

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ БАНКОВСКИХ СИСТЕМ БЕЗ И С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СИСТЕМ ДИСТАНЦИОННОГО БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

© Борисова И.В.*

Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Барнаул

Статья посвящена оценке эффективности внедрения систем дистанционного банковского обслуживания в коммерческом банке. В статье рассматриваются различные методы оценки экономической эффективности обслуживания клиентов, как с использованием систем дистанционного банковского обслуживания собственной разработки, систем дистанционного банковского обслуживания сторонней разработки, так и в отделении банка.

Ключевые слова: дистанционное банковское обслуживание, банковский продукт, электронный банкинг, «классическое» обслуживание, затраты на внедрение, экономическая эффективность, фактор риска.

Банковское обслуживание клиентов через сеть Интернет снижает затраты банка за счет сокращения персонала, уменьшения количества отделений и филиалов банков, т.к. обслуживание через Интернет позволяет в несколько раз увеличить количество клиентов, освободить часть филиальной сети от операции с физическими лицами.

Открыть свой «офис» в интернете, через который клиент сможет скачать дистрибутив клиентской части, установки сервера, который будет обслуживать клиентов, создание шлюзов для передачи информации от клиентской части в автоматизированную банковскую систему связано с затратами, но они значительно меньше, чем открытие нескольких филиалов,

Использование Интернета ведет к увеличению скорости проведения расчетов и экономии средств, т.к. на операции с физическими лицами бухгалтеру требуется не менее часа рабочего времени. В случае проведения расчетов по интернету время на операции сокращается до 15 минут.

При использовании электронного банка для проведения расчетных операций стоимость обслуживания сокращается за счет снижения себестоимости в пять – десять раз. Расход через отделение банка на одного клиента составляет 100-120 рублей, а в электронном режиме 15-20 рублей.

Сравним стоимость обслуживания одного клиента при помощи дистанционного банковского обслуживания (далее – ДБО) и в отделении банка.

Затраты на дистанционное обслуживание включают:

* Магистрант кафедры «Финансы и кредит».

- первоначальные инвестиции;
- затраты на текущую работу.

Затраты банка на расчетно-кассовое обслуживание рассчитываются

$$Z = I + R_t \cdot T$$

- где I – первоначальные инвестиции;
 R_t – текущие расходы на кассовое обслуживание
 T – время эксплуатации, мес.

Первоначальные инвестиции на внедрение ДБО рассчитываются

$$I_{dbo} = I_{po} + I_{dpo} + I_{ob} + I_i + I_{int} + I_{tech}$$

- где I_{po} – стоимость программного обеспечения ДБО;
 I_{dpo} – стоимость дополнительного программного обеспечения;
 I_{ob} – стоимость оборудования;
 I_i – стоимость сетей и выхода в Интернет;
 I_{int} – стоимость ДБО по стыковке с системами банка;
 I_{tech} – стоимость обучения персонала.

При разработке собственных систем ДБО I_{po} и I_{int} , I_{ob} отсутствуют.
 Первоначальные инвестиции при открытии отделения:

$$I_{otd} = I_{pom} + I_{ob}$$

- где I_{pom} – затраты банка на помещения;
 I_{ob} – затраты банка на компьютерную технику.

Текущие операционные расходы на кассовое обслуживание включают [1]:

1. Затраты при использовании ДБО:

$$R_t = P_{pod} + Zp + P_s + P_k$$

- где P_{pod} – оплата по обслуживанию ДБО;
 Zp – заработная плата;
 P_s – плата за каналы связи;
 P_k – косвенные расходы.

2. Затраты при открытии отделения банка:

$$R_t = Zp + P_s + P_k$$

Для сравнения расходов банка на обслуживание разными способами используют экспертные оценки. На обслуживание 1000 клиентов, срок обслуживания клиентов – 1 год и 5 лет, за первый и пятый годы обслуживания.

Стоимость оборудования, стоимость программного обеспечения, позволяющие пользоваться Интернетом и при отсутствии компьютера несколько тысяч долларов. Размер инвестиций первоначальных примерно 100-250 тыс.

долл. Ежемесячные затраты от 3 тыс. до 6 тыс. долл. Типовые разработки от 10 тыс. долл., цена их возрастает с ростом числа клиентов. Расходы на обслуживание клиентов в ДБО (по банкам «Сбербанк РФ», «ВТБ24», «Альфа-банк», «Россельхозбанк», «Уралсиб», «МДМ-банк» и др.) – в табл. 1.

Таблица 1

Расходы на обслуживание клиентов

Совокупные затраты на обслуживание клиентов, тыс. руб.			
Виды затрат	Покупная отечественная система ДБО	Собственная разработка системы ДБО	«Классическое» обслуживание через отделение банка
Стоимость системы ДБО (10000 клиентов)	1700	-	-
Вспомогательное программное обеспечение	50	50	-
Стоимость оборудования	150	150	-
Стоимость сетевой инфраструктуры	250	250	-
Стоимость интеграционных работ с ИС банка (12.5 % от стоимости ДБО)	215	-	-
Обучение персонала банка	35	-	-
Затраты на покупку (аренду) помещения отделения банка	-	-	7000
Затраты на покупку компьютерной и иной техники и банковского оборудования	-	-	500
Итого первоначальные инвестиции	2400	450	7500
Оплата поддержки системы ДБО	35	-	-
Зарплата сотрудников	50	100	140
Оплата каналов связи	20	20	-
Косвенные затраты	10	60	60
Итого текущие (ежемесячные) операционные расходы банка	115	180	200
Итого совокупные расходы банка: в первый год	3780	2610	9900
в последующие годы	1380	2160	2400

Экономически целесообразно использовать ДБО по сравнению с обслуживанием через офис банка. На дистанционное обслуживание затраты гораздо меньше, чем на обслуживание «классическое». Средние текущие расходы на обслуживание в системе дистанционного обслуживания колеблются от 21 тыс. руб. до 749 тыс. руб. в год и зависят от типа системы и количества клиентов.

Минимальные затраты на обслуживание клиента с наибольшим числом клиентов, пользующихся услугами ДБО. Вид системы, а так же степень ее развития, так же оказывают существенное влияние. Текущие затраты на обслуживание клиента в системе ДБО равно 1,12 тыс. руб. в год.

Себестоимость операции обслуживания клиентов определяется по формуле:

$$S_{\text{dbo}} = Rt / Kl \cdot Vp \cdot K$$

где Rt – совокупные затраты на ДБО за месяц;

Kl – количество клиентов, обслуживаемых в системе ДБО;

Vp – количество операций в системе;

K – коэффициент использования клиентами ДБО (примем равным 0,5 в ДБО, а 0,8 – при обслуживании в отделении банка).

Используя формулу, получим себестоимость операции обслуживания клиента в ДБО 1,15 руб., а при «классическом» – 1,25 руб.

Практические расчеты показывают, что себестоимость операции при дистанционном обслуживании ниже, чем при обслуживании в отделении. Использование автоматизированной системы экономически оправдано: для обслуживания того же числа клиентов с использованием системы ДБО, требуются меньшие затраты и объем инвестиций.

При внедрении дистанционного обслуживания выгода финансовая от внедрения не очевидна [1]. Каждое решение обладает финансовыми разными характеристиками, первоначальными инвестициями, стоимостью владения, доходом, сроком окупаемости.

Важной характеристикой использования банковского продукта является экономическая эффективность. Используются различные оценки эффективности банковских инновационных продуктов: финансовые, вероятностные, качественные, статистические. Чаще применяются три определения эффективности инвестиций в банковских инновациях три показателям:

1. NPV – приведенный чистый доход т.е. приведенная стоимость.
2. IRR – внутренняя норма рентабельности или доходности.
3. Payback period – окупаемости инвестиций.

У каждого есть как достоинства, так и недостатки, поэтому все показатели дополняют друг друга и используются в совокупности, что дает более полное понимание инвестиций в проект, о прибыли которых банк получит от внедрения инноваций. На основании оценок эффективности можно принять решение о внедрении и выгоде проекта для банка.

Один из показателей эффективности банковских инвестиций – учет затрат. Недостатками такого показателя считается невозможность оценить качество обслуживания и ситуацию на рынке, как меняются результаты деятельности участников, которые приводят к изменению бизнеса.

Используя систему ДБО, клиент и банк получают экономическую выгоду. Для определения эффективности необходимо просчитать затраты на внедрение и эксплуатацию, окупаемость и доход от использования, прибыль [1].

Оценка доходности ДБО заключается в комплексной оценке финансовых результатов от эффективности внедрения. Ни один из методов не является достаточным для оценки проекта, поэтому целесообразно определить размер выгоды от банковской деятельности ДБО, взяв за основу показатели традиционные для оценки эффективности инвестиционных проектов.

Таким образом, представляется возможным оценить эффективность внедрения банковского продукта, используя традиционные показатели, и показатели, учитывающие специфику инновационной банковской деятельности.

Это предполагает определение основных показателей внедрения системы ДБО, учитывая факторы времени, рисков вложений и инвестиций. Для этого рассчитывается чистый приведенный доход, как разница между приведенными доходами и затратами:

$$CPD = PD - PR$$

Приведенные доходы рассчитывается по формуле:

$$PD = \sum^n D_i / (1 + r)^n$$

где $\sum^n D_i$ – доход от реализации i-го этапа проекта;

r – коэффициент дисконтирования;

n – количество периодов реализации, лет.

Приведенные расходы рассчитываются по формуле:

$$PR = \sum^n R_i / (1 + r)^n$$

где $\sum^n R_i$ – затраты от реализации i-го проекта.

При $CPD > 0$ внедрение ДБО эффективно.

Коэффициент r дисконтирования – процентная ставка для перерасчета будущих расходов – доходов в текущей стоимости с влиянием фактора времени. Ставки дисконтирования при оценке в банках эффективности инновационных проектов определяются авторитарно анализом в стране экономической ситуации, ставки рефинансирования уровня инфляции, ставки кредитования межбанковского. Учитывая, что инвестиции в инновационные продукты банковские в конечном итоге приводят к увеличению банковского совокупного капитала, целесообразно ставку дисконтирования увязать с доходностью банковского капитала. Согласно [3], ставка дисконтирования рассчитывается по формуле:

$$r = D_{cc} \cdot CK / (CK + ZK) + D_{zk} \cdot ZK / (CK + ZK)$$

где D_{cc} – доходность (рентабельность капитала);

CK – собственный капитал банка;

ZK – заемный капитал;

D_{zk} – его доходность.

Метод оценки вложенных инвестиций применяется для обоснования одного проекта. При выборе между двумя или тремя проектами внедрения ДБО с разным финансированием требуется приведение к общему бюджету для их сравнения, для этого используется индекс рентабельности (ИР):

$$I_r = CPD / PR \cdot 100 \%$$

Индекс рентабельности показывает величину текущей стоимости доходов в расчете на каждый рубль чистых инвестиций в ДБО. Чем выше будет показатель доходности, тем предпочтительнее проект. Если индекс доходности получается равным единице и ниже, то проект не рентабелен. Индекс, равный единице, соответствует нулевой чистой текущей стоимости.

Для определения рентабельности ДБО используют метод, в котором – рассчитывают срок окупаемости (СО). Это срок – время, в течение которого доход принимает значение положительное. Дисконтированная величина доходов равна величине затрат капитальных. Срок окупаемости можно представить следующей формулы:

$$CO = PR / PR_s$$

где PR_s – средняя величина дохода за инвестиционный период.

При расчете показателей внедрения ДБО учитывается фактор риска.

1. Виды банковских продуктов с оценкой вероятности риска. Для расчета уровня риска при внедрении ДБО. Используем [1] классификацию по степени рисков при внедрении и использовании по группам (табл. 2).

Таблица 2

Классификация по группам риска [1]

Виды банковских продуктов	Группы риска
По цели развития банка:	
Реактивные	1
Стратегические	2
Радикальные (базовые)	3
Комбинаторные	2
Модифицирующие	1
Точечные	1
Системные	2
Нововведения:	
Выполненные собственными силами	2
Приобретенные	1
Лимитированные	1
Нелимитированные	2
Технологические	2
Продуктовые	1

2. Учет уровня общего риска в банке, по методикам, рассчитанным Центральным Банком. По положению «О порядке расчета кредитными организациями размера рыночных рисков» от 24 сентября 1999 г. N 89-П, совокупный рыночный размер риска считается по формуле [3]:

$$Rr = 12,5 \cdot (Rp + Rf + Rv)$$

где Rr – совокупный рыночный размер рисков;

Rp – процентный риск;

Rf – фондовый риск;

Rv – валютный риск.

И таким образом, рентабельность и срок окупаемости корректируются с учетом риска.

Для расчета эффективности от внедрения ДБО проанализируем данные, полученные при обследовании банков-респондентов.

Доход банка в системе банковского дистанционного обслуживания равен величии тарифов обслуживания.

Тариф на Интернет – банкинг различаются в различных банках. Они включают следующие составляющие: плату за подключение, комиссию за проведение платежей, абонентскую плату. Плата за подключение банками используется за предоставление составляющих технических системы. Плата абонентская практикуется всеми банками. Комиссия за платежи включает процент, определенный банками, который колеблется от 0 до 3 процентов, но не более 600 рублей и не менее 5 рублей. Тарифы за обслуживание колеблются от 250 до 1500 руб. Тарифы «клиент-банка» колеблются от 200 руб до 600 в месяц.

Одна операция равна 60-1500 руб. (по банкам «Сбербанк РФ», «ВТБ24», «Альфа-банк», «Россельхозбанк», «Уралсиб», «МДМ-банк» и др.), использующая WEB-сайт банка. Сравним расчетно-кассовое обслуживание филиала крупного банка и банка регионального.

Таблица 3

Тариф в «Банк-клиент»

	Размер тарифа, руб.	
	филиал иногороднего банка	региональный банк
Подключение	600	Бесплатно
Ежемесячная абонентская плата	300	500

Тариф определяет доход банка от обслуживания ДБО.

Один клиент, использующий ДБО, обеспечивает получение дохода в банках-респондентах. Также наблюдается существенный разрыв доходов по банкам: от 0,2 тыс. руб. до 4,2 тыс. руб. в год. Средний доход на одного клиента в ДБО равен 1,2 тыс. руб.

При сравнении доходов и затрат, замечаем, что использование систем ДБО экономически эффективно, при этом эффективность обслуживания ДБО составляет 7,1 %, и таким образом, системы окупаются за 5 лет.

Банки несут затраты из-за требований к защищенности и быстродействию. Внедрение Интернет-банкинга увеличивает затраты на программный аппарат банков, поэтому последние не спешат с его внедрением, хотя понимают, что это необходимо.

Список литературы:

1. Антонов К.А. Развитие инновационных систем банковского обслуживания и оценка эффективности их внедрения: дисс. ... кандидата экономических наук. – М.: МЭСИ, 2012.

2. Мочалова Л.А. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / Л.А. Мочалова, А.В.Касьянова, Э.И. Рау; под ред. д.э.н., проф. Л.А. Мочаловой. – М.: Кио-Рус, 2012. – 384 с.

3. О порядке расчета кредитными организациями размера рыночных рисков. Положение Центрального Банка Российской Федерации от 24 сентября 1999 г. N 89-П [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.consultant.ru/search.

4. Коваленко О.А. Внутренний контроль кредитной организации как один из критериев стабильности банковского сектора экономики // Ползуновский вестник. – 2006. – № 3. – С. 182-184.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА КРЕДИТОВАНИЯ СЕЛЬХОЗТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

© Фролова Н.Е.*

Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Барнаул

Сегодня государство уделяет повышенное внимание аграрному сектору экономики, реализуя аграрную политику через крупнейшие банки. В настоящей работе исследуются формы государственной поддержки системы кредитования сельхозтоваропроизводителей. Дается оценка эффективности существующих программ регулирования кредитных отношений в этой сфере.

Ключевые слова: залог, будущий урожай, сельское хозяйство, государственная поддержка, кредитование аграрного сектора.

На сегодняшний день, залог сельскохозяйственной продукции в виде будущего урожая зерна практически не используется банками. А в оставшихся, довольно редких, случаях, как в ОАО «Сбербанк» или ОАО «Россельхозбанк», накладываются условия кредитования, не доступные для широко круга товаропроизводителей.

Такой вид кредитования предназначается для удовлетворения сезонных потребностей в кредитных ресурсах сельхозтоваропроизводителей, которые не имеют достаточной залоговой базы. В настоящее время коммерческие банки работают над формированием оптимальных условий кредитования под залог будущего урожая. Кредит можно оформить на сумму до 50-70 % обязательств по кредиту (с учетом процентов на 3 месяца), однако это зависит от наличия у предприятия кредитной истории в данном банке. На оставшуюся сумму обязательств Заемщика необходимо оформление залога другого обеспечения. Кредит предоставляется в рублях на срок до 1 года. Важным ус-

* Магистрант.