Каштанов, Андрей Васильевич. Развитие механизма расчета себестоимости и трансфертного ценообразования банковских продуктов, формирующих чистый процентный доход : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.10 / Каштанов Андрей Васильевич; [Место защиты: Гос. ун-т упр.].- Москва, 2012.- 138 с.: ил. РГБ ОД, 61 13-8/350

**Содержание к диссертации**

Введение

**Глава 1. Теоретические аспекты расчета себестоимости и трансфертного ценообразования в банках**

1.1. Теоретические основы формирования и особенности современных банковских продуктов, формирующих чистый процентный доход

1.2. Роль и место себестоимости и цены в процессе ценообразования банковских продуктов

1.3. Анализ методов расчета себестоимости и трансфертного ценообразования банковских продуктов в научной литературе

**Глава 2. Методические подходы к расчету себестоимости и трансфертному ценообразованию банковских продуктов, формирующих чистый процентный доход**

2.1. Исследование рынка банковских продуктов, формирующих чистый процентный доход

2.2. Анализ финансовых показателей банков, влияющих на чистый процентный доход

2.3. Анализ механизма ценообразования банковских продуктов, формирующих чистый процентный доход

**Глава 3. Развитие механизма ценообразования на банковские продукты, формирующие чистый процентный доход**

3.1. Разработка механизма фондирования как элемента ценообразования банковских продуктов, формирующих чистый процентный доход

3.2. Использование портфелей ценных бумаг как инструмента нивелирования процентного риска банковских продуктов, формирующих чистый процентный доход

Заключение 125

Список использованной литературы 130

* [Роль и место себестоимости и цены в процессе ценообразования банковских продуктов](http://www.dslib.net/finansy/razvitie-mehanizma-rascheta-sebestoimosti-i-transfertnogo-cenoobrazovanija.html#5236001)
* [Анализ методов расчета себестоимости и трансфертного ценообразования банковских продуктов в научной литературе](http://www.dslib.net/finansy/razvitie-mehanizma-rascheta-sebestoimosti-i-transfertnogo-cenoobrazovanija.html#5236002)
* [Анализ финансовых показателей банков, влияющих на чистый процентный доход](http://www.dslib.net/finansy/razvitie-mehanizma-rascheta-sebestoimosti-i-transfertnogo-cenoobrazovanija.html#5236003)
* [Использование портфелей ценных бумаг как инструмента нивелирования процентного риска банковских продуктов, формирующих чистый процентный доход](http://www.dslib.net/finansy/razvitie-mehanizma-rascheta-sebestoimosti-i-transfertnogo-cenoobrazovanija.html#5236004)

**Введение к работе**

**Актуальность темы исследования.** Современную экономику и общество невозможно представить без банков. Они обеспечивают экономику необходимыми ресурсами и банковскими услугами, имеют огромное экономическое значение и играют важную социальную роль. Банки перераспределяют ресурсы в экономике, аккумулируя свободные денежные ресурсы на своих счетах (депозиты) и предоставляя их во временное пользование (кредиты). Другая их фундаментальная функция - это проведение расчетов. Все это характеризует банки как важнейший элемент финансово-кредитных отношений.

В настоящее время в деятельности банков все острее стал ставиться вопрос об их эффективности, вызванный, в особенности, мировым финансовым кризисом 2008 г. Доступ к дешевому зарубежному фондированию для большинства российских банков стал закрыт, поскольку у американских и европейских банков наблюдаются собственные проблемы (в том числе вызванные ипотечным кризисом в США и европейским долговым кризисом). Поэтому основной массе коммерческих банков России приходится искать источники привлечения средств внутри страны, а ситуация сейчас такова, что процентные ставки по российским рублям высоки (в отличие от валюты, ставки по которой низки). Следовательно, банки вынуждены предлагать свои продукты по более высоким ценам, чтобы окупить дорогие привлеченные средства. Все это, в конечном счете, влияет на чистый процентный доход (ЧПД), чистую процентную маржу (ЧПМ) и финансовый результат банка.

Банки стремятся достичь главной цели своей деятельности - получения прибыли - и предлагают различные банковские продукты. Среди множества этих продуктов особенно выделяются те, которые формируют ЧПД банка, поскольку доходы от данных продуктов, как показали результаты исследования, занимают наибольшую долю в чистых операционных доходах (ЧОД). И особенно актуальным видится вопрос установления на эти продукты цен, обеспечивающих положительный финансовый результат и дающих конкурентное преимущество.

В современной специальной литературе очень подробно рассматривается вопрос применения трансфертного ценообразования (ТЦО) в банковской деятельности в части перераспределения уже полученного финансового результата, однако, как отмечено в диссертации, уделяется мало внимания тому, как получить этот финансовый результат и оптимизировать процедуру его получения, на каком уровне нужно устанавливать ставки по банковским

продуктам, формирующим ЧПД; практически отсутствует научное обоснование для расчета применяемого в ТЦО спрэда между ставками привлечения и размещения.

Все изложенное выше обусловило выбор направления и темы исследования.

**Степень научной разработанности и изученности темы.** Анализ расчета себестоимости и ценообразования банковских продуктов рассматривается в научной литературе различных российских и зарубежных авторов.

Теоретические и практические основы ценообразования в банках нашли свое отражение как в работах российских авторов: Ахалая Г.Г., Березнева А.В., Гойденко Ю.Н., Жукова Е.Ф., Заикина А.А., Зубарева А.В., Лаврушина О.И., Липсица И.В., Помориной М.А., Ольховой Р.Г., Романовского А.В., Тавасиева A.M., так и в работах зарубежных авторов: Долана Р., Найта Ф., Нэгла Т., Роуза П., Роше Дж., Силей К., Синки Дж. мл., Хакена Г., Хикса Д, Фрейксаса К.

Исследования перечисленных авторов отличаются высоким профессиональным уровнем. Однако следует отметить, что каждый научный труд специалистов посвящен определенной проблематике и лишь отчасти затрагивает конкретные вопросы ценообразования банковских продуктов, формирующих чистый процентный доход. Кроме того, отсутствует комплексное исследование формирования спрэда между ставками привлечения и размещения, применяемого в трансфертном ценообразовании.

**Целью диссертации** является разработка теоретических рекомендаций и практических предложений по развитию механизма расчета себестоимости и трансфертного ценообразования банковских продуктов, формирующих чистый процентный доход, для повышения эффективности деятельности банков.

**Задачи исследования.** Поставленная цель реализуется путем решения следующих задач:

1. проанализировать теоретические основы формирования современных банковских продуктов и выработать авторское уточнение определения понятия «банковский продукт»;
2. проанализировать роль и место чистого процентного дохода в чистой прибыли банка и предложить конкретные меры по снижению себестоимости банковских продуктов, формирующих чистый процентный доход;
3. определить особенности банковских продуктов, формирующих чистый процентный доход, на основе чего сформулировать рекомендации по развитию механизма ценообразования указанных продуктов;
4. изучить существующие методы трансфертного ценообразования и предложить более эффективный метод трансфертного ценообразования

банковских продуктов, формирующих чистый процентный доход, учитывающий выявленные проблемы существующих методов;

1. провести анализ финансовых показателей, влияющих на чистый процентный доход, и на этой основе разработать механизм фондирования как элемент ценообразования банковских продуктов, формирующих чистый процентный доход;
2. изучить возможность использования портфеля ценных бумаг как инструмента нивелирования процентного риска по банковским продуктам, формирующим чистый процентный доход.

**Объектом исследования** является деятельность коммерческих банков по реализации банковских продуктов, формирующих чистый процентный доход.

**Предметом исследования** является механизм ценообразования банковских продуктов, формирующих чистый процентный доход.

**Теоретической основой** исследования послужили научные труды отечественных и зарубежных ученых в области финансов, а также конкретно по ценообразованию на банковские продукты. Информационную базу исследования составляют документы законодательных и исполнительных органов власти РФ, документы и данные Центрального банка РФ, годовые отчеты и публичные формы отчетности банков, а также информация с официальных сайтов исследуемых банков.

**Методологической базой** исследования являются общая теория познания и диалектический метод, предполагающий изучение экономических явлений в постоянном и взаимосвязанном развитии; общенаучные приемы экономического анализа, методы системного и сравнительного анализа, метод факторного анализа и метод экспертных оценок.

Основные результаты, определяющие **новизну работы,** получены по следующим направлениям исследования.

1. уточнено понятие банковского продукта, заключающееся в том, что банковский продукт - это результат взаимодополняющих внутренних бизнес-процессов банка, направленных на выполнение его функций и удовлетворение запросов клиентов; кроме того, отмечено, что банковский продукт должен рассматриваться в качестве диалектического единства услуг и операций;
2. выявлены и научно подтверждены особенности банковских продуктов, формирующих чистый процентный доход, выражающиеся в:

а) значимости дохода от реализации данных продуктов в чистом  
операционном доходе (от 62 до 97,8% у исследуемых банков);

б) наибольшей подверженности данных продуктов процентному риску;

3. на основе метода трансфертного ценообразования разработан  
механизм фондирования как элемент ценообразования банковских продуктов,

формирующих чистый процентный доход, устраняющий недостатки существующих методов трансфертного ценообразования, ведущих к увеличению спрэда между ставками привлечения и размещения;

1. научно обоснована возможность снижения спрэда ставок привлечения и ставок размещения у исследуемых банков на 48,75% с 0,8 п.п. до 0,41 п.п. посредством использования предлагаемого механизма фондирования;
2. выявлена взаимосвязь темпов прироста чистой прибыли и средних объемов работающих активов, показывающая, что наибольший прирост чистой прибыли при наименьшем приросте средних объемов работающих активов происходит у тех банков, где наибольшая доля ЧПД в ЧОД;
3. разработаны теоретические положения и практические рекомендации по формированию двух портфелей ценных бумаг («активного» и «пассивного») для нивелирования процентного риска банковских продуктов, формирующих чистый процентный доход.

**Практическая значимость работы.**

Предлагаемые рекомендации по развитию механизма ценообразования формирующих ЧПД банковских продуктов, которые выражаются в разработке и использовании механизма фондирования как элемента ценообразования и в формировании новых портфелей ценных бумаг для нивелирования процентного риска, могут быть использованы в деятельности банков на рынке банковских продуктов, формирующих ЧПД. Отдельные результаты исследования используются в практической деятельности ОАО Банк «Народный кредит». Результаты исследования могут быть использованы в вузах РФ при преподавании дисциплин «Банковское дело», «Деньги, кредит, банки», а также включены в программы подготовки и переподготовки специалистов в системе повышения квалификации банковских кадров. Кроме того, отдельные результаты анализа финансовых показателей (ЧПД, ЧОД, средних объемов работающих активов) могут быть использованы регулятором (ЦБ РФ) в рамках надзорной функции.

**Апробация работы и реализация результатов исследования** осуществлялись в ходе профессиональной деятельности автора. Результаты исследования представлялись в виде докладов, сообщений и обсуждались на международных и межрегиональных научно-практических конференциях: «Проблемы управления - 2011» - М.:ГУУ, 2011; «Модернизация финансово-кредитных отношений в условиях инновационной экономики» - М.:ГУУ, 2011.

**Соответствие диссертации Паспорту научной специальности.** Содержание диссертации соответствует области 10.15 - «Разработка моделей определения цены и себестоимости банковских услуг и операций» Паспорта специальности ВАК 08.00.10 - «Финансы, денежное обращение и кредит».

**Публикации.** По теме диссертационного исследования автором опубликовано пять научных работ общим объемом 1,94 п.л.

**Структура и объем** диссертационной работы обусловлены целью, задачами и внутренней логикой исследования. Работа включает введение, три главы, заключение, библиографический список из 101 наименования и 2 приложения. Материалы диссертационной работы изложены на 136 страницах основного текста, включая 23 таблицы, 13 рисунков и 7 формул.

## Роль и место себестоимости и цены в процессе ценообразования банковских продуктов

По мнению автора, исторически сложились две основные концепции формирования стоимости товара: трудовая теория стоимости и субъективная теория стоимости. Важно сделать авторское замечание: представители каждой из школ относили понятия «стоимость» и «цена» применительно к категории «благо». В раннюю капиталистическую эпоху под ним понималась категория «товар» и «продукт» [59]. С понятием «себестоимость» еще сложнее: в докапиталистическую и раннюю капиталистическую эпоху этого понятием не оперировали. Однако, по мнению автора, существовало понимание того, что продукты и услуги обладают нечто таким, что позволяет их сравнивать и обменивать друг на друга. Это было позволительно благодаря «стоимости» (а точнее - «меновой стоимости»). Это уже потом появится категория «себестоимость», а до этого момента ученые и экономисты, как видится, вкладывали сущность себестоимости в стоимость.

А что же можно сказать про категорию «цена»? Цена - сложная экономическая категория, и следствием этого является то, что общепризнанного определения для нее не существует [59, 62].

Цены зародились в ходе простейшего натурального обмена и использовались как обменные пропорции. Недостатком таких цен являлось то, что они не являлись универсальными, и для каждой обменной операции выражались в разных единицах. Рассмотрим эволюцию этих понятий (себестоимость, стоимость и цена) в ретроспективном анализе. Трудовая теория стоимости

Зачатки трудовой теории стоимости восходят к Аристотелю. Он, как приверженец натурального хозяйства, считал, что использование вещей по назначению является естественным употреблением, а вот использование их для обмена -нет. Однако для товарной формы организации хозяйства обмен он считал не отклонением, а нормой. Обменивая товары непосредственно друг на друга (Т - Т) или посредством денег (Т - Д - Т), люди, так или иначе, делают их оценку. Как заметил Аристотель, «обмен невозможен без равенства, а равенство - без соизмеримости». Критерий соизмеримости он видит в деньгах, которые он считал продуктом соглашения, договора между людьми в интересах обмена. «Деньги в качестве меры делают соизмеримыми все предметы и после этого - уравнивают их». На цену блага (материального), по мнению Аристотеля, влияет его редкость: чем благо реже встречается, тем оно должно быть дороже [59]. Очень примечателен взгляд на цену античных ученых, причем Аристотель в своих трактатах говорил о «справедливой цене». И под ней он понимал, что справедливая цена - это та цена, которая «помогает» общественному богатству распределяться в социуме сообразно социальному статусу граждан, а не та, которая обеспечивает эквивалентность обмена. Эту мысль древнего мыслителя, по мнению автора, можно принять и в наше время, т.к. мы можем наблюдать применение данного принципа: к примеру, ставки по кредитам для более состоятельных и респектабельных категорий граждан (с более высоким доходом, уровнем образования, отличной кредитной историей и репутацией) ниже, чем для других [59].

Такое двоякое понимание «справедливой цены» было характерно не только для античных философов, но и для средневековых - они унаследовали ее от римских юристов. В римском праве есть такой термин, как «истинная цена». Под ней понималась цена, наиболее типичная для данного периода времени, и по которой делали сделки большинство участников обмена (также эта цена известна под понятием «общепринятая оценка»). По существу, эта цена означала усредненную цену, получила дальнейшее развитие у средневековых канонистов, разрабатывавших учение о «справедливой цене». В этот же период шла идеологическая борьба за трактовку этого термина, т.к. разные сословия (горожане, ремесленники, купцы, знать) вкладывали в это понятие разный экономический смысл, а ученые богословы помимо всего прочего придавали ей религиозный и этический смысл. Ремесленники понимали под ценой совокупность их издержек, купцы и знать (а вместе с ними и богословы) считали, что цена должна отражать социальный статус сторон. По их мнению, справедливая цена - это сословная цена и, следовательно, допускает неэквивалентный обмен.

Ф. Аквинский считал, что справедливая цена зависит от степени пользы, извлекаемой из нее: «цена вещи рассматривается не по ее природе, а по степени ее употребления» [59]. По его мнению, справедливая цена не может быть точно определена и потому различна оценка данной вещи, «умеренная прибавка или уменьшение... не уничтожает равенства справедливости». Античные и средневековые философы широко употребляли термины «ценность» и «цена» и давали их толкование. Однако термин «стоимость», а уж тем более «себестоимость», никто из них не употреблял. Цена товара определялась, прежде всего, полезностью, степенью его употребления. Учитывалось влияние редкости вещи, а также затраты на ее производство, транспортировки и хранения. Уже в те времена видно применение метода анализа к цене (естественно, с поправкой на уровень науки): вычленяются и анализируются факторы ценообразования, механизм колебания цен и его влияние на перераспределение труда и его результатов между отраслями и социальное положение участников обмена.

В период первоначального накопления капитала все этические нормы были отброшены, обмен сам по своей природе представлялся неэквивалентным. Понятие «стоимость» отсутствовало у меркантилистов, хотя они не раз подчеркивали роль труда. По их мнению, богатство создается трудом, но измеряется и выражается в золоте и серебре. Уильям Пети сводит оценку всех экономических благ к земле и труду, отдавая приоритет последнему. Именно труд он считал «отцом и активным фактором богатства». Впоследствии все это позволит К.Марксу назвать Пети родоначальником трудовой теории стоимости [45].

Дальнейшее развитие теории мы видим у Адама Смита, который выявил основные экономические законы, определяющие меновую стоимость товаров. Только труд, считал он, является внутренним мерилом меновой стоимости, а деньги - лишь внешнее мерило. Он различал действительную и номинальную цену товара. Под номинальной он понимал труд, затраченный на производство и приобретение товара, т.е. стоимость. А деньги (как измеритель стоимости) и составляют номинальную цену товара, которая во многом зависит от изменения стоимости того, что является деньгами (например, золото или серебро) [59].

Смит также выделял естественную и рыночную цену товара. Естественная -это та, которая обеспечивает обычную (нормальную, среднюю и проч.) в данной местности норму зарплаты, прибыли и ренты. А рыночная может отличаться от естественной под влиянием спроса и предложения, и быть равной, меньше или больше естественной. Кроме того, Смит отмечал, что стоимость товара определяется не конкретным трудом одного индивида, а средним трудом (среди всех рабочих). По нему, стоимость товара (а значит, и его цена) складывается из затрат труда, прибыли, процента на капитал и земельной ренты.

Д. Рикардо указывает на недостатки теории Смита. А именно: наряду с определением стоимости товара количеством заключенного в нем необходимого труда Смит дает второе (ошибочное, по мнению Рикардо) понятие: стоимость определяется количеством труда, которое можно купить на данный товар. В отличие от Смита Рикадро считал, что стоимость товара (в случае мены) зависит от относительного количества труда, которое необходимо для его производства, а не от большего или меньшего вознаграждения, которое платится за этот труд. Весомый вклад он внес и тем, указав, что при определении стоимости нужно учитывать не только труд, но и орудия труда, инструменты и здания. Он считал, что в докапиталистических условиях издержки производства сводились к затратам труда, а при участии в производстве капитала включаются и затраты этого капитала (процент).

## Анализ методов расчета себестоимости и трансфертного ценообразования банковских продуктов в научной литературе

Как следует из отчетов ЦБ РФ, достаточность капитала первого уровня с марта 2010 г. находится в нисходящем тренде. Сейчас в среднем этот показатель составляет 12% против 13,2% в первом полугодии 2010 года и 14% в начале 2008 г. Конечно же, уровень в 12% не так уж и страшен (при минимально доспустии-мом в 10%), но нужно учитывать, что эта цифра учитывает хорошо капитализированный Сбербанк, тогда как многие частные банки балансируют на грани нарушения норматива достаточности капитала (например, Промсвязьбанк или Урал-сиб).

В условиях оттока капитала российским банках все труднее привлекать средства для дальнейшего наращивания активов. Это бегство началось в 4 кв. 2008 г. и продолжается до сих пор (с небольшими перерывами). Так, в прошлом году из страны было выведено 80 млрд долл. Более свежая отчетность за 2 кв. 2012 года дает некоторые основания для улучшения ситуации, однако о сломе тренда говорить преждевременно.

Что же касается до «средних» цен в банковской системе, то ставка овернайт (как одна из «представителей» этих «средних» цен), в конце 2011 года устойчиво превышала ставку репо ЦБ (тоже как «представитель»). Это означает острую потребность банков в средствах регулятора. В первом же полугодии 2012 года положение продолжило ухудшаться, а первые позитивные признаки появились только в августе.

Стоит отметить, что дефицит ликвидности и рост банковской системы -тесно связанные понятия [38]. К примеру, в 2010 году депозиты росли быстрее кредитов на фоне низкой экономической активности и сравнительно высоких депозитных ставок. К декабрю 2010 г. на банковских депозитах образовался профицит в размере 1,5 млрд руб., который был полностью израсходован в течение 2011 года, когда ситуация резко изменилась: рост ускорился, а ставки пошли вниз. В первом полугодии 2012 года банки вновь демонстрируют потребность в дополнительных ресурсах для продолжения роста кредитования. В настоящее время помимо депозитов банки привлекли порядка 2 трлн руб., в основном в виде кредитов ЦБ (которые являются дорогими), так как обстановка на долговых рынках с августа 2011 г. далека от благополучной. По сути, нынешний дефицит ликвидности можно назвать добровольным, поскольку его главной причиной является быстрое наращивание активов при ограниченных финансовых возможностях.

Все это крайне затрудняет возможности для понижения цены привлекаемых ресурсов и, как следствие, себестоимость активных операций растет.

Также для российской банковской системы по-прежнему актуальна проблема качества активов. В 2009 году доля просрочки в валовом кредитном портфеле подскочила до 6,8% с примерно 1,5% в первом полугодии 2008 г. В последующие годы ситуация улучшилась, однако и на данный момент показатель остается довольно высоким - около 5%. Высокие показатели просроченных кредитов также не дают снижать себестоимость банковских продуктов (т.к. просрочка влияет на создаваемые резервы, которые, в свою очередь, увеличивает затраты банка).

В последнее время банки сократили объемы ликвидных активов до минимальных значений с докризисного периода, чтобы поддержать чистую процентную маржу, оказавшуюся под давлением в 2010 г. на фоне снижения ставок. Сейчас доля ликвидных активов составляет 8,1% суммарного показателя против 11% на конец 2007 г, В то же время увеличившийся портфель ценных бумаг облегчает банкам привлечение средств в случае экстренной необходимости, поскольку эти ценные бумаги могут быть проданы или использованы в качестве залога при различных вариантах рефинансирования. Как отмечалось выше, почти все бонды и большинство акций российских компаний включены в ломбардный список ЦБ.

В качестве позитивного фактора можно отметить, что зависимость банковской системы России от оптового фондирования заметно уменьшилась. В первом полугодии 2008 г. обязательства по оптовому фондированию превышали 23% от совокупных обязательств, тогда как сейчас этот показатель равен 16,8%. Улучшение это связано с двумя причинами:

Более низкая зависимость от оптового фондирования, доля которого в совокупных обязательствах банков сейчас составляет 16,8% против 23% в 2008 г. Почти 6% совокупных обязательств приходится на ЦБ РФ, тогда как в первом полугодии 2008 г. зависимость от регулятора была нулевой.

Значительный потенциал абсорбирования убытков: отношение капитала и резервов к совокупным активам в настоящее время составляет 17,4% против 15% в июля 2008 г. Возможности залогового кредитования почти исчерпаны.

Испытанные кризисом кредитные портфели, которые в 2008-2009 гг. прошли реструктуризацию. Сравнительная нехватка капитала первого уровня, связанная с быстрым ростом кредитного портфеля в 2011 г. - 1 п/г 2012 г.

Неперегретый сегмент корпоративного кредитования, проблемы которого порой проявляются не сразу, что отличает его от розничного сегмента, часто демонстрирующего формально более высокий уровень просрочки

Банк Зенит. Банк Зенит - средний по размерам банк, это универсальный банк с существенным преобладанием корпоративного бизнеса. У Зенита достаточно развито инвестиционно-банковское подразделение, брокерский бизнес, торговля ценными бумагами и проч. Розничный бизнес играет не очень важную роль. Рейтинги банка - «ВаЗ» от Moody s и «В+» от Fitch. Зенит - один из немногих банков, чьи рейтинги не были снижены во время кризиса.

Процентные и комиссионные доходы в совокупности превышают операционную прибыль. Несмотря на поступательный рост кредитного портфеля, ЧПД снизился с 7,4 млрд руб. в 2011 г. до 3,9 млрд руб. в 1 п/г 2012 г. Вероятно, причиной этого стал значительный рост дорогих источников фондирования - розничных депозитов, в то время как рост корпоративных кредитов был умеренным. Комиссионный доход занимает значительную долю (50% от ЧПД). Уровень ЧПМ снижается до 3,7%. На этом фоне чистая прибыль колеблется в довольно широких пределах, но даже в кризис финансовый результат оставался положительным.

Банк традиционно работает с корпоративными клиентами, что оказывает определенное давление на ЧПМ, структура портфеля умерено рискованная, банк кредитует производственные, торговые и строительные отрасли. Следовательно, про установлении цены на свои банковские продукты Зенит исходит из этой структуры портфеля. При этом обеспеченными являются 84% кредитов. Доля просроченных кредитов составляет порядка 4%. Невысокая ЧПМ также может объясняться тем, что банк традиционно держит большие денежные остатки - около 40 млрд руб. (денежные остатки не приносят процентный доход, т.о. снижая общую ЧПМ).

Структура фондирования Зенита достаточно устойчивая - на 01.07.2012 г. средства клиентов составляют 60% всех пассивов. При этом структура пассивов сбалансирована лучше, чем активы: доля розничных депозитов составляет порядка 40%, средства акционеров представлены через размещение депозитов (31 млрд руб.) и предоставление субординированных кредитов (9 млрд руб.). В то же время растет зависимость от оптовых источников фондирования: с 15% в 2008 г. до 18% в 1 п/г 2012 г. В целом, у Зенита преобладают короткие пассивы, а активах -длинные кредиты. Отношение Капитал/Активы находится на довольно низком уровне-около 10%.

Вывод: финансовый профиль Банка Зенит стабилен, качество активов достаточно высокое. К слабым сторонам можно отнести низкие показатели ЧПМ (что, в свою очередь, вызвано низкими процентными доходами и большим объемом неработающих активов).

## Анализ финансовых показателей банков, влияющих на чистый процентный доход

С учетом анализа научной литературы в первой главе диссертации и с учетом полученных результатов исследования во второй главе, автором предлагается использование механизма фондирования как элемента ценообразования банковских продуктов, формирующих чистый процентный доход. Прежде чем к ним перейти, автор предлагает разобраться с понятийным аппаратом и ввести два понятия, которые взаимосвязаны: «процедура фондирования» и «фондирование». «Процедура фондирования в банке» - это процедура привлечение/размещение ресурсов в банке от подразделения, отвечающего за управление ресурсами - Asset-Liability Management unit (ALM-Unit) - посредством заявки на привлечение/размещение в и получение ответа от ALM-Unit по отправленной заявке. Данная процедура позволяет систематизировать, спланировать и обеспечить обратную связь между бизнес-подразделениями банка и ALM-Unit. Кроме того, данный механизм будет позволять банку вести аналитический учет по различным критериям: вид операции (межбанковское кредитование, потребительские кредиты, депозиты, неснижаемые остатки, вложения в ценные бумаги и т.п.), тип операции (активная или пассивная), валюта операции, бизнес-подразделение, срочность операции и т.п. «Фондирование» - это непосредственное привлечение или размещение ресурсов в банке.

Как было выявлено во второй главе диссертации, а также при анализе научной литературы в первой главе, при оптимальном механизме ценообразования банку необходимо: перечислить подразделения, участвующие в процедуре фондирования; перечислить банковские продукты, по которым предусматривается процедура фондирования; установить порядок осуществления фондирования; вести учет операций фондирования; установить сроки оформления и подтверждения заявок; Как уже отмечалось выше, фондирование представляет собой непосредственное привлечение ресурсов или размещение ресурсов бизнес-подразделениями банка в ALM-Unit. Стоит отметить некоторые функции, которые свойственны данной структурной единице: 1. управление спрэдом; 2. управление качеством активов; 3. контроль адекватности капитала; 4. хеджирование рисков. Бизнес-подразделения продают и покупают ресурсы в ALM-Unit по внутренним ставкам - ставкам фондирования на определенный срок - срок фондирования (см. Рисунок 8). Бизнес-подразделения, привлекающие ресурсы на внешнем рынке, продают их ALM-Unit по ставкам фондирования привлечения в ALM-Unit. Бизнес-подразделения, размещающие ресурсы на внешнем рынке, приобретают их у ALM-Unit по ставкам фондирования размещения из ALM-Unit.

Ответственность за организацию фондирования ресурсов в банке должна возлагаться на ALM-Unit, процедура фондирования ресурсов должна распространяться на все бизнес-подразделения банка. Таким образом, будет достигаться один из принципов фондирования - обязательность.

Как уже было отмечено выше, бизнес-подразделения могут оставлять заявки на предварительное фондирование. Схематично это можно изобразить так:

Период действия предварительного фондирования Максимальный срок действия заявки на фондирование t Дата окончания фондирования Дата подачи Дата Дата начала заявки на подтверждения фондирования авторизацию/ заявки фондирование Рисунок 9. Временные параметры действия процедуры фондирования В хронологическом порядке события фондирования распределяются в следующем порядке: дата подачи заявки на авторизацию/фондирование - дата, когда бизнес-подразделение помещает заявку; предельно допустимые сроки подачи заявок на фондирование для различных подразделений необходимо установить заранее и проинформировать об этом все заинтересованные подразделения; дата подтверждения заявки на фондирование - дата, когда ALM-Unit подтверждает размещенную бизнес-подразделением заявку; дата начала фондирования (фактическая), день Т - дата, когда подразделение получает средства от ALM-Unit (или размещает средства в ALM-Unit) в полном соответствии с заявкой; дата окончания фондирования - дата возврата средств бизнес-подразделением в ALM-Unit (или ALM-Unit подразделению) в рамках фондированной заявки. В соответствии с данными событиями в процедуре фондирования выделяются следующие периоды: период оформления заявки на фондирование - промежуток времени между датой подачи заявки на фондирование и датой подтверждения ALM-Unit заявки на фондирование; период действия предварительного фондирования - промежуток времени между датой подтверждения заявки на фондирование и моментом, когда заявка: исполняется (в дату начала фондирования); отзывается по согласованию с ALM-Unit; период действия фондирования - промежуток времени между датой начала фондирования и датой окончания фондирования. Для чего необходимо предварительное фондирование? Бывает так, что еще происходят переговоры по продаже клиенту того или иного банковского продукта или же по согласованию существенных условий контракта, но клиент требует гарантии обязательной поставки средств (или же бизнес-подразделению известно, что на планируемый период фондирования у ALM-Unit может возникнуть дефи 96 цит ликвидности), поэтому бизнес-подразделению необходимо заранее «заказать» финансовые ресурсы у ALM-Unit.

По мнению автора, достаточно, чтобы заявка на предварительное фондирование была оформлена не менее, чем за два дня до даты начала фондирования; период действия предварительного фондирования не ограничен. В случае подтверждения заявки ALM-Unit обязуется обеспечить соответствующую сумму средств к дате начала фондирования. Данная заявка должна иметь приоритет над заявками, поданными позднее.

Подтвержденная заявка на предварительное фондирование может быть отозвана только с согласия ALM-Unit. В случае если ALM-Unit не дает такого согласия, заявка вступает в действие в дату начала фондирования и к ней могут быть применены правила досрочного разрыва срочного размещения. Автор считает допустимым, чтобы бизнес-подразделение имело право изменить дату начала фондирования на более позднюю без изменения согласованных ставок привлечения/размещения и фондирования в течение периода действия предварительного фондирования, но только по согласованию с ALM-Unit.

## Использование портфелей ценных бумаг как инструмента нивелирования процентного риска банковских продуктов, формирующих чистый процентный доход

Ретроспективный анализ основных учений о цене показал, что исторически сложилось два разных подхода к определению цены (трудовая теория стоимости и субъективная теория стоимости). Данные теории, по мнению автора, идеологически противостоят друг другу и выдвигают взаимоисключающие теоретические положения, но в то же время претендуют на целостное видение экономических процессов. На взгляд автора, экономическая сущность категории «цена» выражается в том, что ее установление происходит на рынке, в рыночной среде. Спрос и предложение - вот действительные мерила цены. Однако нельзя отказываться от того факта, что цена - это себестоимость продукта плюс прибыль (надбавка). Но уровень этой цены должен равняться балансу спроса и предложения, ведь цена -это денежное выражение стоимости.

Понятие «себестоимость» отсутствовало в докапиталистическую и раннюю капиталистическую эпоху, фактически, оно сводилось к понятию «стоимость».

Исследование таких теоретических понятий как «банковский продукт», «банковская услуга», «банковская операция» и «банковская сделка» позволило нам сделать следующие определения. Банковский продукт - это результат внутренних бизнес-процессов банка по выполнению его функций и удовлетворению запросов внешних клиентов; банковский продукт должен рассматриваться в качестве диалектического единства услуг и операций. Банковская услуга - результат банковской операции, т.е. итог или полезный эффект банковской операции, состоящий в удовлетворении заявленной клиентом потребности. Понятие «банковской операции» встречается в законодательных актах, например, «...банк- кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности следующие банковские операции: привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц, размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц...» Т.о. автор согласен с определениями, согласно которым банковская операция - это технические, бухгалтерские, финансовые и другие приемы и способы действий банка, совокупность и определенное сочетаний которых выражается в технологии создания банковской услуги. Понятие «банковской сделки» с экономической точки зрения никем в научной литературе не рассматривается, рассмотрение происходит с юридической точки зрения, согласно которой, «...банковская сделка - это комплекс действий, направленных на извлечение прибыли и ориентированных на проведение сделки, исключительное право на осуществление которой принадлежит кредитной организации...».

В данной диссертации автором сделано допущение, что совокупность понятий «банковский продукт», «банковская услуга» и «банковская операция» определялось единым понятием «банковский продукт». Данное объединение, по мнению автора, позволило лучше исследовать данное определение.

Анализ методов расчета себестоимости и цены в научной литературе показал, что системного общепризнанного механизма установления цены на банковские продукты, формирующие ЧПД (а также и другие виды доходов), не существует. Механизм ценообразования, по мнению автора, - это совокупность элементов, определяющих порядок установления цены банковских продуктов. Основными элементами являются: 1) совокупность отношений структурных подразделений банка, участвующих в процессе ценообразования; 2) совокупность действий структурных подразделений при установлении цены банковских продуктов. Сущность действий заключается в выборе ценовой стратегии банка. Ценовая стратегия, по мнению автора, - это определение из всех возможных направлений действий в области ценообразования одного или нескольких, обеспечивающих достижение поставленных целей в конкретном месте и в конкретный временной период.

Анализ методов трансфертного ценообразования в научной литературе показал, что в настоящее время область применения данного метода сужена только до планово-учетной функции. По мнению автора, спектр применения функций трансфертного ценообразования шире, а именно: 1) регулирование цены привлечения и цены размещения ресурсов; 2) управление финансовыми потоками; 3) мотивирование; 4) избавление бизнес-подразделений от необходимости управления рисками; 5) отражение предельной ставки привлечения и минимальной ставки размещения.

По мнению автора, вопрос распределения уже полученного финансового результата (т.е. там самая планово-учетная функция трансфертного ценообразования) не является первостепенной. Более насущным является вопрос, как заработать прибыль, какой уровень цены нужно установить на банковский продукт, формирующий ЧПД.

Далее было дано описание чистого процентного дохода (ЧПД), согласно которому ЧПД - это разница между процентными доходами и процентными расходами. Свою очередь, процентные доходы формируют процентные активы, процентные расходы - процентные пассивы. К процентным активам относятся кредитные операции банка (кредитование клиентов, в т.ч. межбанковских, а также размещение на счетах НОСТРО) и операции по вложению в долговые ценные бумаги (облигации, еврооблигации, депозитные сертификаты и векселя). К процентным пассивам относятся депозитные операции банка (привлечение средств посредством текущих и депозитных счетов, в т.ч. межбанковских, а также счетов типа ЛОРО) и операции по выпуску долговых ценных бумаг (облигаций, еврооблигаций, депозитных сертификатов и векселей). Затем было показаны особенности банковских продуктов, формирующих ЧПД, а именно: 1. высокая доля банковских продуктов, формирующих ЧПД, в чистом операционном доходе банка; 2. подверженность банковских продуктов, формирующих ЧПД, процентному риску. . Исследование показало, что у пяти исследуемых банков (Банк Зенит, НО-МОС-Банк, Промсвязьбанк, Русский стандарт и Сбербанк) доля ЧПД в ЧОД является наибольшей. Однако в динамике (с 2009 г. по 2011 г.) данный показатель снижался: доля ЧПД в 2011 г. составляла от 65,3% до 80%, в 2010 г. - от 56,1% до 86,4%), в 2009 г. - от 66,7% до 98%. Результаты исследования показали, что в 2010 году наблюдалось снижение ЧПД у всех анализируемых банков, однако у разных банков по-разному влияли указанные факторы на изменение ЧПД; в 2011 г. уже все исследуемые банки показали прирост ЧПД, однако данный прирост был обусловлен не сколько приростом ЧПМ (качественный фактор), столько приростом средних объемов работающих активов (количественный фактор).

Анализ взаимосвязи прироста чистой прибыли и средних объемов работающих активов показал, что в 2011 г. прирост прибыли наблюдался у четырех из пяти банков (за исключением Банка Зенит), и прирост средних объемов работающих активов на 1% приводит к приросту прибыли от 0,71% (НОМОС-Банк) до 19,42% (Промсвязьбанк).