

## АНАЛІЗ ПРИБУТКОВОСТІ БАНКІВСЬКИХ ПРОДУКТІВ ЯК СКЛАДОВА СИСТЕМИ АНАЛІЗУ ПРИБУТКУ БАНКУ

На сьогоднішній день банківські установи України мають достатньо велику продуктову лінійку, виконують розрахунково-касове обслуговування, кредитування, депозитні і валютні операції, здійснюють інвестиційну діяльність. Перелік стандартний, але може бути значно більшим чи меншим у кожного конкретного банку. В умовах жорсткої конкуренції діяльність банків спрямована на розширення клієнтської бази, зростання обсягів збуту власних продуктів, завоювання позицій на ринку та підвищення рівня прибутковості. Проте, орієнтація діяльності виключно на розширення продуктового ряду та збільшення обсягів збуту може призвести до негативних фінансових результатів. Тут необхідно дотримуватись зваженого підходу, оскільки будь-який новий продукт пов'язаний із значними витратами, які не завжди компенсуються отримуваними доходами [1].

У зв'язку з цим, все більшої актуальності набувають питання аналізу прибутковості окремих банківських продуктів з метою прийняття управлінських рішень стосовно оптимізації продуктового асортименту банку, необхідності його розширення або удосконалення, доцільності реалізації окремих продуктів та, як результат, збільшення обсягу прибутку банківської установи.

Під банківським продуктом варто розуміти однорідні послуги, надані клієнтам на ринку банківських послуг, які об'єднані за певними ознаками.

Існує декілька класифікаційних ознак банківських продуктів, які дозволяють провести всебічний аналіз [3]. В узагальненому вигляді класифікація банківських продуктів наведена на рисунку 1.

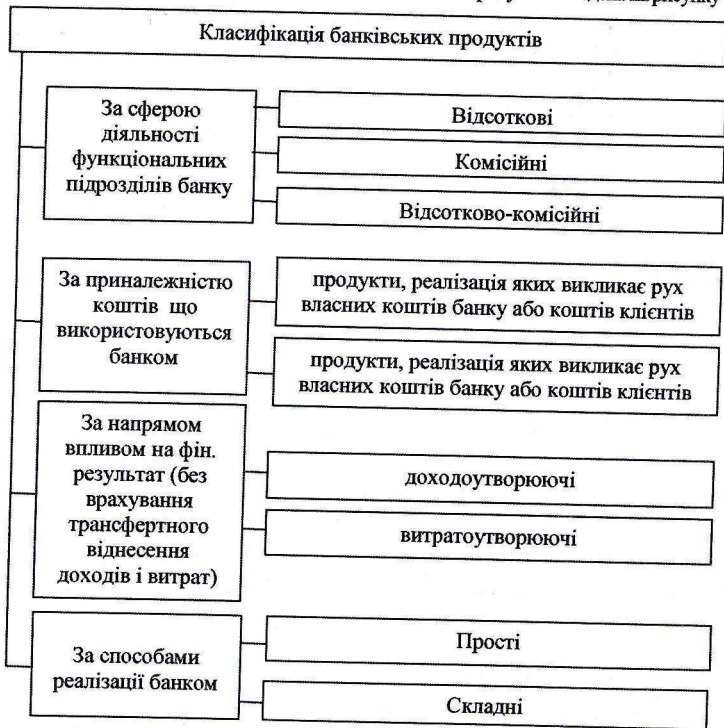


Рисунок 1 – Класифікація банківських продуктів

Аналіз прибутковості окремих банківських продуктів необхідно розглядати як комплексну систему, що є важливою складовою системи фінансового менеджменту в банку, оскільки реалізація ефективних продуктів сприяє досягненню цілей діяльності банку відповідно до обраної стратегії.

Оцінка прибутковості продуктів передбачає систему заходів, методів та принципів визначення якісних та кількісних характеристик продуктів, які банк пропонує клієнтам, проведення аналізу цих властивостей та прийняття відповідних управлінських рішень на основі отриманої інформації. Оцінка дозволяє виявити, наскільки успішно є стратегія виробництва окремих продуктів та яким чином вона сприяє досягненню цілей діяльності банку [2].

Процес визначення прибутковості окремого банківського продукту взаємопов'язаний з аналізом ефективності діяльності окремих підрозділів, центрів відповідальності та бізнес-напрямків в цілому. Відповідно, можна виділити ряд суб'єктів, які будуть задіяні у системі аналізу прибутковості продуктів. Дані групи суб'єктів мають власну мету аналізу та джерела інформації, які забезпечують ефективність аналітичної роботи, виконання поставлених завдань.

Научно систему аналізу прибутку демонструє наступна таблиця.

Таблиця 1

Система аналізу прибутковості банківських продуктів

Об'єкт	Система	Стратегічний рівень	Тактичний рівень	Оперативний рівень
Прибутковість банківського продукту	Суб'єкти	Правління банку, куратори бізнес-напрямків	Керівники центрів відповідальності, підрозділів обліку та аудиту, відділу бюджетування	Фінансово-аналітичний відділ, відділ маркетингу
	Завдання	Встановлення орієнтирів щодо розміру прибутку від діяльності майбутнього періоду, яке обумовлює розмір майбутньої прибутковості продуктів як складової фінансового результату	Визначити шляхи зниження собівартості через виключення неприбуткових продуктів, операцій, формування методики досягнення бажаного рівня прибутковості продуктів	Оперативний вплив на собівартість продукту
	Інструменти	Побудова факторної моделі, яка описує залежність результативного показника від обраних факторів	Розрахунок собівартості продукту; система коефіцієнтів для визначення прибутковості продукту	Порівняння собівартості продукту з її плановим значенням; здійснення аналізу відхилень
	Джерела інформації	Дані про діяльність банку за минулий період, відображені в бухгалтерському обліку, звітності та інших джерелах; дані управлінського обліку	Дані управлінського обліку, дані звітності підрозділів за рік	Планові і фактичні показники реалізації продуктів; технологічні картки

Метою аналізу є визначення ефективності окремих продуктів для підвищення прибутковості діяльності банку в цілому.

При проведенні аналітичного дослідження прибутковості банківських продуктів можна виділити наступні етапи:

- 1) уточнення об'єктів, мети та задач аналізу, складання плану аналітичної роботи;
- 2) визначення відповідальних за проведення аналізу та розподіл обов'язків;
- 3) розробка системи синтетичних і аналітичних показників, за допомогою яких характеризується прибутковість окремих продуктів;
- 4) збирання і підготовка необхідної для аналізу інформації (перевіряється її точність, приводиться до порівняного вигляду і т.д.);

5) оцінка банківських продуктів, калькуляція доходів та витрат за окремими продуктами, як основних джерел формування прибутку продукту, що визначають собівартість та дохідність банківських продуктів;

6) проведення порівняння отриманих результатів з плановими показниками звітного року, фактичними даними минулих років, з показниками конкурентів, визначення конкурентоспроможності продуктів;

7) виконання факторного аналізу: виділення факторів і визначення їх впливу на результат;

8) виявлення невикористаних і перспективних резервів підвищення прибутковості окремих продуктів, та, як результат, прибутку банку в цілому;

9) оцінка прибутковості з урахуванням дії різних факторів і виявлених невикористаних резервів та розробка заходів щодо їх використання.

Така послдовність виконання аналітичних досліджень є найбільш доцільною з точки зору теорії і практики аналізу банківської діяльності, забезпечує ефективність аналізу.

Оцінка прибутковості банківських продуктів повинна базуватися на розвинутій системі управлінського обліку, що має забезпечувати збір, накопичення, аналіз та використання інформації про якісні та кількісні параметри у розрізі окремих банківських продуктів, а також щодо продуктового портфелю в цілому.

Отже можна зробити висновок, що впровадження системи аналізу прибутковості продуктів дозволяє виключити чи довести до мінімуму втрати банку від реалізації неефективних продуктів, визначити найбільш і найменш рентабельні банківські продукти та оптимізувати асортиментну політику, що сприятиме зростанню обсягу отримуваного прибутку та підвищенню ефективності існуючих систем аналізу та планування прибутку.

#### Література:

1. Лисянська, О. О. Прибутковість банківського продукту як складова системи формування прибутку банку [Текст] / О. О. Лисянська // Економічний простір. – 2011. – № 48/2. – С. 103-110.

2. Седих, О. Е. Оцінка ефективності управління продуктами банку [Текст] / О. Е. Седих // Економічний простір. – 2009. – № 22/1. – С. 176-184.

3. Житний, П. С. Облікова інформація як база для управління і побудови вертикальної моделі оцінки дохідності банку [Електронний ресурс] / Національна бібліотека України ім. В. І. Вернадського. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/> – Назва з домашньої сторінки Інтернету.

4. Александрова, Е. В. Формування продуктового ряду комерційного банку в умовах фінансово-економічної кризи [Електронний ресурс] / Національна бібліотека України ім. В. І. Вернадського. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/> – Назва з домашньої сторінки Інтернету.

Магомедов Р. И.

асистент

кафедры теоретической физики

Магомедов И. И.

доцент

кафедры прикладной математики

Дагестанского Государственного университета

г. Махачкала, Республика Дагестан, Россия

### МОДЕЛИРОВАНИЕ ДЕНЕЖНЫХ ВКЛАДОВ И МАТЕРИАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ БАНКА С ПОМОЩЬЮ ПАРАБОЛИЧЕСКОГО УРАВНЕНИЯ

Обозначим через  $N$  число денежных вкладов банка. Денежные вклады различных вкладчиков отличаются друг от друга. Обозначим через  $x(t)$  денежный вклад в банк каждого вкладчика ко времени  $t$ . Эти вклады со временем меняются. Для построения непрерывной модели будем считать эту функцию  $X(t)$  непрерывной и дифференцируемой. Вычислим производную функции  $X(t)$ , как предел

$$\frac{dx(t)}{dt} = \lim_{\Delta t} \frac{x(t + \Delta t) - x(t)}{\Delta t} \quad (1)$$