

Интересна работа И.А. Аргунова. Кроме того, в 1996 году появилась книга Г.С. Пановой, подробно освящающая теорию анализа финансового состояния коммерческого банка, в том числе зарубежный опыт. Заслуживают внимания работа И.В. Ларионовой, Л.Т. Гиляровской.

Национальный банк Республики Беларусь в оценке финансового состояния кредитных организаций ориентируется преимущественно на анализ внешних проявлений проблемности. С позиции Национального банка Республики Беларусь наибольшую потенциальную опасность для интересов кредиторов, клиентов и участников банков таят систематические нарушения предписаний по обязательному резервированию, экономическим нормативам, правилам расчетов и предоставлению отчетности [4].

Стоит отметить, что предложенные рейтинговые оценки, в основном, ориентированы на финансовый сектор, а не на конечного клиента, в качестве которого выступает население страны. Поэтому с целью осуществления безопасости функционирования банковского сектора и поддержания его ликвидности и платежеспособности, необходима разработка рейтинговой методики, ориентированной на население государства.

#### Список цитированных источников

1. Обзор банковского сектора в странах ВЕ и СНГ: Центр макроэкономических исследований Сбербанка России. – М.: Ось-89, 2012. – 73 с.
2. Банковское дело: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит» / Е.П. Жарковская. – 77е изд., испр. и доп. – М.: Издательство «ОмегаЛ», 2010. – 479 с.
3. Деньги, кредит, банки: учеб. пособие / Под ред. Кравцовой Г.И. – Минск, 2005. – 450 с.
4. Финансовый анализ деятельности коммерческого банка: учебник / Е.П. Жарковская. М.: Издательство «ОмегаЛ», 2010. – 325 с.

УДК 336.71

*Кулеша Д. Ю.*

*Научный руководитель: старший преподаватель Кот Н.Г.*

## МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ РЕЙТИНГА, ОРИЕНТИРОВАННОГО НА КЛИЕНТА, ДЛЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

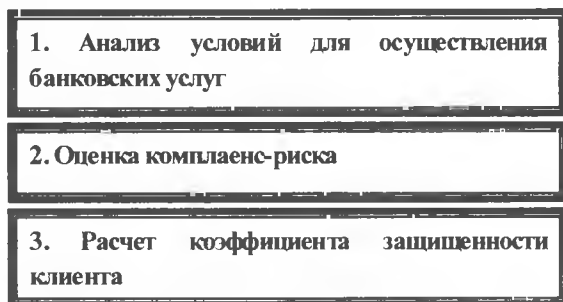
**Введение.** Каждый из субъектов рынка: Национальный банк, коммерческие банки, другие кредитные и финансовые учреждения, предприятия и организации, аудиторские фирмы, местные и республиканские органы власти, физические лица преследуют собственные цели при анализе финансового состояния банков. Однако общей целью анализа для всех субъектов является определение эффективности деятельности и степени надежности функционирующего банка. Так, без углубленного анализа финансового состояния коммерческих банков Национальный банк Республики Беларусь не сможет обеспечить как контрольные и регулирующие функции, так и надежность банковской системы в целом. На основе оценки деятельности коммерческого банка его клиенты, предприятия и население, стремятся выбрать наиболее надежный банк и определить целесообразность и перспективы дальнейших с ним взаимоотношений. Экономическая работа в банке наряду с определением класса кредитоспособности пред-

приятий-клиентов банка, проведением анализа состояния учета и отчетности, состояния заключенных договоров обязательно включает анализ финансового состояния банка, на основе которого осуществляются: принятие управленческих решений; координация деятельности различных подразделений и служб; объективная оценка результатов деятельности и перспектив развития; определение надежности и финансовой устойчивости банка-партнера, клиента, корреспондента.

Стоит отметить, что существующие методы анализа финансового состояния, в основном, ориентированы на корпоративную среду, а не на частного клиента. В силу чего, актуальным является определение такого коэффициента, который определит защищенность клиента в сфере банковского бизнеса.

**Основная часть.** Для оценки делового и репутационного имиджа банков в настоящее время используются рейтинги, позволяющие выявить место конкретного банка в банковской системе Республики Беларусь, как на внутреннем уровне, так и на международной арене. Однако, мы считаем, что существующие на сегодняшний день рейтинговые методики, в основном, ориентированы на корпоративный сектор, а не на население страны. В связи с чем, мы предлагаем использовать при определении рейтинга банков факторы, которые в большей степени будут отражать интересы самого клиента.

Основные этапы при построении рейтинга коммерческого банка представлены на рисунке 1.



*Рисунок 1 – Этапы в построении рейтинга банка*

**1 этап.** При определении привлекательности банка с точки зрения финансовых расходов для клиента необходимо проанализировать долю доходов уже для банка в разрезе услуг, связанных с осуществление платежей, открытия и закрытия счетов и т.д. Таким образом, при обработке информации на данном этапе будут определены наиболее выгодные, с точки зрения клиента, условия для осуществления банковских операций в конкретном банке.

К комиссионным доходам (расходам) относятся доходы (расходы) по оказанным (полученным) услугам, выполненным работам, сумма которых является фиксированной или определяется пропорционально сумме актива или обязательства, а также другими способами в соответствии с условиями договоров или законодательством [1]. К ним относятся: доходы (расходы) по ведению счетов, по операциям с денежной наличностью, чеками, банковскими пластико-

выми карточками и документарным операциям, ценными бумагами, иностранной валютой, драгоценными металлами и драгоценными камнями, по доверительному управлению имуществом, по операциям приема платежей в адрес третьих лиц без открытия счета и комиссионные доходы (расходы) по прочим операциям (например, за банковское хранение документов и ценностей (за исключением ценных бумаг, драгоценных металлов)).

Алгоритм расчёта:

1. Комиссионных доходы на одного клиента = комиссионные доходы : количество клиентов

2. Прибыль с одного клиента = Чистая прибыль : количество клиентов

3. Доля комиссионных доходов в чистой прибыли (на одного клиента) = Комиссионные доходы на одного клиента : Прибыль с одного клиента

Комиссия банка является доходом для банка, для клиента это расходы. И ведь именно величина комиссионных взимаемая банком является одним из ключевых факторов при выборе банка.

2 этап. В силу того, что коммерческие банки не представляют и не смогут представить собой закрытую систему, их деятельность зависит от ряда рисков. К одному из таких рисков относится комплаенс-риск (рисунок 2).

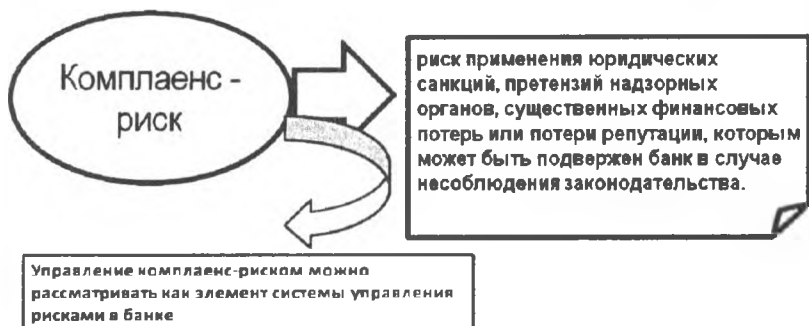


Рисунок 2 – Сущность комплаенс-риска

Исходя из этого, главной обязанностью комплаенс-контролера является осуществление внутри банка эффективной поддержки деятельности бизнес-функций для соблюдения соответствующих законов, требований внешних и внутренних нормативных документов [2].

Параметры для оценки комплаенс-риска:

1. Идентификация клиентов.
2. Сбор и хранение сведений.
3. Выявление подозрительных финансовых операций.
4. Изменение финансового состояния банка.
5. Нарушение требований законодательства Республики Беларусь в сфере предотвращения легализации доходов.
6. Возрастание количества случаев сбоев в работе электронных банковских систем.
7. Недостатки в организации системы внутреннего контроля банка.
8. Недостаточный уровень подготовки сотрудников банка.

**3 этап.** Каждого жителя той или иной страны интересует вопрос как накопления капитала, так и безбарьерного его возврата в любой удобный для вкладчика момент, т.е. его защищенность.

Предлагаемая методика расчета коэффициента защищенности клиента состоит из следующих этапов:

1. Выбор факторов для расчета.
2. Расчет коэффициентов для интегрированного расчета.
3. Вывод коэффициента.

В качестве показателей привлекательности банка для клиента будут выступать [3]:

- коэффициент обеспеченности банка ( $K1 = \text{Привлечённые средства} : \text{Кредиты выданные}$ );
- коэффициент доходности банка ( $K2 = \text{Дивиденды} : \text{Прибыль}$ );
- коэффициент маркетинговой активности банка ( $K3 = \text{Маркетинговые услуги} : \text{Прибыль}$ );
- коэффициент ассортиментного перечня ( $K4 = \text{Перечень рассчитываемого банка} : \text{Перечень НБ РБ}$ );
- коэффициент оснащённости банка ( $K5 = \text{Стоимость основных средств} : \text{Прибыль}$ );
- коэффициент выполнения обязательств ( $K6 = \text{Кредиты выданные} : \text{Расчётная сумма депозитов}$ ).

Предложенный коэффициент защищённости потребителя определяется как среднегеометрическое произведение рассчитанных коэффициентов.

Предложенная методика определения рейтинга банка позволит оценить реальную ситуацию для конечного заинтересованного лица, в качестве которого выступает клиент банка, и тем самым повысит доверие не только к банковскому сектору, но и к самой стране.

#### Список цитированных источников

1. Банковское дело: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит» / Е.П. Жарковская. – 77е изд., испр. и доп. – М.: Издательство «ОмегаЛ», 2010. – 479 с.
2. Деньги, кредит, банки: учеб. пособие / Под ред. Кравцовой Г.И. – Минск, 2005. – 450 с.
3. Финансовый анализ деятельности коммерческого банка: учебник / Е. П. Жарковская. – М.: Издательство «ОмегаЛ», 2010. – 325 с.

УДК 330.322

*Левчук Д.А.*

*Научный руководитель: ст. преподаватель Небелюк В.В.*

## **ТЕНДЕНЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ЛИЗИНГА И ФРАНЧАЙЗИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Целью настоящей работы является изучение тенденции инвестиционной деятельности на примере лизинга и франчайзинга в строительстве, рассмотрение актуальных проблем, характерных для этих направлений.

Актуальность проведенного исследования обоснована востребованностью современных форм и способов привлечения в широких масштабах националь-