного специалиста» на основе изучения документов заемщика, проверки информации, представленной заемщиком в заявлении и при устной беседе и на основе оценки платежеспособно-

сти заемщика в соответствии. При возникновении у кредитного специалиста сомнений в достоверности представленных заемщиком документов и информации, заемщик направляется для рассмотрения документов в службу безопасности, которая определяет достоверность предоставленных заемщиком сведений и документов. При превышении суммой кредита порога компетенции кредитного специалиста, установленного в соответствующих условиях кредитования, проверка предоставленной заемщиком информации проводится кредитным отделом в лице управляющего банком в обязательном порядке без исключений.

Условиями принятия кредитным специалистом положительного решения о предоставлении кредита являются:

- Подлинность и достоверность всех представленных заемщиком документов и информации;
- Отсутствие информации о негативной кредитной истории заемщика как в ОАО «ВУЗ-Банк», так и в иных кредитных организациях;
- Отсутствие иной информации, негативно характеризующей заемщика с точки зрения исполнения им своих обязательств;
- Возраст заемщика соответствует установленному условиями кредитования;
- Оплата единовременной комиссии заемщиком.

При кредитовании на сумму свыше 150 000 рублей в качестве обеспечения возврата кредита в обязательном порядке выступает поручительство одного лица, на сумму свыше 300 000 рублей - двух лиц. В качестве обеспечения по кредиту может выступать залог автотранспортное средство, при этом сумма кредита составляет 85% оценочной стоимости зарубежного автомобиля и 75% - отечественного. При кредитовании на неотложные нужды применяется кредитный договор без условия о залоге и поручительстве. Обеспечение в виде поручительства применяется в обязательном порядке при превышении суммой кредита порога применения поручительства, установленного в соответствующих условиях кредитования. Кроме того, обеспечение в виде поручительства может быть применено по усмотрению кредитного специалиста и при меньших суммах кредита.

Гашение долга, включая проценты и плату за расчетно-кассовое обслуживание, производится заемщиком согласно графика платежей в виде ежемесячных платежей со сроком каждого платежа не позднее даты, проставленной в графике платежей. При этом число удобное для погашения кредита устанавливает сам заемщик.

Распределение поступившей от заемщика суммы ежемесячного платежа производится банком самостоятельно в следующей последовательности:

- 1) Начисленные проценты за пользование кредитом за истекший календарный месяц;
- 2) Часть основного долга (кредита) определяемая как произведение коэффициента неравномерности данного платежа и результата деления остатка задолженности на ссудном счете на количество оставшихся ежемесячных платежей по графику платежей до полного погашения задолженности. После погашения начисленных процентов размер остатка ежемесячного платежа меньше или равен рассчитанной для погашения части основного долга, то часть основного долга для данного ежемесячного платежа считается как разность между размером ежемесячного платежа и величиной начисленных процентов за истекший календарный месяц;
- 3) Плата за расчетно-кассовое обслуживание определяемая как остаток ежемесячного платежа за вычетом процентов и части основного долга.

В случае нарушения сроков ежемесячных платежей банк в безакцептном порядке взимает с любого счета заемщика пеню в размере 0,5% в день от суммы недовнесенных в установленные сроки денежных средств, без начисления процентов за период просрочки на просроченные суммы кредита. Если при осуществлении заемщиком платежей по кредиту в безналичном порядке, после полного погашения ссудной задолженности, начисленных процентов и оплаты расчетно-кассового обслуживания образуется задолженность по пени в размере 500 рублей и менее, то допускается списание данной задолженности в связи с равноценностью затрат на ее взыскание.

В случае бесперспективности реальной возможности взыскания пени в полном объеме, размер пени за просрочку платежа может быть уменьшен вплоть до нуля по решению службы экономической защиты.

При досрочном погашении кредита заемщиком, величина наценки не изменяется и взимается в размере, оговоренном в кредитном договоре.

При обращении заемщика в банк с просьбой о погашении всей суммы долга раньше установленного срока, возможен пересмотр условий кредитования в части снижения величины переплаты за приобретенный товар. В этом случае величина переплаты определяется в соответствии с условиями кредитования, по которым был предоставлен данный кредит.

Просроченная ссудная и иная задолженность может быть списана со счетов баланса по решению Правления Банка. Списание производится в порядке и на условиях указанных в Положении "О порядке формирования резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности".

Порядок совершения и содержание операций в рамках программы кредитования физических лиц в ОАО «ВУЗ-Банк».

Подача кредитной заявки в банк. При обращении клиента в офис банка кредитный специалист консультирует клиента по вопросам кредитования, а в случае если клиент желает оформить кредитную заявку, на основании предъявленных клиентом документов и с его слов заполняет анкету заемщика. Возможна подача заявки самим клиентом по телефону. Центр телефонного обслуживания заполняет анкету со слов клиента. Кроме этого кредитная заявка может быть подана в банк через Интернет и в письменной форме. После подачи заявки любым из перечисленных способов анкета попадает на рассмотрение в службу безопасности. Ответственный сотрудник из данного отдела вводит свое заключение в программу. Выдача кредита в случае отрицательного заключения службы безопасности не допускается.

После этого заявка попадает на рассмотрение кредитного отдела, который дает свое заключение о выдаче кредита. Только после этого кредитный специа-

лист может сообщить клиенту о предварительном решении. В целом рассмотрение заявки занимает 1-2 дня. Кредитный специалист приглашает в банк клиента для оформления кредита.

Заявки подают в банк из различных источников. В целях эффективного развития необходимо проанализировать какой источник является наиболее выгодным для банка. На рисунке 1.1 представлена динамика подачи заявок по источнику информации.

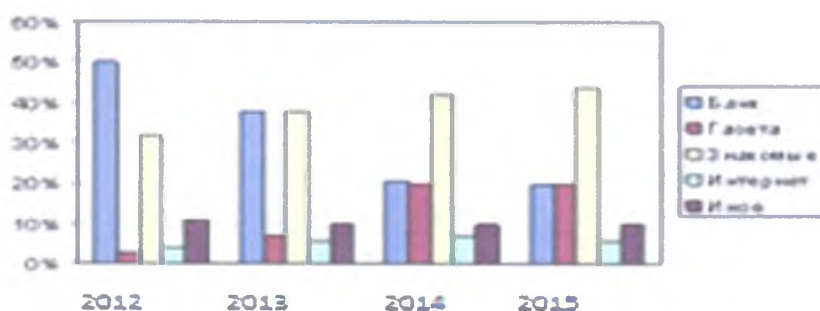


Рисунок 1.1 - Поступившие заявки

На первом этапе, когда банк только открылся, основным источником информации был сам банк. В дальнейшем по мере развития распространителем информации стало население города, и этот показатель постоянно увеличивается. По мере запуска рекламы прибавились такие источники информации: газеты, интернет и другое.

После проверки заявок службой безопасности, кредитным отделом и кредитным специалистом отсеивается больше половины анкет. На рисунке 1.2 представлено количество поданных заявок и реальный процент выдач кредитов.



Рисунок 1.2- Заявки и процент выдачи

Порядок совершения операций в рамках программы кредитования физических лиц показан на рисунке 1.3

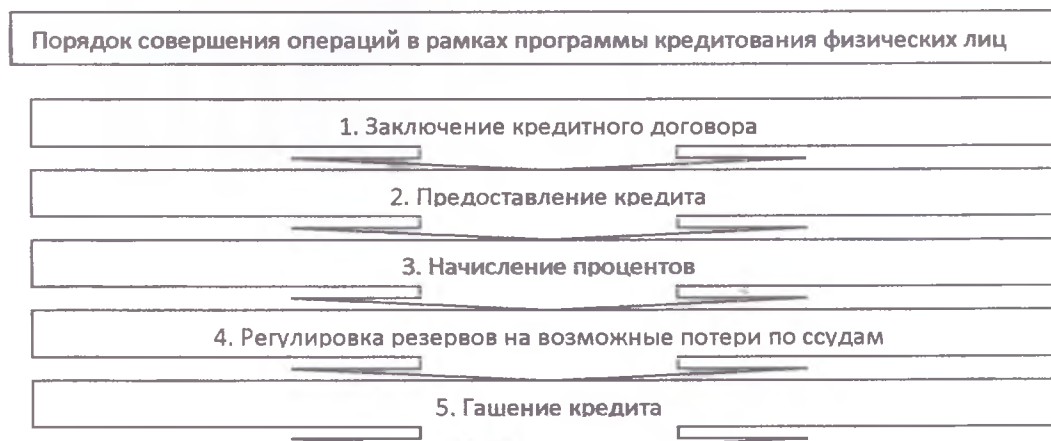


Рисунок 1.3 - Порядок совершения операций в рамках программы кредитования физических лиц

Кредитование российскими банками физических лиц растет опережающими темпами по сравнению с кредитованием предприятий и других кредитных организаций. Это связано с тем, что кредиты населению выдаются под более высокие проценты и обычно являются целевыми (на покупку потребительских товаров - бытовой техники, автомобилей, квартир и т.п.). По статистике, объем кредитования населения вырос за год с начала января 2015г. по начало декабря 2015г. на 976847 млн. руб.(рисунок 1.4).

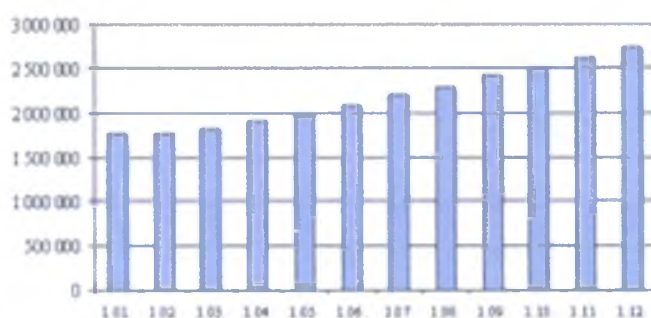


Рисунок 1.4 - Кредиты, предоставленные в рублях физическим лицам млн. руб. за 2015 год

Одновременно с ростом абсолютных значений, возрастает доля кредитов, выданных физическим лицам в общем объеме предоставленных кредитов и составляет на 1.12.15. – 27,7% (рисунок 1.5).

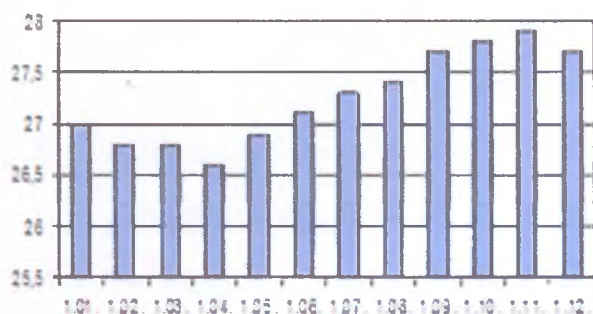


Рисунок 1.5 – Удельный вес потерь потребительских кредитов в кредитном портфеле ОАО «ВУЗ-Банк»

Как показал опрос, наиболее характерный срок, на который обычно берется или оформляется при покупке кредит, от 7 до 12 месяцев. Оформляли кредит на этот срок 47% респондентов из опрошенных. Каждый четвертый россиянин, бравший кредит за последнее время, оформлял его на срок более года (в том числе 13% - на срок от года до трех лет, еще 13% - на срок более трех лет). 19% россиян сообщили, что последний раз брали кредит на 4 - 6 месяцев. Срок до трех месяцев указывают 5% опрошенных.

Более половины пользовавшихся кредитом опрошенных (59%) оформляли в последний раз кредит на покупку в магазине, более трети (38%) - в банке. Еще 1% сообщил о том, что они оформляли кредит в автосалоне. Сумма кредита в большинстве случаев (63%) не превышает одной тысячи долларов. (39% брали кредит или оформляли покупку в кредит на сумму до 500 долларов и еще 24% - 500 - 1000 долларов). Сумму от 1000 до 3000 долларов указывают 15% респондентов, 3000 - 5000 долларов - 6%. Согласно опросу свыше 5000 долларов брали в кредит 11% опрошенных. Чем хуже респонденты оценивают свое материальное положение, тем, как правило, меньшими суммами кредитования они пользуются.

1.5 Организационный план

Открытое акционерное общество (ОАО) – это один из видов акционерных обществ, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без со-

гласия других акционеров. Такое акционерное общество имеет право на свободную продажу акций и открытую подписку при их эмиссии.

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

Открытое акционерное общество считается созданным как юридическое лицо с момента его государственной регистрации в установленном федеральными законами порядке. Общество создается без ограничения срока, если иное не установлено его уставом.

Акции открытого общества могут переходить от одного лица к другому без согласия других акционеров. Акции закрытого общества могут переходить от одного лица к другому только с согласия большинства акционеров, если иное не оговорено в уставе. Уставный капитал общества составляется из номинальной стоимости акций общества, приобретенных акционерами.

В теории под организационной структурой предприятия понимается состав и соотношение его внутренних звеньев: цехов, участков, отделов, лабораторий и других подразделений, составляющих единый хозяйственный объект. Различают общую, производственную и организационную структуру управления предприятием.

Высшим органом акционерного общества является общее собрание его акционеров. Текущее руководство деятельности данного банка осуществляет единоличный исполнительный орган – директор, в подчинении которого находится аппарат управления, состоящий из наблюдательного совета, правления, ревизионной комиссии, кредитного комитета. Взаимосвязи и соотношения между указанными подразделениями осуществляются по линейно-функциональному признаку.
(рисунок 1.6)

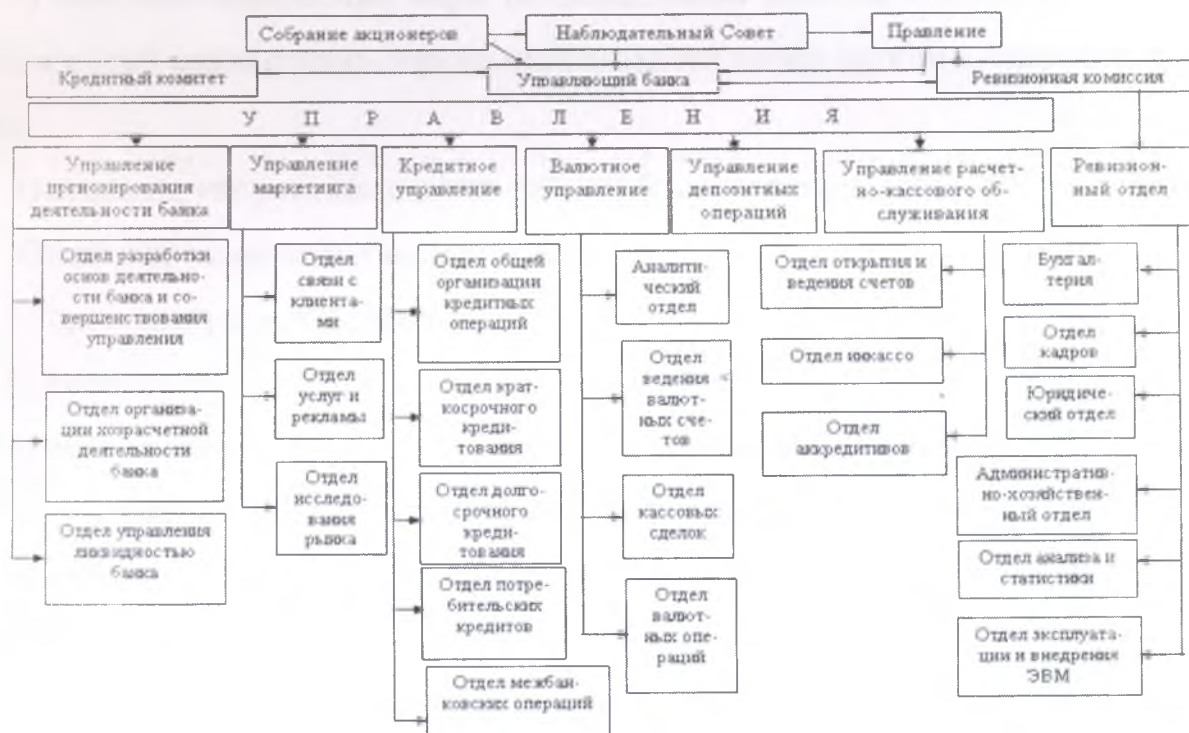


Рисунок 1.6 Организационная структура ОАО «ВУЗ-Банк»

Отдел разработки основ коммерческой деятельности банка и совершенствования управления занимается следующими функциями:

- 1) выработкой актов деловой политики банка с определением конкретных задач для каждого управления банка;
- 2) разработкой балансов банка;
- 3) определением кредитного потенциала банка;
- 4) составлением общего отчета по результатам работы банка;
- 5) определением основных направлений по совершенствованию деятельности банка.

Отдел организации хозрасчетной деятельности банка:

- 1) разрабатывает положение о доходах и расходах банка;
- 2) прогнозирует доходы и расходы банка;
- 3) анализирует фактические доходы и расходы банка по сравнению с планируемыми;

4) намечает конкретные меры по повышению доходов и снижению расходов банка и в этой связи ставит определенные задачи перед другими подразделениями банка;

5) анализирует рентабельность работы банка и перспективы ее повышения.

Отдел управления ликвидностью банка:

- 1) проводит расчет показателей ликвидности баланса банка;
- 2) контролирует ежедневную ликвидность банка;
- 3) анализирует совокупность факторов, влияющих на ликвидность банка.

Отдел общей организации кредитных операций:

1) определяет общую кредитную политику банка и порядок ее реализации в зависимости от конкретных экономических условий;

2) разрабатывает общие методики краткосрочного и долгосрочного кредитования и финансирования, методики определения кредитоспособности клиентов, методики организации перспективных финансовых услуг;

3) изучает кредитные риски и определяет механизм страхования кредитных операций банка и др.

Отдел краткосрочного кредитования:

1) распределяет кредитные ресурсы по видам ссуд и заемщикам исходя из кредитного потенциала банка;

2) определяет потребности в кредитных средствах;

3) организует выдачу и погашение кредита, ведет кредитные дела;

4) заключает кредитные договоры;

5) проверяет кредитоспособность клиентов;

6) ведет картотеку кредитоспособности;

7) организует факторинговые операции.

Отдел долгосрочного кредитования и финансирования:

1) разрабатывает основные направления кредитования и финансирования исходя из инвестиционного потенциала банка;

2) организует кредитные операции и финансирование;

3) заключает договоры по заключению ссуд и оказанию услуг.

Отдел кредитования населения:

- 1) осуществляет прямое и косвенное кредитование потребительских товаров;
- 2) предоставляет чековые кредиты и кредитные карточки;
- 3) осуществляет ипотечное кредитование населения;
- 4) предоставляет другие кредитные услуги населению.

Валютное управление:

- 1) ведет валютные позиции;
- 2) ведет валютные счета;
- 3) покупает и продает валюту;
- 4) осуществляет прием средств во вклады и выдачу ссуд в валюте;
- 5) занимается страхованием рисков.

Управление депозитных операций:

- 1) обеспечивает учет депозитных средств банка по их срочности и отдельным депонентам;
- 2) заключает договора и депонирование средств;
- 3) проводит анализ депозитных средств, их структуры, динамики с целью оценки ресурсов банка и влияния их на ликвидность баланса и т.д.

Исходя из данной схемы, можно сделать вывод, что в «ВУЗ-Банк» организационная структура управления предприятием.

Организационная структура управления – это упорядоченная совокупность служб управляющих его деятельностью, взаимосвязями и соподчинением. Состав управляемости определяется количеством людей, которыми руководит один руководитель.

1.6 Производственный план

Сегодня терминальный бизнес или установление банкоматов активно развивается в регионах, и это понятно: ведь размер первоначальных инвестиций начи-

нается с 400 000 рублей, а конкуренция в регионах пока недостаточно сильна, в отличие от г. Москвы. При этом сами терминалы, программное обеспечение и платежные системы постоянно совершенствуются, и, конкурируя друг с другом, они создают благоприятные условия для будущих клиентов – потребителей терминального оборудования.

Терминальный бизнес привлекает многих, начинающих бизнесменов – индивидуальных предпринимателей и юридических лиц – не только относительно низкой ценой входа на рынок, но и тем, что такой бизнес относительно прост: все операции автоматизированы, а бизнес-процессы отлажены и понятны.

Преимущества бизнеса в данной области состоят в нескольких моментах:

- в случаях, когда произошла ошибка при выборе месторасположения, и нет ожидаемого оборота, банкомат не составляет сложностей переместить в более подходящее место;

- этот вид бизнеса может быть как основным, так и дополнительным;

- для этого бизнеса не требуется большого штата сотрудников, так как один специалист в состоянии обслуживать от 20 до 40 банкоматов, что практически исключает роль человеческого фактора и не требует существенных дополнительных расходов;

- мониторинг бизнеса не требует разъездов, так как всю финансовую информацию можно наблюдать в режиме «онлайн».

Бизнес в области установки банкоматов предоставляет возможности получать доходы как в виде самостоятельно установленной комиссии за совершенные транзакции (обычно от 3 до 8% – в зависимости от региона), так и в виде вознаграждения от платежной системы (до 3% от суммы платежа).

Для установки одного банкомата требуется площадь в размере одного квадратного метра, розетка на 220 вольт и подключение к интернету по беспроводной связи, а также размещение информационной рекламы о банкомате, т.е. затраты минимальны.

Банкоматы различаются своим функционалом. К примеру, отдельные модели имеют усиленный сейф, работают не только на выдачу, но и на прием наличных.

Стоимость банкоматов компании NCR, у которой согласно проекту планируется приобрести данное оборудование, составляет 2050 тыс. руб. за единицу.

В заключение следует отметить, что по прогнозам экспертов в области банковского оборудования, банкоматы выбранной марки NCR будут эволюционировать по нескольким направлениям:

- увеличение безопасности: защита от термо-сканеров (когда мошенники считывают ПИН-код по нагретым от прикосновений кнопкам) при помощи не нагреваемых или теплопоглощающих материалов, защита пазов приема карты и выдачи денег от преднамеренного повреждения, дополнительная защита при силовом воздействии на конструкцию извне и т.д.;
- бесконтактные платежи: идентификация по сетчатке глаза и отпечатку пальцев без прикосновения к самому терминалу;
- multifunctionality: технологии замкнутого цикла (cash-recycling), то есть возможность осуществлять все банковские функции;
- облачные технологии: возможность осуществлять операции без встроенного компьютера в результате замены аппаратной части на виртуальную машину;
- совершенствование интерфейса.

1.7 СВOT (SWOT)-анализ

SWOT-анализ метод стратегического планирования, заключающийся в выявлении факторов внутренней и внешней среды организации и разделении их на четыре категории: Strengths (сильные стороны), Weaknesses (слабые стороны), Opportunities (возможности) и Threats (угрозы).

Сильные (S) и слабые (W) стороны являются факторами внутренней среды объекта анализа, (то есть тем, на что сам объект способен повлиять); возможности (O) и угрозы (T) являются факторами внешней среды (то есть тем, что может по-

влиять на объект извне и при этом не контролируется объектом). Например, предприятие управляет собственным торговым ассортиментом - это фактор внутренней среды, но законы о торговле не подконтрольны предприятию - это фактор внешней среды.

Одним из основных инструментов регулярного стратегического управления, который выбирают многие компании, является матрица «качественного» стратегического анализа. Ее еще называют матрицей SWOT (аббревиатура начальных букв английских слов: Strengths - силы; Weaknesses - слабости; Opportunities - возможности; Threats - угрозы). На основании последовательного рассмотрения этих факторов принимаются решения по корректировке целей и стратегий предприятия, которые, в свою очередь, определяют ключевые моменты организации деятельности.

Эта матрица предоставляет руководителям компании структурированное информационное поле, в котором они могут стратегически ориентироваться и принимать решения. Самое привлекательное в этом методе то, что информационное поле формируется непосредственно самими руководителями, а также наиболее компетентными сотрудниками компании на основании обобщения и согласования собственного опыта и видения ситуации.

По результатам проведения SWOT-анализа ОАО «ВУЗ-Банк» можно сделать следующие выводы. Сильными сторонами банка (Strengths) являются:

- стабильность собственного капитала и поддержка учредителей;
- инициативная и преданная Банку команда;
- высокий уровень корпоративной культуры;
- взаимозаменяемость персонала;
- отсутствие бюрократического аппарата;
- конкурентные ставки по депозитным продуктам;
- устойчивость клиентской базы.

Слабые стороны банка (Weaknesses):

- размер капитала, ограничивающий объем активных операций (кредитование, инвестиции в ценные бумаги, иностранную валюту и драгоценные металлы и др.);
- неудобное расположение офиса банка;
- отсутствие широкой сети точек продаж;
- узкий спектр предлагаемых услуг.

Возможности (Opportunities):

- положительная экономическая динамика, в том числе в обрабатывающих производствах, машиностроении, строительстве, торговле, сельском хозяйстве, транспорте и связи – рост кредитного портфеля, объемов расчетных операций, ВЭД.
- рост благосостояния населения – увеличение кредитоспособности частных лиц, увеличение накоплений.
- доверительные отношения на межбанковском рынке – партнерские отношения с кредитными организациями в части взаимного межбанковского кредитования;
- стабильный рост прибыли банка – наращивание собственного капитала за счет реинвестирования прибыли.

Угрозы (Threats):

- экономический спад в развитии предприятий и организаций, как следствие - ухудшение качества кредитного портфеля и резкое увеличение резервов, риск получения отрицательного результата и снижения капитала;
- нестабильность банковского рынка – закрытие взаимных лимитов межбанковских кредитов;
- консолидация в российском банковском секторе и обострение конкуренции; ужесточение требований к банкам со стороны регулирующих органов, в том числе к размеру капитала.

Основа стратегии развития банка будет направлена на повышение его инвестиционной привлекательности, улучшение рыночных позиций и рост операционной привлекательности.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «ВУЗ-Банк»

2.1 АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА ОАО «ВУЗ-Банк»

2.1.1 Анализ прибыли

5 сентября 1991 года ОАО «ВУЗ-Банк» была выдана лицензия Центрального Банка РФ на осуществление банковских операций. В соответствии с первой лицензией банк начал осуществлять операции в рублях с юридическими и физическими лицами.

На апрель 2012 открыты отделения банков в 27 городах. В 2011 году ОАО «ВУЗ-Банк» занимал первое место с предложением по вкладам в валюте, со сроком размещения на 2 года.

Уставный капитал банка складывался на паевой основе и на момент открытия составлял один миллион рублей. Основными учредителями ОАО «ВУЗ-Банк» стали ВУЗы города, а также некоторые промышленные предприятия региона и коммерческие банки.

Миссия банка: способствовать успеху наших клиентов в достижении задач в бизнесе и личной жизни путем представления им ряда финансовых и нефинансовых услуг, комплексно решающих проблемы клиентов, обеспечивать долгосрочный рост стоимости бизнеса для акционеров и реализацию их стратегических задач путем организации бизнеса в интересах клиента; выстраивать высокоэффективную, динамично развивающуюся и постоянно совершенствующуюся модель ведения бизнеса; стимулирование экономического роста и повышения жизненного уровня через поддержку достижения клиентами банка своих целей.

Ценности ОАО «ВУЗ-Банк»: лояльный клиент, деловое партнерство, честность и открытость, доверие, командная работа, обучающаяся организация.

Анализ динамики и структуры балансовой прибыли банка представлена в таблице 2.1.

Таблица 2.1 - Динамика и структура балансовой прибыли ОАО «ВУЗ-Банка»

В тыс. руб.

Наименование показателя	2013			2014			2015			Отклонение 2014/2013	Отклонение 2015/2014
	Доход	Расход	Результат	Доход	Расход	Результат	Доход	Расход	Результат		
По привлеченным средствам кредитных организаций	44720	35183	9537	214034	53 259	160775	473779	37846	435933	151238	275158
Ссуды клиентам	3220429	793564	2426865	2139260	589740	1549520	1138615	764972	373643	-877345	-1175877
Ценные бумаги	69	11026	-10957	0	7454	-7454		3578	-3578	3503	3876
Комиссионная деятельность	613173	31926	581247	672209	49536	622673	391375	30300	361075	41426	-261598
Доходы в форме дивидендов			0	2804		2804	0	0	0,00	2804	-2 804
Прочие операционные доходы	53000		53000	6896		6896	690890		690890	-46104	683994
Резервы на возможные потери по ценным бумагам	-17866		-17866	-30333		-30333	7258		7258	-12467	37591
Резерв по прочим операциям	20501		20501	-25606		-25606	-217212		-217212	-46107	-191606
Налог на прибыль		179177	-179177		38591	-38591		99234	-99234	140586	-60643
Административные и операционные расходы		2280813	-2280813		1649644	-1649644		1028430	-1028430	631169	621214
Балансовая прибыль			415014			142206			-1162152	-272808	-1304358

Преобладающим доходом за исследуемый период банка является доход от ссуд, предоставленных клиентам, не являющихся кредитными организациями. Результат от дохода по ссудам в 2015 году снизился на 1175877 тыс. руб. по сравнению с 2014 годом. Результат от размещения средств в кредитных организациях возрос на 275158 тыс. руб., от ценных бумаг возрос на 3876 тыс. руб., по комиссионной деятельности - снизился на 261598 тыс. руб., по доходам в форме дивидендам - снизился на 2804 тыс. руб., по прочим операционным доходам - возрос на 683994 тыс. руб., административные и операционные расходы возросли на 621214 тыс. руб. Данные изменения привели к снижению балансовой прибыли на 1304358 тыс. руб.

Проведем анализ рентабельности банка (таблица 2.2).

Таблица 2.2 - Анализ рентабельности ОАО «ВУЗ-Банк»

Наименование	2013	2014	2015	Отклонение 2014/2013	Отклонение 2015/2014
Балансовая прибыль	415014	142206	-1162152	-272808	-1304358
Процентные доходы	3265218	2353294	1612394	-911924	-740900
Процентные расходы	839773	650453	806396	-189320	155943
Ссудная задолженность	9527701	8856735	9670801	-670966	814066
Прибыль до налогообложения	694191	180797	-1062918	-513394	-1243715
Совокупный доход	3934026	2979264	2484705	-954762	-494559
Активы	12062724	12402747	11543309	340023	-859438
Уставный капитал	220000	220000	220000	0	0
Собственный капитал	1315528	1239228	-22924	-76300	-1262152
Обязательства банка	10747196	11163509	11566233	416313	402724
Коэффициент общей рентабельности, (Кро)	10,55	4,77	-46,77	-5,78	-51,55
Коэффициент рентабельности активов, (Кра)	3,44	1,15	-10,07	-2,29	-11,21
Коэффициент рентабельности уставного капитала, (Крук)	188,64	64,64	-528,25	-124,00	-592,89
Коэффициент рентабельности собственного капитала, (Кпск)	31,55	11,48	5069,59	-20,07	5058,11

Продолжение таблицы 2.2

Наименование	2013	2014	2015	Отклонение 2014/2013	Отклонение 2015/2014
Коэффициент прибыли до налогообложения (Кпа)	5,75	1,46	-9,21	-4,30	-10,67
Коэффициент прибыли на одного работающего, (Кпр)	3424,49	1161,91	-9495,48	-2262,58	-10657,39
Коэффициент фактической процентной маржи, (Кфпм)	20,11	13,73	6,98	-6,38	-6,75
Коэффициент фактической процентной маржи по ссудным операциям, (Кфпмсо)	25,47	17,50	3,86	-7,98	-13,63
Коэффициент посреднической маржи. (Кмп)	24,34	18,57	10,39	-5,77	-8,18

Коэффициент общей рентабельности отражает удельный вес прибыли в общей сумме доходов коммерческого банка. Иными словами, он показывает, какая часть доходов коммерческого банка идет на формирование прибыли. Анализ показал снижение коэффициента рентабельности к 2015 году на 51,55% по сравнению с 2014 годом, что свидетельствует о неэффективном использовании ресурсов.

Коэффициент рентабельности активов имеет тенденцию к снижению. К 2015 году данный показатель снизился на 11,21% по сравнению с 2014 годом. Снижение данного коэффициента свидетельствует о неспособности руководства банка эффективно использовать активы для получения прибыли.

Коэффициент рентабельности собственного капитала характеризует эффективность и целесообразность вложений средств в тот или иной банк, степень «отдачи» уставного фонда. Данный показатель к 2015 году снизился в 5 раз, что свидетельствует о неэффективном использовании уставного капитала.

Коэффициент прибыли до налогообложения к 2015 году снизился на 10,67% по сравнению с 2014 годом. Данный факт свидетельствует о неспособности руководства банка эффективно использовать имеющиеся ресурсы для получения прибыли.

Коэффициент прибыли на одного работающего снизился в 2015 году на 10657 тыс. руб. , что свидетельствует о неэффективном управлении прибылью и персоналом.

Коэффициент фактической процентной маржи характеризует относительную фактическую величину процентного источника прибыли банка. Данный коэффициент уменьшился на 6,75% в 2015 году. Это свидетельствует о снижении дохода по процентам.

Коэффициент фактической процентной маржи по ссудным операциям снизился на 13,63%, что свидетельствует о снижении доходности по ссудным операциям.

Коэффициент посреднической маржи снизился на 8,18% в 2015 году, что свидетельствует о снижении прибыли от посредничества и увеличении затрат.

Таким образом, показатели финансовой деятельности банка имели тенденцию к снижению к 2015 году, в 2015 году банк имеет отрицательный результат, что негативно сказывается на его рентабельности.

2.1.2 Анализ структуры и динамики процентных и непроцентных расходов

Анализ динамики и структуры процентных и непроцентных расходов ОАО «ВУЗ-Банк» представлен в таблице 2.3.

Таблица 2.3 - Анализ динамики и структуры процентных и непроцентных расходов ОАО «ВУЗ-Банк» за 2013-2015 гг.

Наименование статей	2013	2014	2015	Отклонение 2014/2013	Отклонение 2015/2014	Темп роста 2014/2013	Темп роста 2015/2014
Процентные доходы							
Размещение средств в банках в виде кредитов депозитов, займов и на счетах в других банках	44 720	214 034	473 779	169 314	259 745	478,61	221,36

Продолжение таблицы 2.3

Наименование статей	2013	2014	2015	Отклонение 2014/2013	Отклонение 2015/2014	Темп роста 2014/2013	Темп роста 2015/2014
От ссуд предоставленных другим клиентам	3 220 429	2 139 260	1138615	-1 081 169	-1000645	66,43	53,22
Ценные бумаги	69	0	0	-69	0	0,00	
Итого процентные доходы	3 265 218	2 353 294	1612394	-911 924	-740 900	72,07	68,52
Непроцентные доходы				0	0		
Комиссионная деятельность	613 173	672 209	391 375	59 036	-280 834	109,63	58,22
Доходы в форме дивидендов	0	2 804	0	2 804	-2 804		0,00
Прочие операционные доходы	53 000	6 896	690 890	-46 104	683 994	13,01	10018,71
Итого непроцентные доходы	666 173	681 909	1082265	15 736	400 356	102,36	158,71
Текущие доходы	3 931 391	3 035 203	2694 659	-896 188	-340 544	77,20	88,78

Из данных таблицы 2.3 видно, что процентные доходы в 2014 году снизились на 911924 тыс. руб. Данное изменение произошло за счет роста размещения средств в банках в виде кредитов депозитов, займов и на счетах в других банках на 169314 тыс. руб., снижения доходов от ссуд предоставленных другим клиентам - на 1 081 169 тыс. руб., снижения доходов по ценным бумагам на 69 тыс. руб.

Расходы в 2014 году снизились на 896188 тыс. руб. за счет снижения прочих операционных доходов на 46104 тыс. руб., рост доходов по комиссионной деятельности на 59036 тыс. руб., по доходам в форме дивидендов - на 2803 тыс. руб.

Процентные доходы в 2015 году снизились на 740900 тыс. руб. Данное изменение произошло за счет роста размещения средств в банках в виде кредитов депозитов, займов и на счетах в других банках на 259745 тыс. руб., снижения доходов от ссуд предоставленных другим клиентам - на 1000645 тыс. руб.

Расходы в 2015 году снизились на 340544 тыс. руб. за счет роста прочих операционных доходов на 683994 тыс. руб., снижения доходов по комиссионной деятельности на 280834 тыс. руб., по доходам в форме дивидендов - на 2803 тыс. руб.

Динамика процентных и непроцентных доходов представлена на рисунке 2.1.

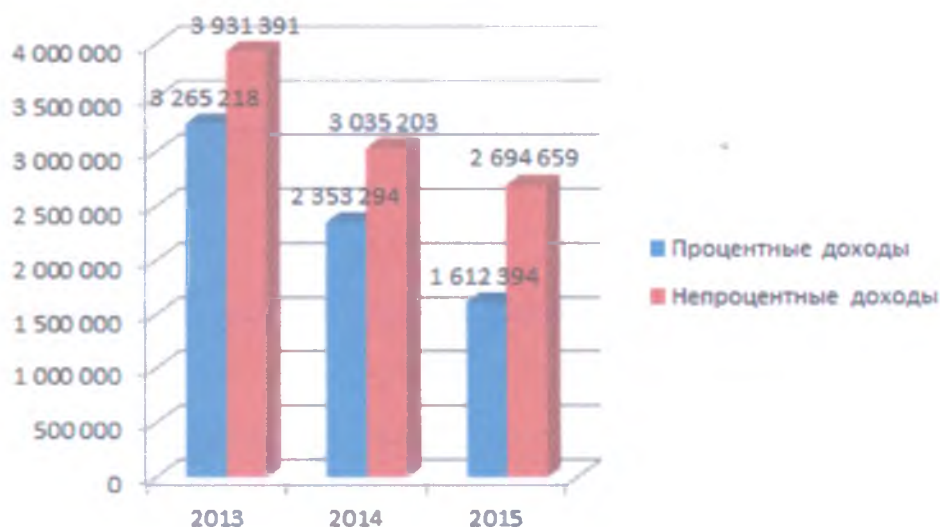


Рисунок 2.1 - Динамика процентных и непроцентных доходов ОАО «ВУЗ-Банк» за 2013-2015 гг., тыс. руб.

Далее приведем соотношение вложенных активов и полученных процентных доходов (таблица 2.4).

Таблица 2.4 - Анализ соотношения вложенных активов и полученных процентных доходов ОАО «ВУЗ-Банк» за 2013-2015 гг.

В тыс. руб.

Актив	2013		2014		2015		Отклонение 2014/2013	Отклонение 2015/2014
	Вложения	Доход	Вложения	Доход	Вложения	Доход		
Средства в других банках	773 684	44 720	718 200	214 034	371 469	473 779	169 314	259 745
Ссуды клиентам	9 527 701	3220429	8 856 735	2139260	9 670 801	1 138 615	-1081169	-1000645
Ценные бумаги	436 583	69	685 294	0	279 252	0	-69	0

Продолжение таблицы 2.4

Актив	2013		2014		2015		Откло- нение 2014/ 2013	Откло- нение 2015/ 2014
	Вложения	Доход	Вложения	Доход	Вложения	Доход		
Итого, процентный доход	10737968	3265218	10 260 229	2353294	10 321 522	1 612 394	-911 924	-740 900

Соотношение вложенных активов и полученных процентных доходов представлена на рисунке 2.2.

Анализируя данные таблицы можно сделать вывод о том, что основная доля процентных доходов приходится на долю доходов от ссуд, не смотря на то, что их стоимость к 2015 году снизилась.

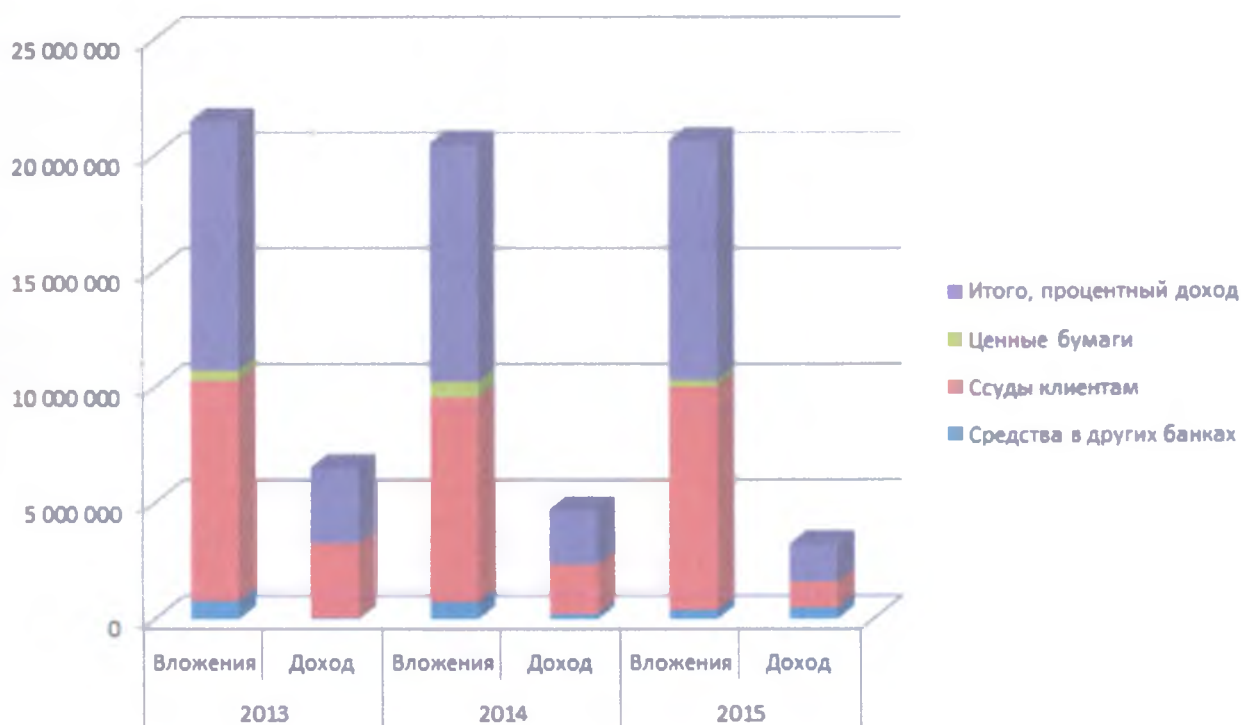


Рисунок 2.2 - Соотношение вложенных активов и полученных процентных доходов ОАО «ВУЗ-Банк» за 2013-2015 гг., тыс. руб.

Основную долю доходов ОАО «ВУЗ-Банк» составляют доходы, напрямую связанные с его операционной деятельностью: это доходы от кредитов и доходы, полученные от оказания клиентам банковских услуг не кредитного характера (комиссионные доходы).

Произведем расчет коэффициента доходности банка (таблица 2.5).

Таблица 2.5 – Сводная таблица коэффициентного анализа доходов

Показатель	2013	2014	2015	Отклонение 2014/2013	Отклонение 2015/2014
Коэффициент доходности на одного работающего	3424,49	1161,91	-9495,48	-2262,58	-10657,39

Анализ показал, что прибыльность компании к 2015 году снизилась, что повлекло снижение эффективности использования активов банка.

2.2 Анализ финансового состояния

2.2.1 Горизонтальный и вертикальный анализ актива баланса банка

Анализ структуры и динамики активов ОАО «ВУЗ-Банк» проводится по следующей форме (таблица 2.6).

Таблица 2.6 - Анализ структуры и динамики активов ОАО «ВУЗ-Банк»

Актив	2013	2014	Отклонение	2015	Отклонение
Денежные средства	719 337	1 093 177	373 840	551 523	-541 654
Удельный вес, %	5,96	8,81	2,85	4,78	-4,04
Средства кредитных организаций в Центральном банке Российской Федерации	202 502	602 174	399 672	281 363	-320 811
Удельный вес, %	1,68	4,86	3,18	2,44	-2,42
Обязательные резервы	117 189	299 386	182 197	84 920	-214 466
Удельный вес, %	0,97	2,41	1,44	0,74	-1,68
Средства в кредитных организациях	773 684	718 200	-55 484	371 469	-346 731
Удельный вес, %	6,41	5,79	-0,62	3,22	-2,57
Финансовые активы	0	4389	4 389		-4 389
Удельный вес, %	0,00	0,04	0,04	0,00	-0,04
Чистая ссудная задолженность	9 527 701	8 856 735	-670 966	9 670 801	814 066
Удельный вес, %	78,98	71,41	-7,58	83,78	12,37
Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи	436 583	685 294	248 711	279 252	-406 042
Удельный вес, %	3,62	5,53	1,91	2,42	-3,11
Инвестиции в дочерние и зависимые организации		217 801	217 801	173 802	-43 999
Удельный вес, %	0	1,76	1,76	1,51	-0,25
Требования по налогу на прибыль	29 663		-29 663	130 086	130 086
Удельный вес, %	0,25	0,00	-0,25	1,13	1,13

Продолжение таблицы 2.6

Актив	2013	2014	Отклонение	2015	Отклонение
Отложенный налоговый актив		78879	78 879		-78 879
Удельный вес, %	0,00	0,64	0,64	0,00	-0,64
Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы	178 901	172 210	-6 691	137 438	-34 772
Удельный вес, %	1,48	1,39	-0,09	1,19	-0,20
Прочие активы	194 353	191 679	-2 674	121 377	-70 302
Удельный вес, %	1,61	1,55	-0,07	1,05	-0,49
ВСЕГО АКТИВОВ	12 062 724	12 402 737	340 013	11 543 309	-859 428

Из данных таблицы 2.6 видно, что активы банка в 2014 году возросли на 340013 тыс. руб. Наибольшую долю в активах за 2013-2014 гг. занимает чистая ссудная задолженность, на ее долю в 2014 году приходилось 71,41% всех активов, что на 7,58% ниже 2013 года. Доля денежных средств возросла на 2,85%, доля средств в ЦБ РФ возросла на 3,18%, доля средств в кредитных организациях снизилась на 0,62%, доля финансовых активов возросла на 0,04%, доля чистых вложений в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи возросла на 1,91%, доля инвестиций в дочерние и зависимые организации возросла на 1,76%, доля основных средств снизилась на 0,09%.

Активы банка в 2015 году снизились на 859458 тыс. руб. Наибольшую долю в активах в 2015 году занимает чистая ссудная задолженность, на ее долю в 2015 году приходилось 83,78% всех активов, что на 12,37% выше 2014 года. Доля денежных средств снизилась на 4,04%, доля средств в ЦБ РФ - на 2,42%, доля средств в кредитных организациях снизилась на 2,57%, доля финансовых активов снизилась на 0,04%, доля чистых вложений в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи снизилась на 3,11%, доля инвестиций в дочерние и зависимые организации снизилась на 0,25%, доля основных средств снизилась на 0,02%.

Проведем группировку активов по степени их ликвидности (таблица 2.7).

Таблица 2.7 - Группировка активов по степени ликвидности ОАО «ВУЗ-Банк»

Группа	2013	2014	Отклонение	2015	Отклонение
Кассовые активы	14	19	5,40	10	-9,03
Ссуды	78,98	71,41	-7,58	83,78	12,37
Инвестиции	3,62	7,28	3,66	3,92	-3,36
Основные средства и нематериальные активы	1,48	1,39	-0,09	1,19	-0,20
Прочие активы	1,86	0,46	-1,40	0,67	0,21
Итого активов	100	100		100	

Из данных таблицы 2.7 видно, что наиболее ликвидные активы в 2015 году сократились на 9,03% по сравнению с 2014 годом. Следовательно, банк сокращает объемы ресурсов в группе мгновенно ликвидных активов, предпочитая распределять их в прочие активы для получения дохода.

В тоже время, менее ликвидные активы в виде ссуд значительно возросли - на 12,37%, что является положительным изменением, которое в целом повышает ликвидность активов банка. Кроме того, данная категория активов приносит основную долю дохода банка.

В группе инвестиций произошло незначительное увеличение по сравнению с 2013 годом, что является положительным моментом для ликвидности банка.

Основные средства и нематериальные активы к 2015 году снизились на 0,29%, что является так же положительной тенденцией, т.к. данные активы являются непроизводительными и неликвидны.

Группа «Прочие активы» объединяет в себе средства на активных счетах для расчетов, лизинг, требования к дебиторам и т.д. В активе банковского баланса наблюдается снижение данной группы на 1,18% по сравнению с 2013 годом.

Динамика структуры активов банка по группам ликвидности представлена на рисунке 2.3.

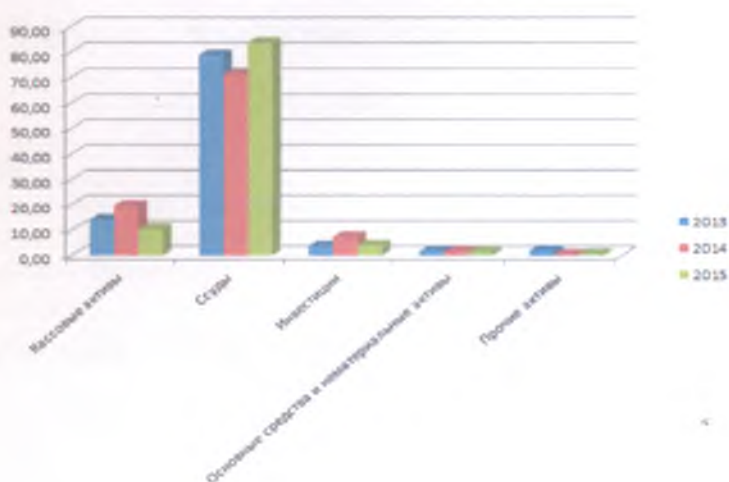


Рисунок 2.3 - Динамика структуры активов банка по группам ликвидности ОАО «ВУЗ-Банк» за 2013-2015 гг., %

Анализ активов по признаку доходности представлен в таблице 2.8.

Таблица 2.8 - Активы банка, разделенные по критерию дохода ОАО «ВУЗ - Банк» за 2013-2015 гг.

Активы	2013	2014	Отклонение	2015	Отклонение
Приносящие доход	84,46	79,15	-5,31	88,38	9,22
Не приносящие доход	15,54	20,85	5,31	11,62	-9,22

Из данных таблицы 2.8 видно, что наибольшую долю в активах занимают активы, приносящие доход. На их доля в 2015 году приходилось 88,38% всех активов, что на 9,22% выше показателя 2013 года.

Доля активов не приносящих доход не превышает отметки в 21%, и варьируется в пределах 11,62 – 20,85%, что является допустимым значением и свидетельствует о том, что основная часть активов банка направлена на извлечение дохода.

2.2.2. Горизонтальный и вертикальный анализ пассива баланса банка

2.2.2.1. Анализ пассива баланса банка

Анализ структур и динамики пассива представлен в таблице 2.9.

Таблица 2.9 - Активы структур и динамики пассива ОАО «ВУЗ-Банк» за 2013-2015 гг.

Пассив	2013	2014	Отклонение	2015	Отклонение
Кредиты, депозиты и прочие средства Центрального банка Российской Федерации	0	0	0	0	0
Удельный вес, %	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Средства кредитных организаций	320 000	320 000	0,00	3 501 124	3 181 124
Удельный вес, %	2,98	2,87	-0,11	30,27	27,40
Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями (физических лиц в том числе)	10 052 769	10 476 202	423 433	7 910 630	-2 565 572
Удельный вес, %	93,54	93,84	0,30	68,39	-25,45
Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	0	512	512	0	-512
Удельный вес, %	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Выпущенные долговые обязательства	129971	178167	48 196	22387	-155 780
Удельный вес, %	1,21	1,60	0,39	0,19	-1,40
Прочие обязательства	214 506	165 599	-48 907	99 013	-66 586
Удельный вес, %	2,00	1,48	-0,51	0,86	-0,63
Резервы на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера, прочим возможным потерям и операциям с резидентами офшорных зон	17 805	23 029	5 224	26 453	3 424
Удельный вес, %	0,17	0,21	0,04	0,23	0,02
ВСЕГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВ	10 747 196	11 163 509	416 313	11 566 233	402 724

Из данных таблицы 2.9 видно, что обязательства банка в 2014 году возросли на 416313 тыс. руб. Данное изменение произошло за счет роста средств клиентов, не являющихся кредитными организациями, на 423433 тыс. руб., роста финансовых обязательств, оцениваемых по справедливой стоимости через прибыль или убыток, на 512 тыс. руб., роста долговых выпущенных обязательств на 48196 тыс. руб., снижения прочих обязательств на 48907 тыс. руб., роста резервов на 5224 тыс. руб. Наибольшую долю в пассиве занимают средства клиентов, не являющихся кредитными организациями, на их долю в 2014 году приходилось 93,84% всех обязательств, что на 0,3% выше 2013 года.

Обязательства банка в 2015 году возросли на 402274 тыс. руб. Данное изменение произошло за счет снижения средств клиентов, не являющихся кредитными организациями, на 2565572 тыс. руб., снижения финансовых обязательств, оцениваемых по справедливой стоимости через прибыль или убыток, на 512 тыс. руб., снижения долговых выпущенных обязательств на 155780 тыс. руб., снижения прочих обязательств на 66586 тыс. руб., роста резервов на 342 тыс. руб. Наибольшую долю в пассиве занимают средства клиентов, не являющихся кредитными организациями, на их долю в 2015 году приходилось 68,39% всех обязательств, что на 25,45% ниже 2014 года.

Динамика структуры обязательств представлена на рисунке 2.4.

На основании проведенного анализа пассива банка можно сделать вывод, что рост обязательств к 2015 году в сравнении со снижением активов является негативным моментом для финансового состояния банка.

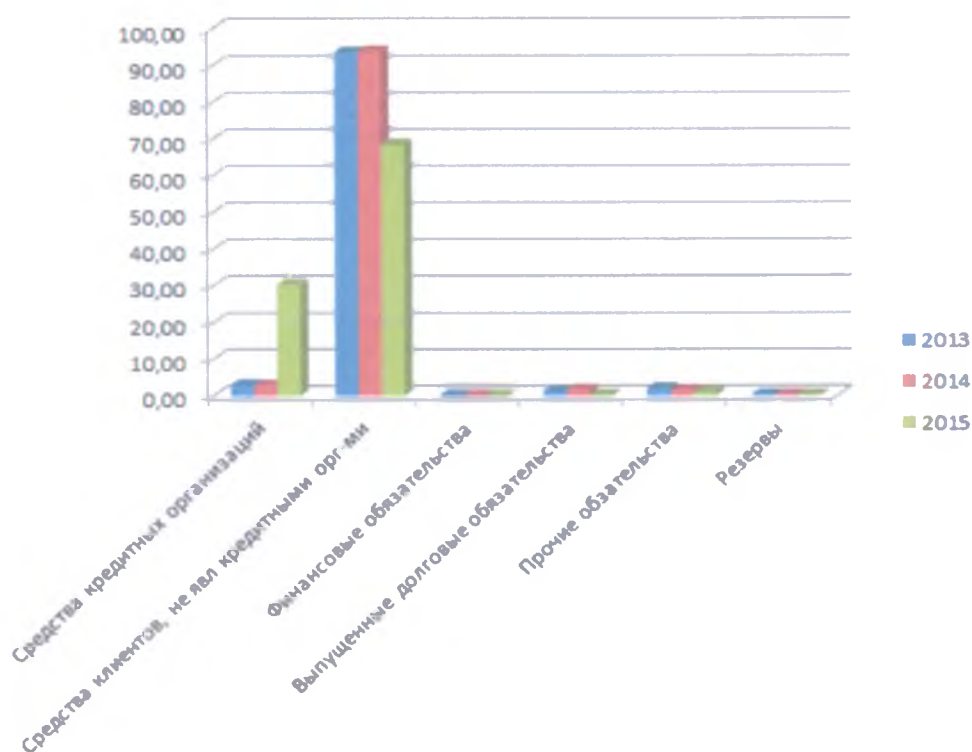


Рисунок 2.4 - Динамика структуры пассива банка ОАО «ВУЗ-Банк» за 2013-2015 гг., %

Значительный рост обязательств был вызван увеличением к 2015 году доли средств кредитных организаций, доля которых к 2015 году возросла на 27,4%.

2.2.2.2. Анализ собственных средств банка

Собственными средствами банка являются уставный капитал, резервные фонды, прибыль банка.

Анализ структуры и динамики собственного капитала ОАО «ВУЗ-Банк» за 2013-2015 гг. представлен в таблице 2.10.

Из данных таблицы 2.10 видно, что собственный капитал банка в 2014 году возрос на 340013 тыс. руб. Данное изменение произошло за счет снижения переоценки внеоборотных активов на 55484 тыс. руб., роста нераспределенной прибыли на 4389 тыс. руб., снижения неиспользованной прибыли за отчетный период на 670996 тыс. руб. Наибольшую долю в капитале банка занимает прибыль за отчетный период, ее доля в 2014 году составила 71,41%, что на 7,58% ниже 2013 года.

Таблица 2.10 - Активы структур и динамики собственного капитала ОАО «ВУЗ-Банк» за 2013-2015 гг.

Собственный капитал	2013	2014	Отклонение	2015	Отклонение
Средства акционеров (участников)	220 000	220 000	0	220 000	0
Удельный вес, %	1,82	1,77	-0,05	1,91	0,13
Эмиссионный доход	105 400	105 400	0	105 400	0
Удельный вес, %	0,87	0,85	-0,02	0,91	0,06
Резервный фонд	11 000	11 000	0	11 000	0
Удельный вес, %	0,09	0,09	0,00	0,10	0,01
Переоценка основных средств	773 684	718 200	-55 484	371 469	-346 731
Удельный вес, %	6,41	5,79	-0,62	3,22	-2,57
Нераспределенная прибыль (непокрытые убытки) прошлых лет	0	4389	4 389	-	-4 389
Удельный вес, %	0,00	0,04	0,04	0,00	-0,04
Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период	9 527 701	8 856 735	-670 966	9 670 801	814 066
Удельный вес, %	78,98	71,41	-7,58	83,78	12,37
Всего источников собственных средств	12 062 724	12402 737	340 013	11 543 309	-859 428

Собственный капитал банка в 2015 году снизился на 859428 тыс. руб. Данное изменение произошло за счет снижения переоценки внеоборотных активов на 346731 тыс. руб., снижения нераспределенной прибыли на 4389 тыс. руб., роста неиспользованной прибыли за отчетный период на 814066 тыс. руб. Наибольшую долю в капитале банка занимает прибыль за отчетный период, ее доля в 2015 году составила 83,78%, что на 12,37% выше 2014 года.

Динамика собственного капитала банка представлена на рисунке 2.5.



Рисунок 2.5 - Динамика собственного капитала банка ОАО «ВУЗ-Банк» за 2013-2015 гг., тыс. руб.

2.2.3 Анализ деловой активности банка

Деловая активность банка характеризуется его способностью привлекать средства и эффективностью и рациональностью их размещения.

Анализ деловой активности банка представлена в таблице 2.11.

Таблица 2.11 - Активы деловой активности банка ОАО «ВУЗ-Банк» за 2013-2015 гг.

Показатель	Исследуемый период			Отклонение		
	2013	2014	2015	2014/2013	2015/2013	2015/2014
Доходные активы	11 281 675	11 575 658	11 113 070	293 983	-462 588	-168 605

Продолжение таблицы 2.11

Показатель	Исследуемый период			Отклонение		
	2013	2014	2015	2014/2013	2015/2013	2015/2014
Всего активов	12 062 724	12 402 737	11 543 309	340 013	-859 428	-519 415
Ссуды	9 527 701	8 856 735	9 670 801	-670 966	814 066	143 100
Инвестиции в ценные бумаги	436 583	685 294	279 252	248 711	-406 042	-157 331
Собственный капитал	12 062 724	12 402 737	11 543 309	340 013	-859 428	-519 415
Коэффициент отдачи собственного капитала	0,935	0,933	0,963	-0,002	0,029	0,027
Коэффициент уровня доходных активов	0,935	0,933	0,963	-0,002	0,029	0,027
Коэффициент ссудной (кредитной) активности	0,790	0,714	0,838	-0,076	0,124	0,048
Коэффициент инвестиционной активности	0,036	0,055	0,024	0,019	-0,031	-0,012
Коэффициент уровня кредитно-инвестиционного портфеля в общих активах	0,754	0,659	0,814	-0,095	0,155	0,060
Уровень привлечения ресурсов	0,977	0,983	1,133	0,006	0,150	0,156

Коэффициент отдачи собственного капитала характеризует, сколько рублей активов, приносящих доход, приходится на 1 рубль собственного капитала.

В 2015 наблюдается увеличение данного коэффициента на 3%. Повышения данного показателя характеризует повышение эффективности использования ресурсов банка.

Коэффициент уровня доходных активов показывает долю активов банка приносят банку доход в общих активах.

Стабильное состояние и значение превышающее отметку в 0,8 коэффициента уровня доходных активов свидетельствует о сбалансированности кредитного портфеля банка и стабильной политике управления активами.

Коэффициент ссудной задолженности в 2015 году возрос на 0,05 по сравнению с 2012 годом. Значение данного коэффициента в 2015 году не значительно выходит за рекомендованный промежуток 0,65-0,75, что

свидетельствует о сбалансированной кредитной политике банка и достаточной диверсификации активов.

Коэффициент инвестиционной активности находится в противоположной зависимости от коэффициента кредитной активности. В 2014 году данный показатель возрос на 2% по сравнению с 2012 годом, в 2015 году произошло его снижение на 3%, в итоге к 2015 году данный коэффициент показал снижение на 1% по сравнению с 2012 годом. Данный факт свидетельствует об активизации и сосредоточении ресурсов банка в области услуг кредитования.

Рост коэффициента уровня кредитно-инвестиционного портфеля в общих активах к 2015 году на 6% свидетельствует о наличии предпосылок к повышению рентабельности банковских активов.

Уровень привлечения ресурсов характеризует активность банка по привлечению денежных средств на финансовом рынке. Оптимальным является значение 80-85%.

Данный коэффициент за исследуемый период превышал оптимальное значение. К 2015 году его показатель возрос на 16% по сравнению с 2013 годом.

Следовательно, можно сделать о высокой активности банка по привлечению ресурсов и одновременно о высокой рискованности банковской деятельности и низкой стабильности банка.

2.2.4 Анализ ликвидности и платежеспособности

Ликвидность банка определяется с помощью расчета нормативов ликвидности.

Расчет нормативов представлен в таблице 2.12.

Таблица 2.12 - Активы ликвидности ОАО «ВУЗ-Банк» за 2013-2015 гг.

Показатель	Исследуемый период			Отклонение		
	2013	2014	2015	2014/2013	2015/2014	2015/2013
Достаточность собственного капитала (Н1)	12,40	13,10	13,20	0,70	0,10	0,80

Продолжение таблицы 2.12

Показатель	Исследуемый период			Отклонение		
	2013	2014	2015	2014/2013	2015/2014	2015/2013
Норматив мгновенной ликвидности банка (Н2)	59,70	69,00	34,00	9,30	-35,00	-25,70
Норматив текущей ликвидности банка (Н3)	138,30	132,80	92,70	-5,50	-40,10	-45,60
Норматив долгосрочной ликвидности банка (Н4)	76,10	33,50	33,30	-42,60	-0,20	-42,80
Максимальный размер риска на одного заемщика (Н6)	6,00	20,30	20,70	14,30	0,40	14,70
Максимальный размер крупных кредитных рисков (Н7)	14,60	20,30	20,90	5,70	0,60	6,30
Норматив максимального размера кредитов, банковских гарантий и поручительств, предоставленных банком своим участникам (акционерам) (Н9.1)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Норматив совокупной величины кредитов и займов, выданных инсайдером (Н10.1)	1,40	1,30	1,10	-0,10	-0,20	-0,30
Норматив максимального размера использования собственных средств (капитала) банка для приобретения долей (акций) других юридических лиц – (Н12)	18,70	19,30	19,70	0,60	0,40	1,00

Норматив достаточности капитала банка отражает соотношение собственного капитала банка к активам взвешенным относительно соответствующих коэффициентов по степени риска.

Соотношение собственного капитала банка и активов определяет достаточность капитала банка для проведения активных операций с учетом рисков, характерных для различных видов банковской деятельности.

Нормативное значение данного показателя составляет 10%, за исследуемый период у банка норматив достаточности капитала превышал нормативное значение, что означает, что банк имеет достаточный объем средств, чтобы рассчитаться по своим обязательствам.

Норматив мгновенной ликвидности банка (Н2) регулирует (ограничивает) риск потери банком ликвидности в течение одного операционного дня и

определяет минимальное отношение суммы высоколиквидных активов банка к сумме пассивов банка по счетам до востребования. ЦБ РФ определяет минимальное значение данного показателя - 15%. За исследуемый период данный норматив выше рекомендуемого значения, но тем не менее происходит снижение к 2015 году на 25,7% по сравнению с 2013 годом. Значение показателя говорит о высокой ликвидности банка и способности удовлетворить обязательства до востребования полностью.

Норматив текущей ликвидности банка (Н3) регулирует (ограничивает) риск потери банком ликвидности в течение ближайших к дате расчета норматива 30 календарных дней и определяет минимальное отношение суммы ликвидных активов банка к сумме пассивов банка по счетам до востребования и на срок до 30 календарных дней. За исследуемый период значение норматива превышает минимально допустимое значение (50%), но происходит снижение к 2015 году на 45,6% по сравнению с 2013 годом. Рост данного показателя в 2014 году свидетельствует об оптимальности соотношения между ликвидными активами и обязательствами до востребования.

Норматив долгосрочной ликвидности банка (Н4) регулирует (ограничивает) риск потери банком ликвидности в результате размещения средств в долгосрочные активы и определяет максимально допустимое отношение кредитных требований банка с оставшимся сроком до даты погашения свыше 365 или 366 календарных дней, к собственным средствам (капиталу) банка и обязательствам (пассивам) с оставшимся сроком до даты погашения свыше 365 или 366 календарных дней. Для данного норматива ЦБ РФ определяет максимально допустимое значение равное 120%. За исследуемый период значение норматива Н4 банка соответствует допустимому значению, к 2015 году данный норматив снизился на 42,8% по сравнению с 2013 годом.

Значение показателя свидетельствует о том, что сумма долгосрочных кредитов (с оставшимся сроком погашения свыше года) не превышает сумму

собственных средств-брутто и долгосрочных кредитов, что является положительным результатом.

Максимальный размер риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков регулируется показателем Н6. Значение данного норматива с 2013 по 2015 году увеличивалось и к 2015 году достигло 20,7%, что является близким к максимально допустимому значению. Можно сделать вывод, что у банка достаточно средств, чтобы покрыть возможный риск самого крупного заемщика, риск банка при этом возрастает, что является отрицательным моментом.

Максимальный размер крупных кредитных рисков Н7 характеризует соотношение совокупной величины крупных кредитов и собственного капитала банка. Крупным кредитом считается общая сумма требований к одному заемщику, превышающая 5% собственного капитала банка.

Максимальный размер данного норматива равен 800%. Значение норматива банка за исследуемый период далеко от максимального значения. К 2015 году значение норматива возросло на 6,3% и составило 20,9%. Банк имеет очень низкий риск потери ликвидности.

Максимальный размер кредитов, банковских гарантий и поручительств, предоставленных банком своим участникам (акционерам) Н9. 1 равен 0 за исследуемый период, что говорит о стабильности банка.

Совокупная величина кредитов и займов, выданных инсайдером (Н10.1), а также гарантий и поручительств, выданных в их пользу, не может превышать 3% собственных средств (капитала) банка. Данный норматив удовлетворяет допустимому значению за весь исследуемый период, что является положительной тенденцией.

Максимальный размер использования собственных средств (капитала) банка для приобретения долей (акций) других юридических лиц – Н12. Максимальное значение 25%. Значение данного показателя за исследуемый период удовлетворяло допустимому значению, что говорит о разумном вложении собственных средств, для приобретения долей (акций) других юридических лиц.

Таким образом, анализ показал, что ОАО «ВУЗ-Банк» выполняет все требования по допустимым значениям нормативов ликвидности банка, установленных ЦБ РФ. Следовательно, можно сделать вывод о ликвидности банка.

2.3 Анализ запретности функционирования

Расходы банка подразделяются на процентные и непроцентные. Информация о расходах содержится в отчете о финансовых результатах. Анализ расходов представлен в таблице 2.13.

Таблица 2.13 - Активы процентных и непроцентных расходов ОАО «ВУЗ-Банк» за 2013-2015 гг.

Статья	2013	2014	2015	Отклонение 2014/2013	Отклонение 2015/2014
Процентные расходы					
По привлеченным средствам кредитных организаций	35 183	53 259	37 846	18 076	-15 413
Удельный вес (от итога процентных)	4,19	8,19	4,69	4,00	-3,49
По привлеченным средствам клиентов, не являющихся кредитными организациями	793 564	589 740	764 972	-203 824	175 232
Удельный вес (от итога процентных)	94,50	90,67	94,86	-3,83	4,20
По выпущенным долговым обязательствам	11 026	7 454	3 578	-3 572	-3 876
Удельный вес (от итога процентных)	1,31	1,15	0,44	-0,17	-0,70
Итого процентные расходы	839 773	650 453	806 396	-189 320	155 943
Удельный вес (процентных в общих расходах)	0,27	0,75	0,43	0,49	-0,32
Непроцентные расходы					
Комиссионные расходы	31 926	49 536	30 300	17 610	-19 236
Удельный вес (от итога непроцентных)	1,38	2,92	2,86	1,535	-0,053
Операционные расходы	2 280 813	1 649 644	1 028 430	-631 169	-621 214

Продолжение таблицы 2.13

Статья	2013	2014	2015	Отклонение 2014/2013	Отклонение 2015/2014
Удельный вес (от итога непроцентных)	98,62	97,08	97,14	-1,535	0,053
Итого непроцентные расходы	2 312 739	1 699 180	1 058 730	-613 559	-640 450
Удельный вес (непроцентных в общих расходах)	0,73	0,72	0,57	-0,01	-0,16

Из данных таблицы 2.13 видно, что процентные расходы в 2014 году снизились на 189320 тыс. руб., при этом их доля в общей сумме расходов возросла на 0,49% по сравнению с 2013 годом. Снижение процентных расходов произошло за счет роста доли доходов по привлеченным средствам кредитных организаций на 4%, снижения доли доходов по привлеченным средствам клиентов, не являющихся кредитными организациями на 3,83%, доли доходов по выпущенным долговым обязательствам - на 0,17%.

Процентные расходы в 2015 году возросли на 155943 тыс. руб., при этом их доля в общей сумме расходов снизилась на 0,32% по сравнению с 2014 годом. Рост процентных расходов произошел за счет снижения доли доходов по привлеченным средствам кредитных организаций на 3,49%, роста доли доходов по привлеченным средствам клиентов, не являющихся кредитными организациями на 4,2%, снижения доли доходов по выпущенным долговым обязательствам - на 0,7%.

Непроцентные расходы в 2014 году снизились на 613559 тыс. руб., при этом их доля в общей сумме расходов снизилась на 0,01%. В 2015 году непроцентные расходы снизились на 6404450 тыс. руб. по сравнению с 2014 годом.

Динамика процентных и непроцентных расходов представлена на рисунке 2.6.

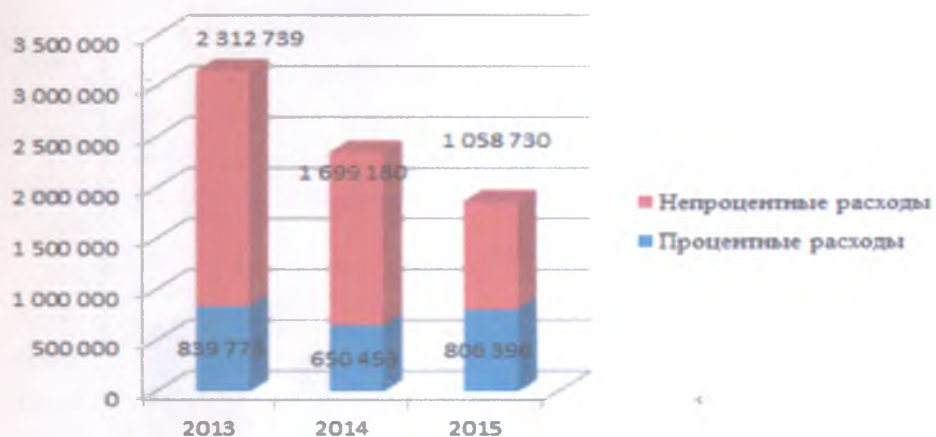


Рисунок 2.6 - Динамика процентных и непроцентных расходов ОАО «ВУЗ-Банк» за 2013-2015 гг., тыс. руб.

На основании представленных данных можно сделать выводы, что в структуре процентных/непроцентных расходов на протяжении всего исследуемого периода преобладают непроцентные расходы, их удельный вес колеблется в пределах 57% и 73%.

Проведем коэффициентный анализ процентных и непроцентных расходов (таблица 2.14).

Таблица 2.14 - Коэффициентный анализ процентных и непроцентных расходов ОАО «ВУЗ-Банк» за 2013-2015 гг.

Показатель	Исследуемый период			Отклонение		
	2013	2014	2015	2014/2013	2015/2014	2015/2013
Коэффициент процентных расходов на один рубль производительных активов	0,070	0,052	0,070	-0,017	0,017	0,000
Коэффициент непроцентных расходов на один рубль производительных активов	0,192	0,137	0,092	-0,055	-0,045	-0,100

Наглядно динамика представлена на рисунке 2.7.

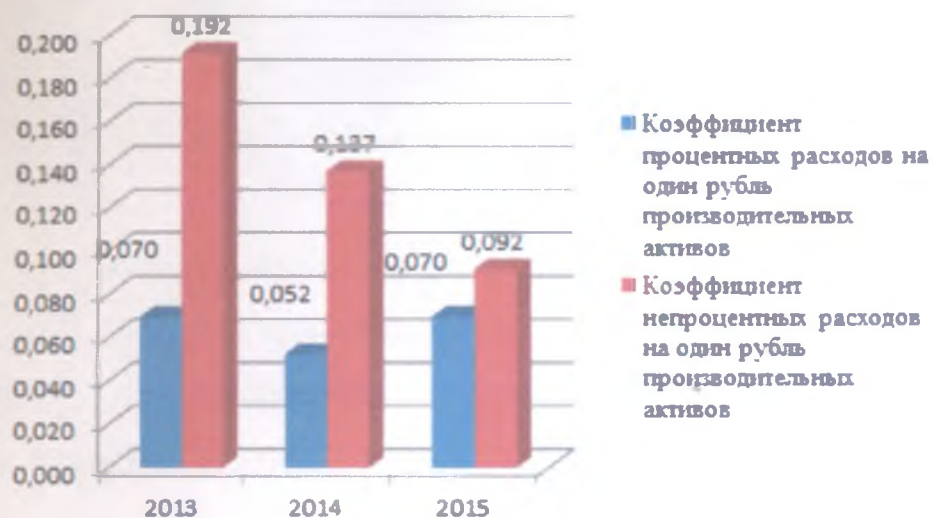


Рисунок 2.7 - Динамика качественным показателей процентных и непроцентных расходов ОАО «ВУЗ-Банк» за 2013-2015 гг.

Коэффициент процентных расходов на один рубль производительных активов в 2014 году снизился на 1,7% по сравнению с 2013 годом, в 2015 году произошел аналогичный рост. Можно сделать вывод о стабильной политике банка в области процентных расходов.

Коэффициент непроцентных расходов на один рубль производительных активов в 2014 году снизился на 5,5% по сравнению с 2013 годом, в 2015 году произошло еще снижение на 4,5%. Данная тенденция свидетельствует о снижении непроцентных расходов на единицу активов, что является положительной тенденцией для банка.

3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОАО «ВУЗ-Банк»

3.1 Целесообразность расширения сети банкоматов

На сегодняшний день банки составляют неотъемлемую часть современного общества. Они находятся в центре экономической жизни населения. ОАО «ВУЗ-Банк» служит тому примером. Открывший первый свой офис в городе Екатеринбурге на настоящий момент банк имеет уже более сорока филиалов по всем городам.

В городе Нижневартовске находится два филиала расположенных по адресам: ул. Ленина, 15/2, Спортивная, 17. В связи с большим спросом на потребительское кредитование, каждый день у банка увеличивается число клиентов, но существует проблема, состоящая в том, что у банка всего один банкомат, который расположен по адресу: Чапаева, 27 ТЦ «Европа-Сити».

Для дальнейшего развития ОАО «ВУЗ-Банк» наиболее предпочтительным является установление 5 банкоматов на всей территории г. Нижневартовска в общественных местах – офисах крупнейших компаний и супермаркетов города. Проект предполагает минимальные текущие затраты и популяризацию банка.

Однако для осуществления проекта требуется произвести единовременные затраты в сумме 12 862,50 тыс. руб. для установки 5 банкоматов NCR Personas Капвложения планируется осуществлять за счет собственных средств – чистой прибыли ОАО «ВУЗ-Банк». Результаты представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Капиталовложения ОАО «ВУЗ-Банк» по проекту установления банкоматов

Наименование	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес в % к итогу
1. Оборудование		
1.1 Банкомат Personas (производитель - американская компания NCR) - 5 шт.	12 750,00	99,13
1.2 Установочные работы	112,50	0,87
Итого	12 862,50	
Всего	12 862,50	100,00

Кроме единовременных затрат реализация инвестиционного мероприятия приведет к увеличению текущих затрат, а именно это ежемесячные затраты на электроэнергию, аренду места под установку банкомата (Банк планирует заключать договоры с компаниями города по аренде места не более 10 тыс. руб./мес.), прочие затраты – сервисное обслуживание банкоматов – 12 тыс. руб./квартал на 1 банкомат. Также предполагаются амортизационные отчисления которые представлены в следующей таблице.

Таблица 3.2 – Амортизационные отчисления

В тыс. руб.

Наименование	Сумма
Стоимость основных фондов	12 862,50
Амортизация	2 572,50

Таблица 3.3 – Экономический эффект

В тыс. руб.

Наименование	Значение
1. Дополнительная выручка в результате комиссионных сборов	7 000,00
2. Дополнительная выручка в результате популяризации банка	2 997,60
3. Экономический эффект от реализации услуг	9 997,60

Таблица 3.4 – Текущие затраты по проекту ОАО «ВУЗ-Банк» за год

В тыс. руб.

Наименование	Всего текущих затрат
1. Материальные затраты	666,00
1.2 Сырье и материалы (топливные ресурсы)	0,00
1.3 Энергетические ресурсы (электроэнергия)	66,00
1.4 Затраты на картриджи, журнальные и чековые ленты	600,00
2. Затраты на оплату труда	0,00
3. Социальные выплаты	0,00
4. Амортизация основных фондов	2 572,50
5. Прочие затраты (сервисное обслуживание банкоматов)	2 880,00
5.1 Аренда	600
Итого затрат:	6 118,50
Текущие издержки без амортизации	3 546,00
Итого затрат:	12 862,50

Расчет энергетических ресурсов (электроэнергии) произведен по следующему расчету:

- 1) Блок питания банкомата Personat (производитель - американская компания NCR) -325 Вт;
- 2) Монитор ЭЛТ – 90 Вт;
- 3) PC – 300 Вт;
- 4) Стоимость 1 Квт в 1 час= 2,10 руб.

Итого: потребление 1 банкомата составит 715 Вт

Период	Потребление энергии (кВт.ч)	Стоимость
1 час	0,71	1,50
1 день	17,16	36,04
1 месяц	521,95	1096,10
1 год	6263,40	13153,14

Рисунок 3.1 – Потребление электроэнергии банкоматом

Потребление 5-ти банкоматов составит: $13153,14 * 5 \text{ шт.} = 65765,7$
 $\approx 66 \text{ тыс. руб.}$

3.2 Методические основы оценки эффективности инвестиционного предложения

Эффективность инвестиционного проекта характеризуется системой показателей, которые отражают соотношение затрат и результатов от инвестиционного проекта.

Выделяют следующие показатели эффективности инвестиционного проекта относительно интересов его участников:

- показатели коммерческой (финансовой) эффективности, учитывающие финансовые последствия реализации проекта для его непосредственных участников;
- показатели экономической эффективности, учитывающие затраты и результаты, связанные с реализацией проекта, выходящие за пределы прямых

финансовых интересов участников инвестиционного проекта и допускающие стоимостное измерение.

При определении эффективности инвестиционного проекта оценка предстоящих затрат и результатов осуществляется в пределах периода планирования, который измеряется количеством шагов расчета. Шагом расчета в пределах периода планирования могут быть; месяц, квартал, полугодие или год.

Для соизмерения показателей по различным шагам периода планирования при оценке эффективности инвестиционного проекта используется приведение их к ценности в начальном шаге (дисконтирование).

Технически приведение к начальному шагу затрат, результатов и эффектов, которые имеют место на t -ом шаге расчета реализации проекта, производится путем их умножения на коэффициент дисконтирования (α_t), определяемый как:

$$\alpha_t = \frac{1}{(1 + E)^t} \quad (1)$$

где t - номер шага расчета ($t = 0, 1, 2, \dots T$);

T - период планирования;

E - норма дисконтирования, равная приемлемой для инвестора норме доходности на капитал.

Для сравнения вариантов инвестиционного проекта, а также для сравнения различных инвестиционных проектов используется ряд общепринятых показателей. К ним относятся:

- чистый дисконтированный доход (ЧДД, NPV);
- индекс доходности (ИД, PI);
- внутренняя норма доходности (ВНД, IRR);
- срок окупаемости (нд).

Чистый дисконтированный доход (Net Present Value) – это разница между дисконтированными значениями чистого дохода от операционной деятельности от реализации проекта D_t и инвестиционными затратами, связанными с ним K_t .

ЧДД показывает прирост капитала инвесторов в результате реализации проекта.

$$\text{ЧДД} = \sum (R_t - K_t) * \alpha \quad (2)$$

где R_t – результат достигаемый на t -шаге;

K_t - затраты осуществляемые на t -шаге;

α - коэффициент дисконтирования на t -шаге.

Принятия решения об инвестировании, базирующееся на расчёте ЧДД и основывается на следующем:

- ЧДД > 0 - инвестиционный проект принимается;
- ЧДД < 0 - инвестиционный проект отвергается;
- ЧДД = 0 - следует для принятия решения рассмотреть обстоятельства, выходящие за рамки критерия (например, экологические, социальные) или учесть открывающиеся новые технические, рыночные или иные перспективы.

При сравнении нескольких проектов по параметру ЧДД, выбирается тот проект, у которого ЧДД больше, так как он считается более эффективным.

Сумма дисконтированных капиталовложений (K), вычисляется по формуле:

$$K = \sum K_t * \alpha_t \quad (3)$$

где K_t - капиталовложения на t -ом шаге.

Индекс доходности (Profitability Index) – это отношение величины современной стоимости поступлений от инвестиционного проекта к современной стоимости капиталовложений. Он рассчитывается на основе той же информации, что и ЧДД. Нужно знать текущую стоимость расходов и доходов:

$$\text{ИД}(PI) = \sum \frac{D_i * \alpha_t}{K_i * \alpha_t} \quad (4)$$

где ИД – индекс доходности;

D_i – доходы от операционной деятельности на i – м шаге, руб.;

K_i - расходы от инвестиционной деятельности на i – м шаге, руб.;

Правило принятия инвестиционных решений по данному показателю имеет вид:

- $ИД > 1$, то проект принимается;
- $ИД < 1$, то проект отвергается;
- $ИД = 1$, то для принятия решения следует учесть обстоятельства, не входящие в исходную информацию.

Внутренняя норма доходности (ВНД) – это показатель, характеризующий внутреннюю расчетную ставку процента, начисление которой на сумму инвестиций в проект обеспечивает получение ожидаемого чистого дохода от проекта. ВНД находится графо – аналитическим путем, на графике внутренняя норма доходности соответствует такой норме дисконта, при которой ЧДД равен нулю. Формально ВНД находится из уравнения:

$$ЧДД(E = ВНД) = 0 \quad (5)$$

Таким образом, ВНД равна такому значению коэффициента дисконтирования, при котором текущая стоимость доходов и текущая стоимость расходов равны и, следовательно, проект не выгоден.

Найденное значение $E_{внд}$ (ВНД) сравнивается с требуемой инвестором нормой дохода на вкладываемый капитал. В случае, когда ВНД равна или больше требуемой инвестором нормы дохода на капитал, капиталовложения в данный инвестиционный проект оправданы, и может рассматриваться вопрос о его принятии. В противном случае капиталовложения в данный проект нецелесообразны.

Если сравнение альтернативных (взаимоисключающих) инвестиционных проектов (вариантов проекта) по ЧДД и ВНД приводят к противоположным результатам, предпочтение следует отдавать ЧДД.

Срок окупаемости – это минимальный временной интервал (от начала осуществления проекта), за пределами которого ЧДД становится и в дальнейшем остается неотрицательным.

Различают реальный срок окупаемости и дисконтированный.

Реальный срок окупаемости проекта - это период времени, по окончании которого чистый объем поступлений (доходов) перекрывает объем инвестиций (расходов) в проект, и соответствует периоду, при котором накопительное значение чистого потока наличности изменяется с отрицательного на положительное.

Расчет дисконтированного срока окупаемости проекта осуществляется по накопительному дисконтированному чистому потоку наличности. Дисконтированный срок окупаемости в отличие от реального учитывает стоимость капитала и показывает реальный период окупаемости.

При осуществлении проекта выделяется три вида деятельности: инвестиционная, операционная и финансовая.

В рамках каждого вида деятельности происходит приток и отток денежных средств. Разность между ними называется потоком денежных средств.

Сальдо денежных потоков – это разность между притоком и оттоком денежных средств от всех трех видов деятельности.

Положительное сальдо денежных потоков на t -ом шаге определяет излишние денежные средства на t -ом шаге. Отрицательное – определяет недостающие денежные средства на t -ом шаге.

Необходимым критерием осуществимости инвестиционного проекта является положительность сальдо накопленных денежных потоков в любом временном интервале, в котором осуществляют затраты и получают доходы. Отрицательная величина сальдо накопленных денежных потоков свидетельствует о необходимости привлечения дополнительных собственных или заемных средств и отражения этих средств в расчетах эффективности.

Инвестиции признаются эффективными, если генерируемый денежный поток достаточен для: возврата исходной суммы капитальных вложений; обеспечения требуемой отдачи на вложенный капитал.

3.3 Оценка эффективности предлагаемого мероприятия

Экономический смысл оценки инвестиционного проекта предполагает получение ответа на вопрос: «Оправдывают ли будущие выгоды сегодняшние затраты?». Ответ на него позволяют получить разнообразные методы, наработанные практикой 20-го столетия. Обычно их делят на две большие группы:

1) методы, основанные на «концепции временной стоимости денег», или методы, основанные на дисконтных оценках. К ним относятся расчёт чистого дисконтированного дохода, расчёт рентабельности инвестиций, внутренней нормы доходности.

2) методы, основанные на учётных оценках: метод срока окупаемости, определение бухгалтерской нормы прибыли и другое. Они менее точны, но существенно проще, базируются на более доступной информации и во многих случаях достаточно хороши для принятия решений: инвестиции невелики, осуществляются из прибыли, предназначены для снижения издержек, мал период вложения средств, отдача от инвестиций стабильна в жизненном цикле инвестиционного проекта и тому подобное.

При нарушении названных условий, особенно если идёт речь о высокодоходных инвестициях с большим риском, прибегают к первой группе методов.

В Российской Федерации оценка эффективности инвестиционных проектов осуществляется на основе «Методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования».

Инвестиционный проект, его реализация сопровождается оттоками и притоками денег. Особенностью инвестиционного проекта является то, что сначала по времени идут оттоки денег – инвестиции и лишь потом притоки – доходы от операционной деятельности созданного объекта. По этой причине инновационный проект нельзя реализовать, если не будут найдены источники финансирования оттоков – инвестиций.

Итак, коммерческая эффективность (финансовое обоснование) проекта определяется соотношением финансовых затрат и результатов, обеспечивающих тре-

буемую норму доходности. При этом в качестве эффекта выступает поток реальных денег. Поток реальных денег называется разность между притоком и оттоком от инвестиционной, операционной и финансовой деятельности в каждом периоде осуществления проекта.

Сальдо реальных денег – разность между притоком и оттоком денежных средств от всех трёх видов деятельности, на каждом шаге расчёта.

В основу расчетов по оценке коммерческой эффективности проекта положены следующие предположения:

- продолжительность периода планирования принята 7 лет (7 шагов);
- в качестве шага планирования принят один года;
- норма дисконта принята на уровне 21,75 % в год (норма дисконтирования установлена из условий: учетная ставка ЦБ РФ – 11 %; риск недополучения прибыли 10,75 %);;

- цены, тарифы и нормы изменяются на протяжении всего периода планирования. При расчете затрат на инвестиционный проект, необходимо учитывать рост цен в связи с инфляцией. Любой инвестор желает вложить деньги так, чтобы его состояние ежегодно увеличивалось, но это невозможно, если не брать во внимание темп роста инфляции.

Результаты расчетов по оценке коммерческой эффективности проекта представлены в таблицах 3.5 – 3.9.

Таблица 3.5 – Поток денежных средств от инвестиционной деятельности

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования							Итого за период	
	0 2016	1 2017	2 2018	3 2019	4 2020	5 2021	6 2022		7 2023
1. Расходы на приобретение активов, всего	12 862,50								12 862,50
в том числе:									
за счет собственных средств	12 862,50								
за счет заемных средств,	0,00								0,00
2. Поток реальных средств									
2.1. По шагам	-12 862,50								-12 862,50
2.2. Нарастающим итогом	-12 862,50	-12 862,50	-12 862,50	-12 862,50	-12 862,50	-12 862,50	-12 862,50	-12 862,50	
3. Поток дисконтированных средств									
3.1. По шагам	-12 862,50								-12 862,50
3.2. Нарастающим итогом	-12 862,50	-12 862,50	-12 862,50	-12 862,50	-12 862,50	-12 862,50	-12 862,50	-12 862,50	

Таблица 3.6 – Поток денежных средств от операционной деятельности

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования							Итого за период	
	0 2016	1 2017	2 2018	3 2019	4 2020	5 2021	6 2022		7 2023
1. Экономический эффект от проекта	9 997,60	9 997,60	9 997,60	9 997,60	9 997,60	9 997,60	9 997,60	9 997,60	79 980,80
2. Текущие издержки	3 546,00	3 546,00	3 546,00	3 546,00	3 546,00	3 546,00	3 546,00	3 546,00	28 368,00
3. Амортизация основных средств	2 572,50	2 572,50	2 572,50	2 572,50	2 572,50	2 572,50	2 572,50	2 572,50	20 580,00
4. Валовый доход	3 879,10	3 879,10	3 879,10	3 879,10	3 879,10	3 879,10	3 879,10	3 879,10	31 032,80
5. Налог на прибыль (20%)	775,82	775,82	775,82	775,82	775,82	775,82	775,82	775,82	6 206,56
6. Чистая прибыль	3 103,28	3 103,28	3 103,28	3 103,28	3 103,28	3 103,28	3 103,28	3 103,28	24 826,24
7. Поток реальных средств									
7.1. По шагам	5 675,78	5 675,78	5 675,78	5 675,78	5 675,78	5 675,78	5 675,78	5 675,78	45 406,24
7.2. Нарастающим итогом	5 675,78	11 351,56	17 027,34	22 703,12	28 378,90	34 054,68	39 730,46	45 406,24	
8. Поток дисконтированных средств									
8.1. По шагам	5 675,78	4 769,56	4 008,04	3 368,10	2 830,33	2 378,43	1 998,68	1 679,57	26 708,49
8.2. Нарастающим итогом	5 675,78	10 445,34	14 453,38	17 821,48	20 651,81	23 030,24	25 028,93	26 708,49	

Таблица 3.7 – Поток денежных средств от финансовой деятельности

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования							Итого за период	
	0 2016	1 2017	2 2018	3 2019	4 2020	5 2021	6 2022		7 2023
1. Собственный капитал.	12 862,50								12 862,50
2. Поток реальных средств									
2.1. По шагам	12 862,50	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	12 862,50
2.2. Нарастающим итогом.	12 862,50	12 862,50	12 862,50	12 862,50	12 862,50	12 862,50	12 862,50	12 862,50	
3. Поток дисконтированных средств									
3.1. По шагам	12 862,50	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	12 862,50
3.2. Нарастающим итогом.	12 862,50	12 862,50	12 862,50	12 862,50	12 862,50	12 862,50	12 862,50	12 862,50	

Таблица 3.8 – Поток денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования							Итого за период	
	0	1	2	3	4	5	6		7
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022		2023
1. Экономический эффект от проекта	9 997,60	9 997,60	9 997,60	9 997,60	9 997,60	9 997,60	9 997,60	9 997,60	79 980,80
2. Текущие издержки	3 546,00	3 546,00	3 546,00	3 546,00	3 546,00	3 546,00	3 546,00	3 546,00	28 368,00
3. Амортизация основных средств	2 572,50	2 572,50	2 572,50	2 572,50	2 572,50	2 572,50	2 572,50	2 572,50	20 580,00
4. Валовый доход	3 879,10	3 879,10	3 879,10	3 879,10	3 879,10	3 879,10	3 879,10	3 879,10	31 032,80
5. Налог на прибыль (20%)	775,82	775,82	775,82	775,82	775,82	775,82	775,82	775,82	6 206,56
6. Чистая прибыль	3 103,28	3 103,28	3 103,28	3 103,28	3 103,28	3 103,28	3 103,28	3 103,28	24 826,24
7. Поток реальных средств									
7.1. По шагам	5 675,78	5 675,78	5 675,78	5 675,78	5 675,78	5 675,78	5 675,78	5 675,78	45 406,24
7.2. Нарастающим итогом	5 675,78	11 351,56	17 027,34	22 703,12	28 378,90	34 054,68	39 730,46	45 406,24	
8. Поток дисконтированных средств									
8.1. По шагам	5 675,78	4 769,56	4 008,04	3 368,10	2 830,33	2 378,43	1 998,68	1 679,57	26 708,49
8.2. Нарастающим итогом	5 675,78	10 445,34	14 453,38	17 821,48	20 651,81	23 030,24	25 028,93	26 708,49	

Таблица 3.9 – Сальдо денежных потоков

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования							Итого за период	
	0	1	2	3	4	5	6		7
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022		2023
1. Поток реальных средств									
1.1. По шагам	5 675,78	5 675,78	5 675,78	5 675,78	5 675,78	5 675,78	5 675,78	5 675,78	45 406,24
1.2. Нарастающим итогом (СРД)	5 675,78	11 351,56	17 027,34	22 703,12	28 378,90	34 054,68	39 730,46	45 406,24	

$$\begin{aligned}
 \text{ДС (FV)} &= \frac{5675,78}{1,19^0} + \frac{5675,78}{1,19^1} + \frac{5675,78}{1,19^2} + \frac{5675,78}{1,19^3} + \frac{5675,78}{1,19^4} + \frac{5675,78}{1,19^5} \\
 &+ \frac{5675,78}{1,19^6} = 24997,90
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{ЧДД (NPV)} &= \frac{5675,78}{1,19^0} + \frac{5675,78}{1,19^1} + \frac{5675,78}{1,19^2} + \frac{5675,78}{1,19^3} + \frac{5675,78}{1,19^4} + \frac{5675,78}{1,19^5} \\
 &+ \frac{5675,78}{1,19^6} - 12862,50 = 12135,4
 \end{aligned}$$

Индекс доходности, исчисленный по дисконтированным потокам, составляет 1,94.

$$\text{ИД (PI)} = \frac{24997,90}{12862,50} = 1,94$$

Срок окупаемости проекта составит 1 года 3 месяца.

$$\text{PP} = \frac{7186,72}{5675,78} = 1,27 * 12 = 15 \text{ мес.} = 1 \text{ года 3 мес.}$$

Поскольку индекс доходности превышает 1, проект может быть принят на реализацию.

Любая предпринимательская деятельность, в том числе инвестиционная, требует привлечения финансовых ресурсов, за которые, нужно расплачиваться. Поскольку разные финансовые ресурсы характеризуются разным уровнем риска, то и плата за них неодинакова. Средний размер этой платы называется средневзвешенной стоимостью капитала ССК (WACC). Показатель ССК служит нормативом для внутренней нормы доходности ВНД, которая по определению является средней за срок действия инвестиционного проекта отдачей в виде чистого дохода. Средневзвешенная стоимость капитала является барьером, который ВНД должна преодолеть.

Формально ВНД находится из уравнения:

$$\text{ЧДД (E = ВНД)} = 0$$

Таким образом, ВНД равна такому значению коэффициента дисконтирования, при котором текущая стоимость доходов и текущая стоимость расходов равны и, следовательно, проект не выгоден.

Если инвестиционный проект финансируется полностью за счет ссудного капитала, то ВНД есть такая высокая ставка ссудного процента, которая делает инвестиции не выгодными ($ЧДД = 0$), а если процентная ставка банка по кредитам превосходит ВНД то проект становится убыточным ($ЧДД < 0$).

Этот показатель удобнее и понятнее индекса рентабельности ИР, который в хозяйственной практической деятельности не применяется; в этой области более распространен показатель рентабельности, сравнивающий не два капитала (текущую стоимость дохода и текущую стоимость расходов), а чистый денежный поток и генерирующий его капитал и имеющий размерность 1 год – прибыль в расчёте на рубль авансированного капитала.

Рассчитаем значение ЧДД для различных значений нормы дисконтирования, результаты расчётов сведём в таблицу 3.10.

Для соизмерения показателей по различным шагам периода планирования при оценке эффективности инвестиционного проекта используется приведение их к ценности в начальном шаге (дисконтирование).

Таблица 3.10 – Норма дисконта и чистый дисконтированный доход

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период	
	0	1	2	3	4	5	6	7		
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023		
0	-7 186,72	5 675,78	5 675,78	5 675,78	5 675,78	5 675,78	5 675,78	5 675,78	5 675,78	32 543,74
0,1	-7 186,72	5 159,80	4 690,73	4 264,30	3 876,63	3 524,21	3 203,83	2 912,57		20 445,35
0,2	-7 186,72	4 729,82	3 941,51	3 284,59	2 737,16	2 280,97	1 900,81	1 584,01		13 272,15
0,3	-7 186,72	4 365,98	3 358,45	2 583,42	1 987,25	1 528,65	1 175,89	904,53		8 717,45
0,4	-7 186,72	4 054,13	2 895,81	2 068,43	1 477,45	1 055,32	753,80	538,43		5 656,65
0,5	-7 186,72	3 783,85	2 522,57	1 681,71	1 121,14	747,43	498,29	332,19		3 500,46
0,6	-7 186,72	3 547,36	2 217,10	1 385,69	866,06	541,28	338,30	211,44		1 920,51
0,7	-7 186,72	3 338,69	1 963,94	1 155,26	679,56	399,74	235,14	138,32		723,94
0,8	-7 186,72	3 153,21	1 751,78	973,21	540,67	300,37	166,87	92,71		-207,88
0,9	-7 186,72	2 987,25	1 572,24	827,49	435,52	229,22	120,64	63,50		-950,85
1	-7 186,72	2 837,89	1 418,95	709,47	354,74	177,37	88,68	44,34		-1 555,28

Определение внутренней нормы доходности (ВНД)



Рисунок 3.2 – Внутренняя норма доходности проекта

Таким образом, внутренняя норма доходности инвестиций составляет 76,81% в год. Результаты расчета отражены в таблице 3.10 и на рисунке 3.2.

Таблица 3.11 - Расчет эффективности инвестиционного проекта

Показатель	0	1	2	3	4	5	6	7
Поток реальных средств от инвестиционной деятельности	-12862,50							
Поток дисконтированных средств от инвестиционной деятельности	-12862,50							
Поток реальных средств от операционной деятельности	5 675,78	5 675,78	5 675,78	5 675,78	5 675,78	5 675,78	5 675,78	5 675,78

Продолжение таблицы 3.10

Показатель	0	1	2	3	4	5	6	7
Поток дисконтированных средств от операционной деятельности	5 675,78	4 769,56	4 008,04	3 368,10	2 830,33	2 378,43	1 998,68	1 679,57
Чистый реальный доход (ЧРД)	-7 186,72	-1 510,94	4 164,84	9 840,62	15 516,40	21 192,18	26 867,96	32 543,74
Чистый дисконтированный доход (ЧДД)	-7 186,72	-2 417,16	1 590,88	4 958,98	7 789,31	10 167,74	12 166,43	13 845,99
Сальдо денежных потоков (СДП)	5 675,78	11 351,56	17 027,34	22 703,12	28 378,90	34 054,68	39 730,46	45 406,24

Эффективность рассматриваемого проекта представлена на рис. 3.3.

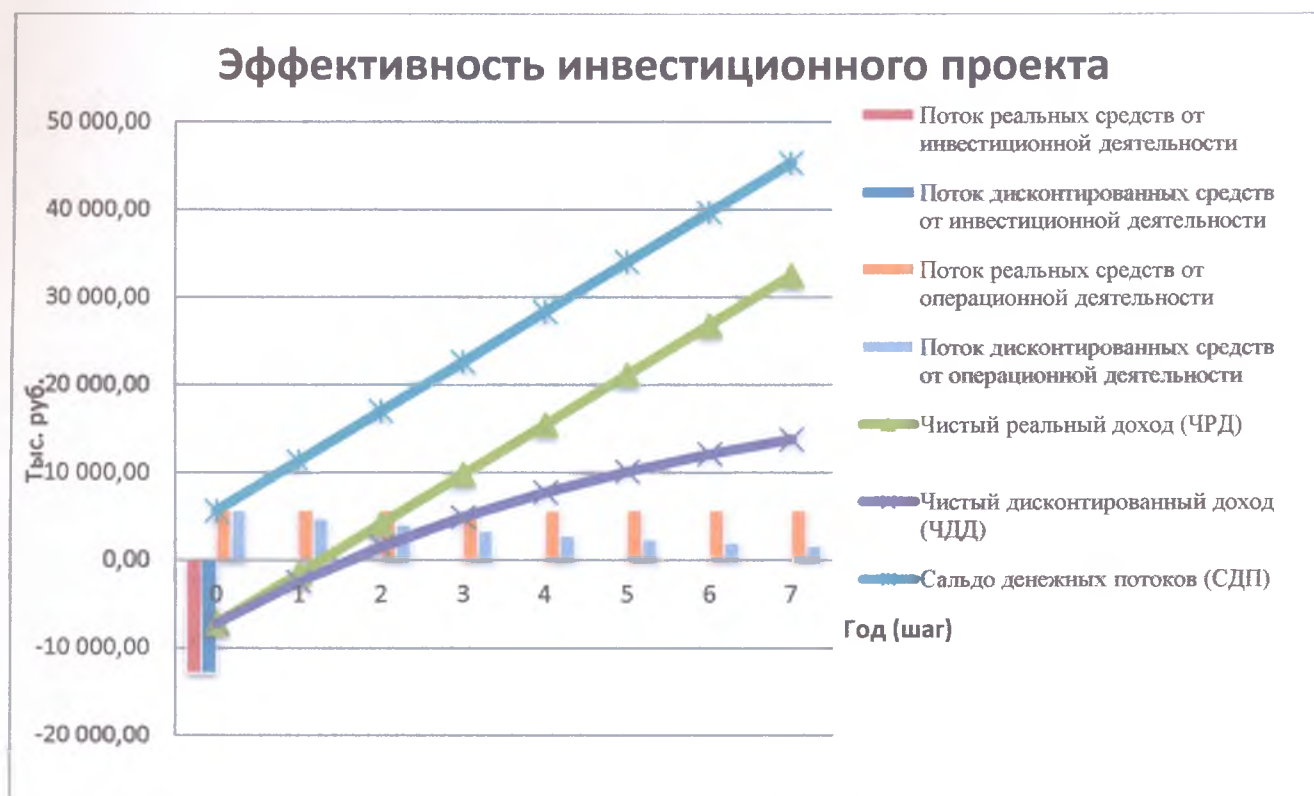


Рисунок 3.3 – Эффективность инвестиционного проекта

За период планирования, жизненный цикл (7 лет), инвестиционный проект потребует 12862,50 тыс. руб. капитальных вложений.

Учитывая единовременный характер инвестирования средств, сумма дисконтированных капиталовложений соответствует сумме реальных капиталовложений и составляет 12862,50 тыс. руб., как было указано выше.

Чистый реальный доход проекта составит 45406,24 тыс. руб., а чистый дисконтированный доход 26708,49 тыс. руб., учитывая покрытые капитальные вложения. Срок окупаемости проекта составит 1 год 3 месяца, устраивают организацию как инвестора. Положительный чистый дисконтированный доход и индекс доходности превышает 1, что свидетельствует об эффективности проекта.

Положительное сальдо денежных потоков на всех шагах говорит о результативности проекта при избранной схеме финансирования

Вложение средств в данное оборудование можно считать весьма перспективным направлением работы организации способствующее ее перспективному развитию.

3.4 Анализ чувствительности проекта к риску

При анализе экономической эффективности инвестиционного проекта необходимо учитывать его неопределенность (неполноту и неточность информации об условиях реализации проекта), и риск (возможность возникновения таких условий, которые приведут к негативным последствиям для всех или отдельных участников проекта). Учет фактор неопределенности и оценку рисков проекта обеспечивает анализ чувствительности.

Анализ чувствительности инвестиционного проекта (sensitivity analysis) – это оценка влияния изменения исходных параметров инвестиционного проекта (инвестиционные затраты, приток денежных средств, ставка дисконтирования, операционные расходы и т.д.) на его конечные характеристики, в качестве которых, как правило, используется IRR или NPV.

В ходе анализа чувствительности инвестиционного проекта, сначала определяются исходные параметры (показатели), по которым производят расчет чувствительности инвестиционного проекта. Затем осуществляют последовательно-единичное изменение каждого выбранного показателя. Только одна из переменных меняет свое значение на прогнозное число процентов (как правило, 1%, 5% или 10%), и на этой основе пересчитывается новая величина используемого критерия (например, NPV или IRR).

Далее оценивается относительное изменение критерия по отношению к базисному случаю и рассчитывается показатель чувствительности.

Показатель чувствительности это отношение процентного изменения критерия к изменению значения переменной на прогнозное число процентов (эластичность изменения показателя). Аналогично рассчитываются показатели чувствительности по каждой из остальных выбранных переменных. На следующем этапе, используя результаты выполненных расчетов, производят ранжирование параметров по степени важности (к примеру, очень высокая, средняя и невысокая) и осуществляют и экспертную оценку предсказуемости (прогнозируемости) значений показателей (высокая, средняя или низкая). Для анализа чувствительности инвестиционного проекта главное – это оценить степень влияния изменения каждого (или их комбинации) из исходных параметров, чтобы предусмотреть наихудшее развитие ситуации в инвестиционном проекте. Результаты анализа чувствительности учитываются при сравнении взаимозаменяемых и не взаимозаменяемых, с ограничением по максимальному бюджету инвестиционных проектов.

При прочих равных условиях выбирается инвестиционный проект (проекты) наименее чувствительный к ухудшению входных параметров. В анализе чувствительности речь идет не о том, чтобы уменьшить риск инвестирования, а о том, чтобы показать последствия неправильной оценки некоторых величин.

Для определения степени чувствительности проекта к риску строится соответствующая диаграмма. Для построения диаграммы чувствительности проекта к

риску вычисляем вариации значений ЧДД при изменении данных параметров, данные представлены в таблице 3.12.

Исходя из данных расчетов, проведем анализ чувствительности проекта к риску. В качестве факторов, влияющих на эффективность проекта, примем изменение текущих издержек, экономического эффекта и налогов. Прогнозное число процентов по текущим издержкам примем за 15%, экономического эффекта – 10%, налогов – 5%. Данные расчеты представим в таблице 3.12.

Таблица 3.12 – Значение ЧДД при варьируемых показателях

	-15%	-10%	-5%	0	5%	10%	15%
Экономический эффект	5 341,70			26 708,49			48 075,28
Текущие издержки		42 199,41		26 708,49		11 217,57	
Налоги			26 975,58	26 708,49	26 441,41		

Таким образом, увеличение расходов на 10% влечет за собой уменьшение чистой прибыли, проект не окупится за 4 года, следовательно, проект по показателю расходов является неустойчивым и чувствительным. При прочих равных условиях выбирается инвестиционный проект (проекты) наименее чувствительный к ухудшению входных параметров. В анализе чувствительности речь идет не о том, чтобы уменьшить риск инвестирования, а о том, чтобы показать последствия неправильной оценки некоторых величин.

Диаграмма чувствительности проекта к риску представлен на рис. 3.4.

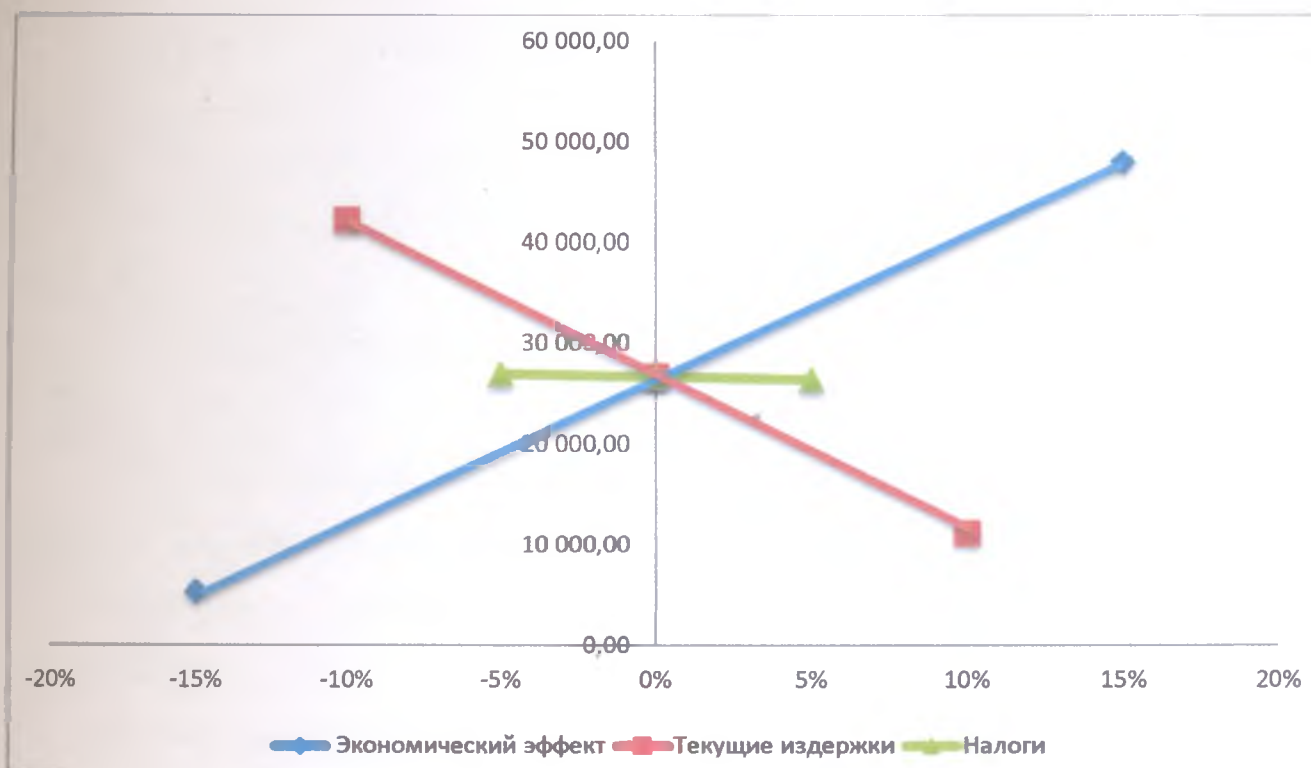


Рисунок 3.4 – Диаграмма чувствительности проекта к риску

3.5 Обоснование целесообразности открытия дополнительного офиса в г. Нижневартовске

Решением целей завоевания нового сегмента рынка, расширения деятельности, привлечения новых клиентов и достижения главной цели будет открытие дополнительного офиса банка.

Открытие дополнительного офиса позволит банку ОАО «ВУЗ-Банк» предлагать полный спектр финансовых услуг и продуктов основным целевым сегментам в городе – частным клиентам и компаниям корпоративного, среднего и малого бизнеса.

Однако для осуществления проекта требуется произвести единовременные затраты в сумме 2337 тыс. руб. для открытия дополнительного офиса банка. Капвложения планируется осуществлять за счет собственных средств – чистой прибыли ОАО «ВУЗ-Банк».

Таблица 3.13 – Капитальные вложения

Наименование	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес в % к итогу
Мебель	155,00	6,63
Техника (компьютеры, принтеры, кассовая техника)	772,00	33,03
Программное обеспечение	930,00	39,79
Строительные и ремонтные работы	480,00	20,54
Итого	2 337,00	
Всего	2 337,00	100,00

Результаты расчетов капитальных вложений представлены в таблице 3.13. Уровень начальных инвестиций относительно не высокий.

О величине амортизационных отчислений основных фондов дает представление таблица 3.14.

Причина появления нового подразделения банка состоит в том, что в определенный момент принимается решение расширить спектр услуг, предоставляемых банком. Это делается с целью привлечь новую клиентуру либо углубить связь с уже имеющейся, в конечном счете с целью увеличения прибыли. В условиях рынка лишь постоянное движение, маневр обеспечивают банку возможность выжить.

Таблица 3.14 – Амортизационные отчисления

В тыс. руб.

Наименование	Сумма
Стоимость основных фондов	2 337,00
Амортизация	467,40

Таблица 3.15 – Экономический эффект

В тыс. руб.

Наименование	Значение
1. Дополнительные доходы от вкладов клиентов	1 500,00
2. Доходы от кредитования	1 900,00
3. Экономический эффект от реализации услуг	3 400,00

Осуществление затрат будет являться целесообразным в случае получения экономического эффекта в размере 3400 тыс. руб. в год.

Величина текущих издержек отражена в таблице 3.16.

Таблица 3.16 – Текущие затраты

В тыс. руб.

Наименование	Всего текущих затрат
1. Материальные затраты	265,00
1.1. Затраты на бумагу, картриджи и т.д.	222,00
1.2. Затраты на электроэнергию	43,00
1.3. Транспортные расходы	0,00
2. Затраты на оплату труда	1 300,00
3. Социальные выплаты	390,00
4. Амортизация основных фондов	467,40
5. Прочие затраты	490,00
5.1 Аренда помещения	280
Итого затрат:	2 912,40
Текущие издержки без амортизации	2 445,00
Итого затрат:	2 337,00

Одной из больших статей бюджета будет оплата труда. Также необходимо учитывать расходы на аренду помещения, так как здание не приобретается в собственность. При этом необходимо понимать, что первоначально будут расходы на рекламные мероприятия.

Таким образом, текущие издержки при осуществлении данного проекта составят 2337 тысяч рублей (таблица 3.16).

3.6 Оценка коммерческой эффективности открытия дополнительного офиса

В основу расчетов по оценке коммерческой эффективности проекта положены следующие предположения:

- продолжительность периода планирования принята 7 лет (7 шагов);
- в качестве шага планирования принят один года;
- норма дисконта принята на уровне 21,75 % в год (норма дисконтирования установлена из условий: учетная ставка ЦБ РФ – 11 %; риск недополучения прибыли 10,75 %);

- цены, тарифы и нормы изменяются на протяжении всего периода планирования. При расчете затрат на инвестиционный проект, необходимо учитывать рост цен в связи с инфляцией. Любой инвестор желает вложить деньги так, чтобы его состояние ежегодно увеличивалось, но это невозможно, если не брать во внимание темп роста инфляции.

Результаты расчетов по оценке коммерческой эффективности проекта представлены в таблицах 3.17 – 3.21.

Таблица 3.17 – Поток денежных средств от инвестиционной деятельности

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования							Итого за период	
	0	1	2	3	4	5	6		7
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	
1. Расходы на приобретение активов, всего	2 337,00								2 337,00
в том числе:									
за счет собственных средств	2 337,00								
за счет заемных средств.	0,00								0,00
2. Поток реальных средств									
2.1. По шагам	-2 337,00								-2 337,00
2.2. Нарастающим итогом	-2 337,00	-2 337,00	-2 337,00	-2 337,00	-2 337,00	-2 337,00	-2 337,00	-2 337,00	
3. Поток дисконтированных средств									
3.1. По шагам	-2 337,00								-2 337,00
3.2. Нарастающим итогом	-2 337,00	-2 337,00	-2 337,00	-2 337,00	-2 337,00	-2 337,00	-2 337,00	-2 337,00	

Таблица 3.18 – Поток денежных средств от операционной деятельности

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0 2016	1 2017	2 2018	3 2019	4 2020	5 2021	6 2022	7 2023	
1. Экономический эффект от открытия филиала	3 400,00	3 400,00	3 400,00	3 400,00	3 400,00	3 400,00	3 400,00	3 400,00	27 200,00
2. Текущие издержки	2 445,00	2 445,00	2 445,00	2 445,00	2 445,00	2 445,00	2 445,00	2 445,00	19 560,00
3. Амортизация основных средств	467,40	467,40	467,40	467,40	467,40	467,40	467,40	467,40	3 739,20
4. Валовый доход	487,60	487,60	487,60	487,60	487,60	487,60	487,60	487,60	3 900,80
5. Налог на прибыль (20%)	97,52	97,52	97,52	97,52	97,52	97,52	97,52	97,52	780,16
6. Чистая прибыль	390,08	390,08	390,08	390,08	390,08	390,08	390,08	390,08	3 120,64
7. Поток реальных средств									
7.1. По шагам	857,48	857,48	857,48	857,48	857,48	857,48	857,48	857,48	6 859,84
7.2. Нарастающим итогом	857,48	1 714,96	2 572,44	3 429,92	4 287,40	5 144,88	6 002,36	6 859,84	
8. Поток дисконтированных средств									
8.1. По шагам	857,48	720,57	605,52	508,84	427,60	359,33	301,96	253,74	4 035,04
8.2. Нарастающим итогом	857,48	1 578,05	2 183,57	2 692,42	3 120,01	3 479,34	3 781,30	4 035,04	

Таблица 3.19 – Поток денежных средств от финансовой деятельности

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0 2016	1 2017	2 2018	3 2019	4 2020	5 2021	6 2022	7 2023	
1. Собственный капитал.	2 337,00								2 337,00
2. Поток реальных средств									
2.1. По шагам	2 337,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2 337,00
2.2. Нарастающим итогом.	2 337,00	2 337,00	2 337,00	2 337,00	2 337,00	2 337,00	2 337,00	2 337,00	
3. Поток дисконтированных средств									
3.1. По шагам	2 337,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2 337,00
3.2. Нарастающим итогом.	2 337,00	2 337,00	2 337,00	2 337,00	2 337,00	2 337,00	2 337,00	2 337,00	

Таблица 3.20 – Поток денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования							Итого за период
	0 2016	1 2017	2 2018	3 2019	4 2020	5 2021	6 2022	
1. Поток реальных средств (ЧРД)								
1.1. По шагам	-1 479,52	857,48	857,48	857,48	857,48	857,48	857,48	4 522,84
1.2. Нарастающим итогом.	-1 479,52	-622,04	235,44	1 092,92	1 950,40	2 807,88	3 665,36	4 522,84
2. Поток дисконтированных средств (ЧДД)								
2.1. По шагам	-1 479,52	720,57	605,52	508,84	427,60	359,33	301,96	1 698,04
2.2. Нарастающим итогом.	-1 479,52	-758,95	-153,43	355,42	783,01	1 142,34	1 444,30	1 698,04

Таблица 3.21 – Сальдо денежных потоков

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования							Итого за период
	0 2016	1 2017	2 2018	3 2019	4 2020	5 2021	6 2022	
1. Поток реальных средств	857,48	857,48	857,48	857,48	857,48	857,48	857,48	6 859,84
1.1. По шагам	857,48	857,48	857,48	857,48	857,48	857,48	857,48	6 859,84
1.2. Нарастающим итогом (СРД).	857,48	1 714,96	2 572,44	3 429,92	4 287,40	5 144,88	6 002,36	6 859,84

$$\begin{aligned}
 DC(FV) &= \frac{857,48}{1,19^0} + \frac{857,48}{1,19^1} + \frac{857,48}{1,19^2} + \frac{857,48}{1,19^3} + \frac{857,48}{1,19^4} + \frac{857,48}{1,19^5} + \frac{857,48}{1,19^6} \\
 &= 3776,61
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 ЧДД(NPV) &= \frac{857,48}{1,19^0} + \frac{857,48}{1,19^1} + \frac{857,48}{1,19^2} + \frac{857,48}{1,19^3} + \frac{857,48}{1,19^4} + \frac{857,48}{1,19^5} + \frac{857,48}{1,19^6} \\
 &- 2337 = 1439,61
 \end{aligned}$$

Рассчитаем индекс доходности проекта, который показывает во сколько раз денежный приток превышает денежный отток по проекту:

$$ИД(PI) = \frac{3776,61}{2337} = 1,62$$

ИД > 1, что говорит об эффективности проекта.

Срок окупаемости проекта составит 1 года 8 месяцев \approx 2 года.

$$PP = \frac{1479,52}{857,48} = 1,72 * 12 = 20 \text{ мес.} = 1 \text{ года } 8 \text{ мес.}$$

Поскольку индекс доходности превышает 1, проект может быть принят на реализацию.

Любая предпринимательская деятельность, в том числе инвестиционная, требует привлечения финансовых ресурсов, за которые, нужно расплачиваться. Поскольку разные финансовые ресурсы характеризуются разным уровнем риска, то и плата за них неодинакова. Средний размер этой платы называется средневзвешенной стоимостью капитала ССК (WACC). Показатель ССК служит нормативом для внутренней нормы доходности ВНД, которая по определению является средней за срок действия инвестиционного проекта отдачей в виде чистого дохода. Средневзвешенная стоимость капитала является барьером, который ВНД должна преодолеть.

Формально ВНД находится из уравнения:

$$ЧДД(E = ВНД) = 0$$

Таким образом, ВНД равна такому значению коэффициента дисконтирования, при котором текущая стоимость доходов и текущая стоимость расходов равны и, следовательно, проект не выгоден.

Если инвестиционный проект финансируется полностью за счет ссудного капитала, то ВНД есть такая высокая ставка ссудного процента, которая делает инвестиции не выгодными ($ЧДД = 0$), а если процентная ставка банка по кредитам превосходит ВНД то проект становится убыточным ($ЧДД < 0$).

Этот показатель удобнее и понятнее индекса рентабельности ИР, который в хозяйственной практической деятельности не применяется; в этой области более распространен показатель рентабельности, сравнивающий не два капитала (текущую стоимость дохода и текущую стоимость расходов), а чистый денежный поток и генерирующий его капитал и имеющий размерность 1 год – прибыль в расчёте на рубль авансированного капитала.

Рассчитаем значение ЧДД для различных значений нормы дисконтирования, результаты расчётов сведём в таблицу 3.22.

Для соизмерения показателей по различным шагам периода планирования при оценке эффективности инвестиционного проекта используется приведение их к ценности в начальном шаге (дисконтирование).

Таблица 3.22 – Норма дисконта и чистый дисконтированный доход

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0 2016	1 2017	2 2018	3 2019	4 2020	5 2021	6 2022	7 2023	
0	-1 479,52	857,48	857,48	857,48	857,48	857,48	857,48	857,48	4 522,84
0.1	-1 479,52	779,53	708,66	644,24	585,67	532,43	484,03	440,02	2 695,05
0.2	-1 479,52	714,57	595,47	496,23	413,52	344,60	287,17	239,31	1 611,35
0.3	-1 479,52	659,60	507,38	390,30	300,23	230,94	177,65	136,65	923,24
0.4	-1 479,52	612,49	437,49	312,49	223,21	159,44	113,88	81,34	460,82
0.5	-1 479,52	571,65	381,10	254,07	169,38	112,92	75,28	50,19	135,07
0.6	-1 479,52	535,93	334,95	209,35	130,84	81,78	51,11	31,94	-103,63
0.7	-1 479,52	504,40	296,71	174,53	102,67	60,39	35,52	20,90	-284,40
0.8	-1 479,52	476,38	264,65	147,03	81,68	45,38	25,21	14,01	-425,18
0.9	-1 479,52	451,31	237,53	125,02	65,80	34,63	18,23	9,59	-537,42
1	-1 479,52	428,74	214,37	107,19	53,59	26,80	13,40	6,70	-628,74

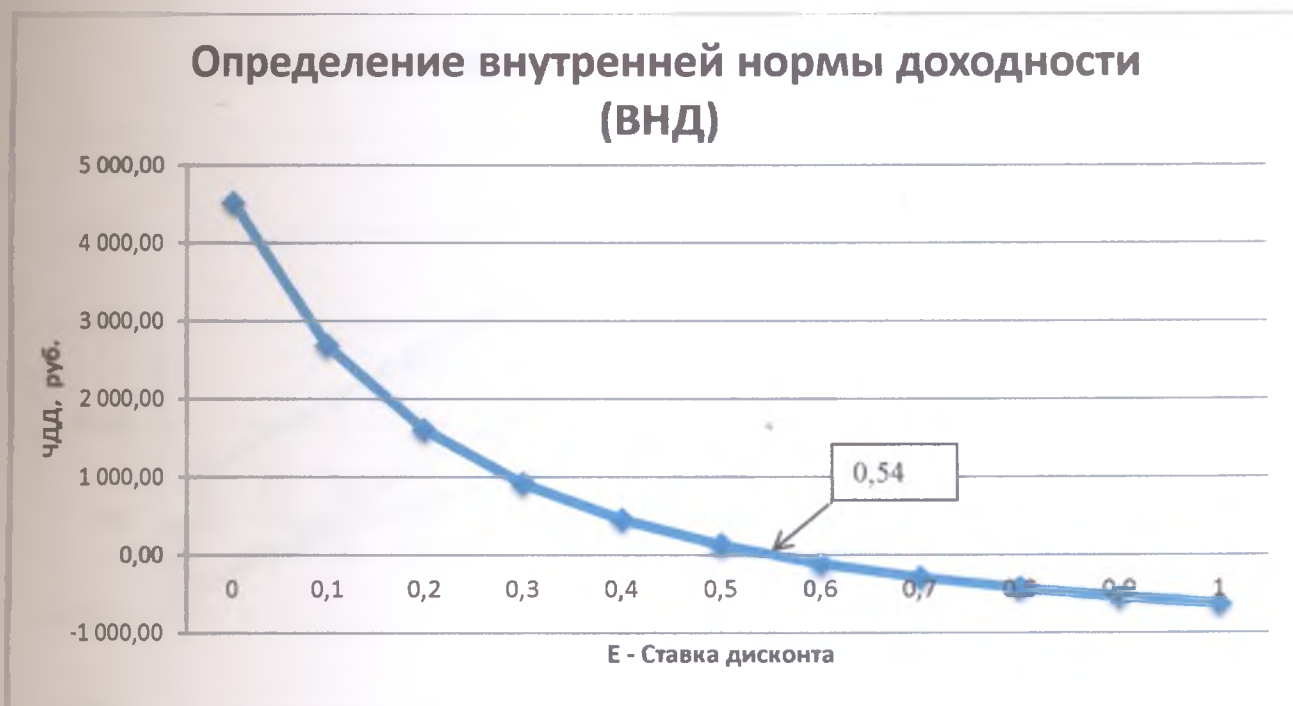


Рисунок 3.5 – Внутренняя норма доходности проекта

Таким образом, внутренняя норма доходности инвестиций составляет 54,65% в год. Результаты расчета отражены в таблице 3.22 и на рисунке 3.5.

Таблица 3.23 - Расчет эффективности инвестиционного проекта

Показатель	0	1	2	3	4	5	6	7
Поток реальных средств от инвестиционной деятельности	-2 337,00							
Поток дисконтированных средств от инвестиционной деятельности	-2 337,00							
Поток реальных средств от операционной деятельности	857,48	857,48	857,48	857,48	857,48	857,48	857,48	857,48
Поток дисконтированных средств от операционной деятельности	857,48	720,57	605,52	508,84	427,60	359,33	301,96	253,74
Чистый реальный доход (ЧРД)	-1 479,52	-622,04	235,44	1 092,92	1 950,40	2 807,88	3 665,36	4 522,84
Чистый дисконтированный доход (ЧДД)	-1 479,52	-758,95	-153,43	355,42	783,01	1 142,34	1 444,30	1 698,04
Сальдо денежных потоков (СДП)	857,48	1 714,96	2 572,44	3 429,92	4 287,40	5 144,88	6 002,36	6 859,84

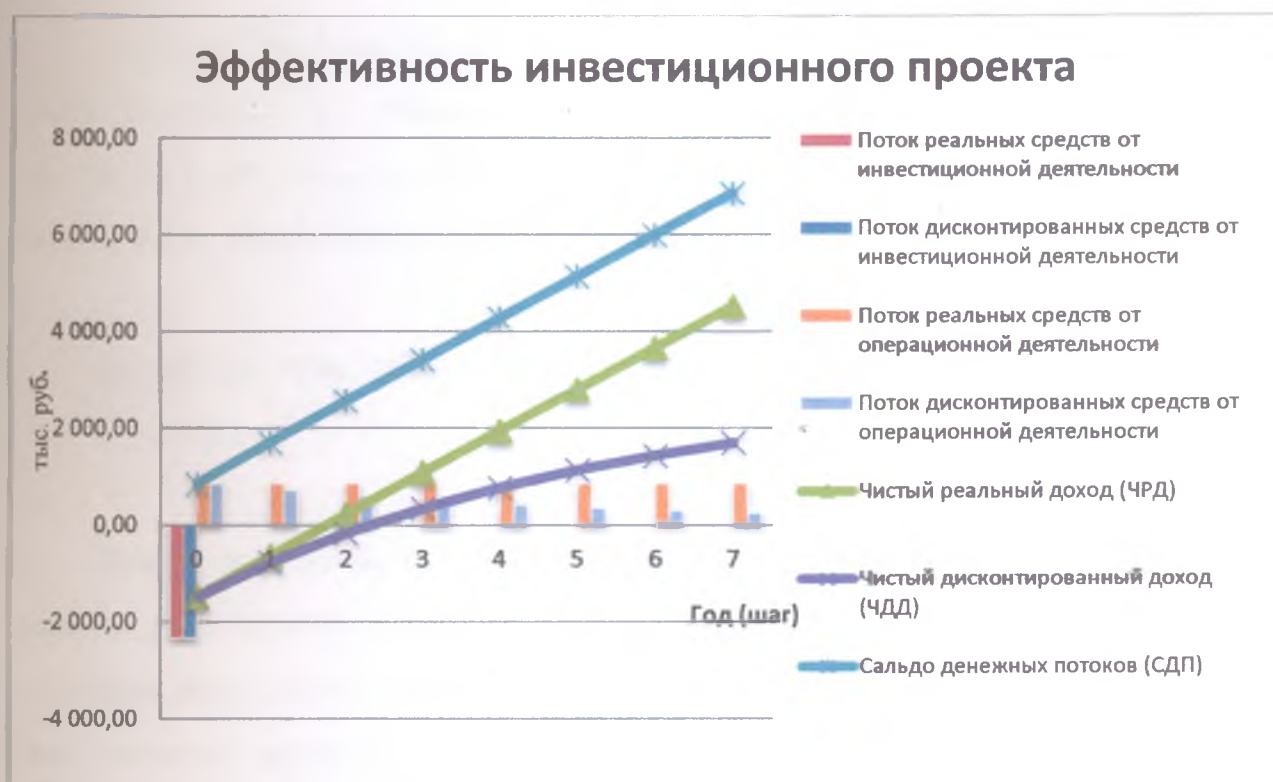


Рисунок 3.6 – Эффективность инвестиционного проекта

Согласно рисункам 3.5 и 3.6 осуществление этого и подобных ему мероприятий позволит существенно повысить эффективность деятельности и выйти на новый качественный уровень своего развития.

За период планирования, жизненный цикл (7 лет), инвестиционный проект потребует 2337 тыс. руб. капитальных вложений.

Учитывая единовременный характер инвестирования средств, сумма дисконтированных капиталовложений соответствует сумме реальных капиталовложений и составляет 2337 тыс. руб., как было указано выше.

Чистый реальный доход проекта составит 6859,84 тыс. руб., а чистый дисконтированный доход 4035,04 тыс. руб., учитывая покрытые капитальные вложения.

Срок окупаемости проекта составит 1 года 8 месяцев \approx 2 года, устраивают организацию как инвестора.

Положительный чистый дисконтированный доход и индекс доходности превышает 1, что свидетельствует об эффективности проекта.

Положительное сальдо денежных потоков на всех шагах говорит о результативности проекта при избранной схеме финансирования. Вложение средств в открытие дополнительного офиса можно считать весьма перспективным направлением работы организации, способствующее ее перспективному развитию.

3.7 Анализ чувствительности проекта по открытию дополнительного офиса к риску

При анализе экономической эффективности инвестиционного проекта необходимо учитывать его неопределенность (неполноту и неточность информации об условиях реализации проекта), и риск (возможность возникновения таких условий, которые приведут к негативным последствиям для всех или отдельных участников проекта). Учет фактор неопределенности и оценку рисков проекта обеспечивает анализ чувствительности.

Анализ чувствительности инвестиционного проекта (*sensitivity analysis*) – это оценка влияния изменения исходных параметров инвестиционного проекта (инвестиционные затраты, приток денежных средств, ставка дисконтирования, операционные расходы и т.д.) на его конечные характеристики, в качестве которых, как правило, используется IRR или NPV.

В ходе анализа чувствительности инвестиционного проекта, сначала определяются исходные параметры (показатели), по которым производят расчет чувствительности инвестиционного проекта. Затем осуществляют последовательно-единичное изменение каждого выбранного показателя. Только одна из переменных меняет свое значение на прогнозное число процентов (как правило, 1%, 5% или 10%), и на этой основе пересчитывается новая величина используемого критерия (например, NPV или IRR).

Далее оценивается относительное изменение критерия по отношению к базисному случаю и рассчитывается показатель чувствительности.

Показатель чувствительности это отношение процентного изменения критерия к изменению значения переменной на прогнозное число процентов (эластичность изменения показателя). Аналогично рассчитываются показатели чувствительности по каждой из остальных выбранных переменных.

На следующем этапе, используя результаты выполненных расчетов, производят ранжирование параметров по степени важности (к примеру, очень высокая, средняя и невысокая) и осуществляют и экспертную оценку предсказуемости (прогнозируемости) значений показателей (высокая, средняя или низкая).

Для анализа чувствительности инвестиционного проекта главное – это оценить степень влияния изменения каждого (или их комбинации) из исходных параметров, чтобы предусмотреть наихудшее развитие ситуации в инвестиционном проекте.

Результаты анализа чувствительности учитываются при сравнении взаимозаменяемых и не взаимозаменяемых, с ограничением по максимальному бюджету инвестиционных проектов.

При прочих равных условиях выбирается инвестиционный проект (проекты) наименее чувствительный к ухудшению входных параметров. В анализе чувствительности речь идет не о том, чтобы уменьшить риск инвестирования, а о том, чтобы показать последствия неправильной оценки некоторых величин.

Для определения степени чувствительности проекта к риску строится соответствующая диаграмма. Для построения диаграммы чувствительности проекта к риску вычисляем вариации значений ЧДД при изменении данных параметров, данные представлены в таблице 3.24.

Таблица 3.24 – Значение ЧДД при варьируемых показателях

	-15%	-10%	-5%	0	5%	10%	15%
Экономический эффект	807,01			4 035,04			7 263,07
Текущие издержки		6 375,36		4 035,04		1 694,72	
Налоги			4 075,39	4 035,04	3 994,69		

Диаграмма чувствительности проекта к риску представлена на рис. 3.7.

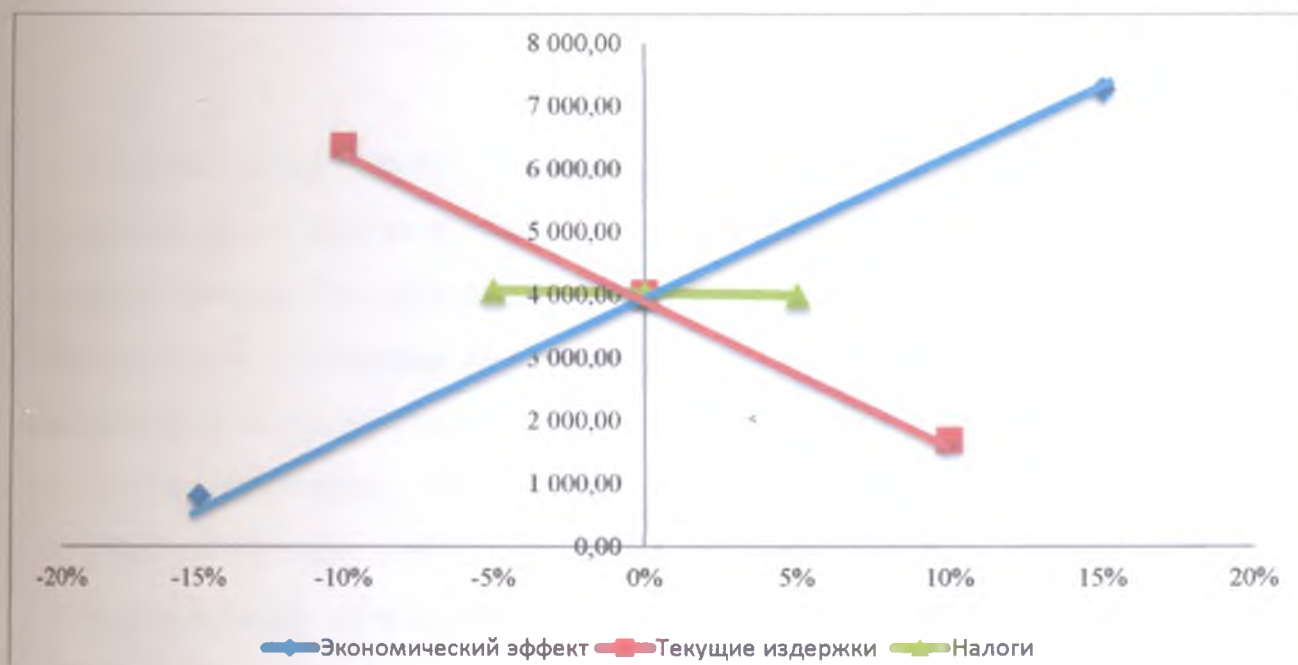


Рисунок 3.7 – Диаграмма чувствительности проекта к риску

Рассчитав изменение NPV при вариации факторов по диаграмме чувствительности проекта к риску, нам явно видно, что мероприятие не имеет риска - так как график находится в положительной области построения, что говорит об экономической целесообразности проведения мероприятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подводя итоги, можно сделать вывод о том, что анализ финансово-хозяйственной деятельности любого банка в настоящее время приобретает все большее значение. Это обусловлено тем, что в современных рыночных условиях хозяйствования финансовая сфера, в которой осуществляют свою деятельность коммерческие банки, постоянно меняется, и это ведет к объективной необходимости регулирования кредитного портфельного риска банка.

ОАО «ВУЗ-Банк» успешно работает на рынке г. Нижневартовска. Приоритеты развития банка направлены на обеспечение его финансовой устойчивости, укрепление его капитальной базы, поддержание обоснованного соотношения между размещенными средствами и совершенствованием управления их структурой.

Главным принципом взаимодействия ОАО «ВУЗ-Банк» и клиента на современном этапе, является индивидуальный подход, все ссуды выдаются на особых, индивидуальных условиях.

ОАО «ВУЗ-Банк» соблюдает все обязательные экономические нормативы установленные Центральным банком, работает стабильно, является ликвидным и рентабельным.

Основным источником прибыли банка являются доходы от кредитных операций. Все виды кредитных программ имеют увеличительную тенденцию. При этом основной объем кредитов сформирован за счет потребительского кредитования. Программа потребительского кредитования рассчитана на работающее население города и области.

Также стоит отметить, что если жители западных стран услугам банкоматов и терминалов все больше предпочитают мобильный и интернет-банк, то в России спрос на банкоматные устройства, напротив, увеличивается. Происходит это потому, что растет популярность банковских карт, а вместе с ней и потребность граждан в услугах многофункционального устройства. Банкоматы делают сегодня

все, что угодно: от приема наличных до подключения дистанционных банковских сервисов. Тем не менее, одни функции устройства реально востребованы, другие популярны лишь у одного из ста клиентов. Бизнес в области установки банкоматов предоставляет возможности получать доходы как в виде самостоятельно установленной комиссии за совершенные транзакции.

В данной проектной работе рассмотрены идеи с целью обоснования эффективности проекта по установлению банкоматов в общественных местах г. Нижневартовска, а также открытие дополнительных офисов в городе.

Таким образом, в результате расчетов проекта по установлению банкоматов в общественных местах города, получены следующие показатели эффективности:

- срок окупаемости (PP) – 1 год 3 месяца;
- индекс доходности (PI), исчисленный по дисконтированным денежным потокам, составляет – 1,94;
- за 7 лет чистая дисконтированная стоимость составит 12862,50 тыс. руб.

С большим количеством клиентов ОАО «ВУЗ-Банк» необходимо открытие дополнительного офиса. Таким образом, в результате расчетов проекта по открытию дополнительного офиса в городе, получены следующие показатели эффективности:

- срок окупаемости (PP) – 1 год 8 месяцев;
- индекс доходности (PI), исчисленный по дисконтированным денежным потокам, составляет – 1,62
- за 7 лет чистая дисконтированная стоимость составит 2337 тыс. руб.

В результате выполнения дипломного проекта были достигнуты все поставленные задачи. В ходе исследования работы были изучены показатели ОАО «ВУЗ-Банк», структура и динамика его кредитных операций в целом, вид деятельности, его организационно-правовой статус, а также бухгалтерский баланс банка и финансовая отчетность.

Данный дипломный проект свидетельствует о наличии реальных возможностей существенного улучшения финансового состояния и повышения эффективности ОАО «ВУЗ-Банк».

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Архипов, А.И. Финансы: учебник / А.И. Архипов. – М.: КНОРУС, 2014. – 184 с.
- 2 Бабаева, Ю.А. Бухгалтерский финансовый учет: учебник / Ю.А. Бабаева. – М.: Экономист, 2012. – 146 с.
- 3 Балабанов, И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом: учебное пособие / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и Статистика, 2014. – 223 с.
- 4 Безруких, П.С. Бухгалтерский учет: учебник для вузов / П.С. Безруких. – М.: Недра, 2011. – 108 с.
- 5 Вещунова, Н.Л. Бухгалтерский учет: учебник / Н.Л. Вещунова. – М.: Высшая школа, 2013. – 208 с.
- 6 Власова, В.М. Финансы и статистика: учебное пособие / В.М. Власова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 240 с.
- 7 Волкова, О.И. Экономика предприятия: учебник / О.И. Волкова. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 600 с.
- 8 Гладкий, А.О. Бухгалтерский учет и финансы для руководителей и менеджеров: справочное пособие / А.О. Гладкий. – СПб.: Изд-во Питер, 2013. – 240 с.
- 9 Дьяконов, М.Л. Финансы и кредит: учебное пособие / М.Л. Дьяконов. – М.: КНОРУС, – 2011. – 214 с.
- 10 Ионова, И.Ф. Финансовый анализ. Управление финансами: учебник / И.Ф. Ионова. – М.: ЮНИТИ, 2013. – 534 с.
- 11 Ковалева, А.М. Финансовый менеджмент: учебник / А.М. Ковалевой. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 284 с.
- 12 Кондраков, Н.П. Бухгалтерский учет: учебник / Н.П. Кондраков. – М.: Инфра, 2015. – 254 с.
- 13 Котова, Н.Н. Стратегическое планирование: учебное пособие / Н.Н. Котова. – Нижневартовск: ЮУрГУ, филиал в г. Нижневартовске, 2013. – 60 с.

- 14 Кутафьева, Л. В. Классификация банковских рисков: учебное пособие / Л. В. Кутафьева. – М.: ЮНИТИ, 2013. – 480 с.
- 15 Кутер, М.И. Теория бухгалтерского учета: учебник / М.И. Кутер. – М.: Финансы и статистики, 2012. – 328 с.
- 16 Лаврушина, О.И. Банковское дело: учебное пособие / О.И. Лаврушина. – М.: КНОРУС, 2013. – 189 с.
- 17 Леевик, Ю.С. Бухгалтерский финансовый учет: учебное пособие / Ю.С. Леевик. – СПб.: Питер, 2013. – 384 с.
- 18 Моляков, Д.С. Финансы предприятий отраслей народного хозяйства: справочное пособие / Д.С. Моляков. – М.: ФиС, 2014. – 212 с.
- 19 Мурзин, А.И. Финансовый менеджмент: управление капиталом и инвестициями: учебник для вузов / А.И. Мурзин. – М.: ГУ ВШЭ, 2011. – 504 с.
- 20 Осипова, И.В. Финансовый учет. Сборник задач: учебное пособие / И.В. Осипова. – М.: КНОРУС, 2014. – 336 с.
- 21 Пласкова, Н. С. Анализ финансовой отчетности: учебник / Н. С. Пласкова. – М.: Эксмо, 2014. – 384 с.
- 22 Поляк, Г.Б. Финансовый менеджмент: учебник для вузов / Г.Б. Поляк. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 527 с.
- 23 Поршнева, А.Г. Основы и проблемы экономики предприятия: учебное пособие / А.Г. Поршнева. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 92 с.
- 24 Пучкова, С.И. Бухгалтерская (финансовая) отчетность. Организации и консолидированные группы: учебное пособие / С.И. Пучкова. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2014. – 344 с.
- 25 Романовский, М.В. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник / М.В. Романовский. – М.: Юрайт, 2013. – 714 с.
- 26 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Г.В. Савицкая. – М.: Инфро, 2013. – 112 с.
- 27 Самсонов, Н.Ф. Финансы, денежное обращение и кредит: учебное пособие / Н.Ф. Самсонов. – М.: Статистика, 2011. – 301 с.

- 28 Самсонов, Н.Ф. Финансовый менеджмент: учебник / Н.Ф. Самсонов. - М.: ИНФРА-М, 2012. – 495 с.
- 29 Серебренников, Г.Г. Управление затратами на предприятии: учебное пособие / Г.Г. Серебренников. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2011. – 80 с.
- 30 Сорокина, Е.М. Бухгалтерская и финансовая отчетность организаций: учебник / Е.М. Сорокина. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 192 с.
- 31 Стародубцева Е.А. Основы банковского дела: учебник / Е.А. Стародубцева. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2013. – 48 с.
- 32 Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / Е.С. Стояновой. – М.: Перспектива, 2013. – 463 с.
- 33 Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент: учебник для вузов / Е.С. Стоянова. - М.: Перспектива, 2015. – 425 с.
- 34 Турманидзе, Т.У. Финансовый анализ: учебник. – 2е изд. / Юнити-Дана, 2013. – 321 с.
- 35 Уткин, Э.А. Финансовый менеджмент: справочное пособие / Э.А. Уткин. – М.: Зеркало, 2012. – 264 с.
- 36 Фролова, Т.А. Экономика предприятия: конспект лекций / Т.А. Фролова. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2013. – 246 с.
- 37 Шнейдман, Л.З. Бухгалтерский учет в России: перспективы развития: справочное пособие / Л.З. Шнейдман. - М.: Высшая школа, 2012. – 128 с.