СОДЕРЖАНИЕ

**потребительский кредитование**

Введение

1. Потребительский кредит в рыночных условиях

1.1. Сущность, роль и формы потребительского кредитования

1.2. Западный опыт использования потребительского кредита

1.3. Проблемы потребительского кредитования в РФ

2. Анализ кредитования населения на примере ООО «Уралкапиталбанк»

2.1. Анализ кредитных операций

2.2. Анализ условий кредитования

2.3. Риски сторон при выдаче потребительского кредита

2.4. Анализ финансовых результатов банка

3. Совершенствование выдачи потребительского кредита в коммерческом банке

3.1. Совершенствование законодательства о потребительском кредитовании

3.2. Перспективы развития потребительского кредитования

3.3. Примеры ЭММ при выдаче потребительского кредита

Заключение

Список использованной литературы

Приложения

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность выбранной темы обуславливает, что кредитование является неотъемлемой частью работы любого банка.

Одним из видов кредитования является потребительское кредитование, или кредитование физических лиц. Доля данного вида кредитования постоянно увеличивается, что объясняется неуклонным ростом благосостояния населения Российской Федерации.

Схема потребительского кредитования в банке давно отлажена. В то же время можно отметить единственный недостаток: схема получения потребительского кредита очень сложна. С одной стороны это помогает обезопасить банк невозврата кредитов. С другой стороны, в большинстве других банков данная схема значительно упрощена.

Банковская система - одна из важнейших и неотъемлемых структур рыночной экономики. Развитие банков и товарного производства и обращения исторически шло параллельно и тесно переплеталось. При этом банки, проводя денежные расчеты, кредитуя хозяйство, выступая посредниками в перераспределении капиталов, существенно повышают общую эффективность производства, способствуют росту производительности общественного труда.

Основную часть прибыли банк получает от своих ссудных операций. Этим определяется роль и значение банковского персонала, занятого выдачей кредитов. От объема и качества и кредитного портфеля в значительной степени зависит финансовый успех банка благосостояние его акционеров и вкладчиков.

Главная задача банка - работа с населением, живыми людьми. От того, насколько четко функционируют учреждения банка, в немалой степени зависит социальное самочувствие его клиентов и, следовательно, общественная атмосфера.

В теории и практике очень мало внимания уделяется тому, что вид, качество и реализация решений по выдаче кредитов в большой степени связаны с личностью и культурными характеристиками служащих банков. С помощью людей работающих в кредитном учреждении, можно «определять» риск кредитования и влиять на него. Поэтому очень важно правильно строить отношения не только с клиентами, но и между руководящими работниками и рядовыми сотрудниками. Качественный уровень кредитной деятельности Сберегательного банка характеризует то, как осуществляется сотрудничество меду различными подразделениями, задействованными в кредитной деятельности, как построена взаимосвязь между филиалами и центральным аппаратом, как проводятся кредитные переговоры с клиентом и как проходит процесс принятия решений о кредитовании. Именно этот пласт взаимоотношений в банке и является выражением господствующей кредитной культуры.

Цифры, факты, процессы - это лишь малая, видимая, лежащая на поверхности часть кредитной деятельности. Как у айсберга, в кредитовании основные механизмы принятия решений скрыты от поверхностного рассмотрения, находятся «под поверхностью воды». Значительная часть этого механизма, именно то, что лежит в основе видимых процессов. остается в тайне: шкала ценностей, нормы, образцы мышления, ориентировки, власть, конфликты, престиж, страх и т.д. Именно они влияют на поведение человека, управляют им и в определенной степени влияют на решения, принимаемые в ходе кредитования. Но об этих движущих импульсах всего механизма кредитной деятельности говорится очень мало. Они неясны и пока не познаны.

Основная цель данной работы – на примере банка России рассмотреть организацию потребительского кредитования, выявить круг проблем, с которыми сталкивается банк показать возможные пути их решения.

В качестве объекта для исследования рассматривается коммерческий банк - ООО Уралкапиталбанк.

Поставленная цель обуславливает структуру работы.

Во введении обосновывается актуальность выбранной темы, определена цель и структура работы.

В первой главе работы отражены теоретические аспекты рассматриваемой проблемы: рассмотрены сущность, функции и принципы кредита, роль потребительского кредитования среди всех форм кредитования и дано понятие и характеристика этапов организации потребительского кредитования в банках.

Во второй главе на основе комеерческого банка ООО Уралкапиталбанк проведен анализ кредитных операций, условий кредитования и рисков сторон при выдаче потребительского кредита.

Третья глава посвящена совершенствованию выдачи потребительского кредита в коммерческом банке.

В заключении сделаны выводы по работе.

Информационной базой для исследования является устав банка, отчетность отдела по потребительскому кредитованию, информация по сайту банка, журнальные статьи ведущих экономистов и банкиров, согласно изученной темы.

1. ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ КРЕДИТ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

1.1 Сущность, роль и формы потребительского кредитования

Потребительским кредитом является кредит, предоставляемый физическому лицу (потребителю) на приобретение товаров (работ, услуг) для удовлетворения его потребительских нужд [12, с. 134].

Формами потребительского кредита являются финансовый потребительский кредит и товарный потребительский кредит.

Финансовым потребительским кредитом является кредит, предоставляемый потребителю в виде денежных средств для оплаты приобретенных товаров (услуг).

Организациями, предоставляющими финансовый потребительский кредит, являются банки или иные кредитные организации.

Товарным потребительским кредитом является кредит, предоставляемый потребителю в виде рассрочки оплаты за приобретенные товары, выполненные работы или оказанные услуги.

Организациями, предоставляющими товарный потребительский кредит, являются предприятия-производители или организации, реализующие потребительские товары (работы, услуги) [12, с. 135].

Потребительский кредит предоставляется по договору потребительского кредита (далее — договор) на условиях платности, срочности и обеспеченности в соответствии с правилами предоставления потребительского кредита.

Потребительский кредит предоставляется физическим лицам, имеющим доходы от результатов своей деятельности, пенсию и иные доходы (далее — доходы).

Потребительский кредит – «это продажа торговыми предприятиями потребительских товаров с отсрочкой платежа или предоставление банками ссуд на покупку потребительских товаров, а также на оплату различного рода расходов личного характера (плата за обучение, медицинское обслуживание и т.п.)» [14, с. 57].

В отличие от других кредитов, объектом потребительского кредита могут быть и товары, и деньги. Товарами, продаваемыми в кредит, как и оплачиваемыми за счёт банковских ссуд, являются предметы потребления длительного пользова­ния. Субъектами кредита, с одной стороны, выступают кредиторы, в данном случае – это коммерческие банки, специальные учреждения потребительского кредита, магазины, сберкассы и другие предприятия, а с другой стороны – заемщики – люди. Во Франции около 1/4 всего потребительского кредита предоставляется банками и 3/4 – специализированными кредитными учреждениями. Но поскольку последние получают необходимые им средства в большей мере за счёт банковских ссуд, то фактически 9/10 всей суммы потребительского кредита предоставляется банками. Погашается потребительский кредит в разовом порядке или с расчётного платежа [13, с. 54].

1. Кредит с разовым погашением. Сюда относятся текущие счета, открываемые покупателем на срок 1-1,5 месяца в универмагах и других предприятиях розничной торговли; в пределах предоставленных кредитов они покупают товары и, по истечении установленного срока, единовременно погашают свою задолженность. Потребительский кредит с разовым погашением включает также кредиты в виде отсрочки платежа (за услуги коммунальных предприятий, врачей и медицинских учреждений).
2. Кредит с рассрочкой платежа, основная часть потребительского кредита (в США – 3/4 всей его суммы) составляют кредиты с рассрочкой платежа.

Через различные формы потребительского кредита обслуживается всё возрастающая доля розничного товарооборота. «Особое развитие потребительский кредит получил в условиях общего кризиса капитализма (главным образом после 2-ой мировой войны 1939-1945) в связи с резким усилением несоответствия между ростом производ­ства и ограниченностью платёжеспособного спроса трудящихся». [15, с 40].

Кредит в экономике страны, выполняет определённые функции:

1. обличает перераспределение капиталов между отраслями хозяйства и тем самым способствует образованию средней нормы прибыли;
2. стимулирует эффективность труда;
3. расширяет рынок сбыта товаров;
4. ускоряет процесс реализации товаров и получения прибыли;
5. является мощным орудием централизации капитала;
6. ускоряет процесс накопления и концентрации капитала;
7. обеспечивает сокращение издержек обращения:

* связанных с обращением денег;
* связанных с обращением товаров.

Кредит играет большую роль в обеспечении сокращения издержек обращения, связанных с обращением товаров и металлических денег. Благодаря тому, что потребительский кредит ускоряет реализацию товаров, сокращаются издержки, связанные с их упаковкой и хранением. Экономия же на издержках обращения металлических денег достигается:

* развитием системы безналичных расчётов. На основе развития кредитов и банков создаются возможности производства платежей без участия наличных денег путём перевода денежных средств со счёта должника на счёт кредитора;
* увеличением скорости обращения денег. С помощью кредита свободные денежные капиталы и сбережения помещаются их владельцами в банки, а последние путём предоставления ссуд пускают их в оборот. Оборот денег ускоряется также тем, что покупка товаров в кредит исключает необходимость предварительного накопления денег, а долг может оплачиваться немедленно после получения дохода. Таким образом, кредит и кредитная система сводят до минимума резерв денег как покупательного и платёжного средств у каждого отдельного физического и юридического лица;
* заменой металлических денег кредитными – банкнотами. По мере того, как с развитием капитализма развивается кредит и банки, металлические деньги всё больше замещаются кредитными деньгами, обеспечивая всему классу капиталистов огромную экономию на издержках обращения денег. Начиная с первой мировой войны, в большинстве капиталистических стран, а с периода мирового экономического кризиса 1929-1933 г.г. во всех странах металлические деньги перестали выполнять функции средств обращения и платежа. С этого времени металлические деньги внутри страны полностью заменены кредитными деньгами и кредитными операциями.

«Кредит, преодолевая границы обращения полноценных наличных денег, расширяет тем самым границы развития производства». [14, с. 57]

Потребительский кредит очень хорошо стимулирует эффективность труда. Получая заработную плату, недостаточную для покупки за наличный расчёт ряда товаров, в частности предметов длительного пользования, люди имеют возможность покупать эти товары в кредит или брать кредит под их покупку. Впоследствии, деньги за эти товары должны быть выплачены, поэтому каждый, взявший в кредит, старается продержаться на своём рабочем месте, как можно дольше, т.е. на более долгий промежуток времени. Только так он может быть уверенным в своих силах выплатить кредит и зарекомендовать себя перед кредиторами, как честное и добросовестное лицо, для дальнейших связей.

Но, как говорится в одной пословице: «Тот, кто берёт взаймы, продаёт свою свободу». И ведь действительно, потребительский кредит может оказаться «долговой ямой» так как, лишаясь заработка в результате безработицы или по ещё какой-либо причине, может возникнуть такая ситуация, что люди не смогут погашать свою задолженность. Важно так же заметить, что потребительский кредит уменьшает текучесть кадров посредством того, что вынуждает людей, как можно крепче держаться за своё рабочее место. Уменьшение текучести кадров благоприятно влияет на экономику страны. В итоге, нужно сказать, что потребительский кредит является очень сильным фактором подъёма народного благосостояния.

Но, как говорится, не бывает плохого без хорошего, а хорошего без плохого, так и здесь. Следует учесть, что «потребительский кредит, временно форсируя рост производства, и создавая видимость высокой коньюктуры, в конечном счёте, может способствовать выходу производства за рамки платёжеспособного спроса населения, нарастания перепроизводства и обострению экономических кризисов»[16, с.456].

Правила предоставления потребительского кредита устанавливаются организацией, предоставляющей потребительский кредит в соответствии с настоящим Законом.

Правила предоставления потребительского кредита должны быть доступны для всеобщего ознакомления и содержать условия предоставления потребительского кредита, а также сведения о размере кредита, сроке его предоставления, процентной ставке, графике осуществления выплат потребителем.

Продажа товаров (работ, услуг) в кредит производится по ценам, действующим на день продажи. Последующее изменение цен на реализованные товары (работы, услуги) не влияет на обязательства сторон договора.

1.2 Западный опыт использования потребительского кредита

В развитых странах потребительское кредитование приносит банкам львиную долю доходов. Почти все крупные покупки совершаются в кредит. В Европе количество пользующихся потребительскими кредитами в 50 раз превышает российские показатели, а в США и того больше - в 75 раз.

Решающую роль играет цена кредита. Если взять, скажем, кредит на покупку автомобиля в Великобритании, то цена его составляет 2-3 процента в год, в то время как у нас - до 35-50 процентов годовых.

Размер кредита определяется доходами и кредитной историей клиента. Существуют специальные бюро, где банк может получить кредитную историю своего заемщика. У нас о них только говорят. На всем постсоветском пространстве только в Армении пока удалось создать такой институт.

В любом случае, чтобы получить заем, клиент должен иметь текущий счет в банке. В Великобритании, например, для открытия счета необходимо прожить не менее полугода, предоставить "документы подтверждения адреса" (оплаченные счета за газ, телефон, свет с вашей фамилией и адресом). При недостаточном сроке проживания банк потребует ходатайство с места работы и попросит заплатить первоначальный взнос. Также банк может поинтересоваться совокупным годовым доходом, местом жительства за последние три года, годом рождения и так далее.

Почти все магазины предоставляют возможность купить дорогостоящий товар в рассрочку от одного года до трех лет. Выбор за клиентом. У кредитной карты более высокий процент, чем при покупке в рассрочку, зато долг погашается в любое время, а не в строго определенное.

Для покупки товара в рассрочку от клиента потребуют предоставить подтверждение адреса, а также информацию о текущих счетах. Если фирма дотошная, она может перепроверить информацию, запросив налоговую инспекцию о том, зарегистрирован ли клиент по указанному адресу, или уточнив данные о регистрации его автомобиля. Для более крупного займа потребуется справка о доходах за последние два-три года.

В США около 90 процентов новых автомобилей покупается в кредит. Как правило, кредитует покупателя сам изготовитель. Типичные сроки - два, три или четыре года с ежемесячной выплатой от 299 до 499 долларов. Размер первого взноса зависит от стоимости машины и составляет 5-10 процентов. Источником кредита может быть и банк, но там, как правило, процентная ставка выше.

В Великобритании очень выгодно брать в долг небольшие суммы денег, например, на покупку бытовой техники. Стоимость таких кредитов не превышает 5-6 процентов годовых. Кредит на покупку машины оформляют, как правило, на три года. При этом цена автомобиля увеличивается примерно на 8-10 процентов.

Французы за кредит на покупку автомобиля платят 7-8 процентов в год, на покупку бытовой техники - около 10 процентов.

Потребительские кредиты в Германии стоят от 9 до 12 процентов годовых (при условии что кредит выдается на три года). Если человек имеет приличный вклад в каком-нибудь банке, то он ссудит его деньгами под 5-6 процентов годовых. Правда, под залог этого самого вклада.

В Германии потребительские кредиты составляют 23 процента ВВП, во Франции - 81 процент, в Польше - 31 процент, а в России пока всего 16 процентов. Один из основных источников кредитования - депозиты. В Германии объемы депозитов крупных банков составляют 96 процентов ВВП, во Франции 66 процентов, в Польше - 38 процентов, тогда как в России - лишь 23 процента.

1.3 Проблемы потребительского кредитования в РФ

Тенденция к росту объемов потребительского кредитования в России сохраняется уже не первый год. В прошлом году физические лица получили в виде кредитов банков почти 300 миллиардов рублей, что почти на 50 процентов больше, чем в 2002 году. За шесть месяцев этого года объем кредитов достиг 440 миллиардов. Однако кризис, который волной прокатился этим летом по коммерческим банкам, может внести свои коррективы. В условиях кризиса населению очень выгодно брать потребительские кредиты в банках. Особенно в проблемных, потому что деньги можно будет не возвращать, если банк попадет под внешнее управление. По этой причине большинство банков стараются ограничить выдачу кредитов.

Все это было характерно для первого «посткризисного» месяца. Некоторые эксперты заговорили было о том, что до конца нынешнего года россияне недополучат более 112 миллиардов рублей займов. Но в ситуацию на рынке потребительских кредитов неожиданно активно вмешались иностранцы. Они вовремя сообразили, что россияне не только охотно берут в долг, но и хорошо возвращают банкам деньги. По разным данным, невозврат кредитов сейчас составляет всего 3-6 процентов, что ниже, чем в Польше или в Чехии.

Иностранцы и раньше присутствовали в этом секторе рынка. По оценкам банковских аналитиков, в десятке нынешних лидеров потребительского кредитования четыре банка с иностранным участием в капитале. В отличие от российских кредитных учреждений в этих банках не скрывают роста объемов потребительского кредитования, так в крупнейшем из них только за июнь объем этой услуги увеличился на 40 процентов.

Но в конце лета сразу три крупнейших иностранных оператора объявили о своих амбициозных планах. Они приобрели солидные доли, а то и контрольные пакеты акций российских банков или открыли свои дочерние банки. При этом все три новых игрока намерены стать лидерами российского рынка потребительского кредитования, увеличив его объемы в ближайшее время в несколько раз.

По мнению экспертов, после выхода крупнейших иностранных операторов на российском рынке потребкредитования может остаться всего 10 игроков, из которых 5-6 иностранных банков и 4-5 - отечественных. Российские игроки признают, что угроза передела рынка вполне реальна, так как опыт в области кредитования населения у иностранцев выше.

Для наших банков это может быть и плохо, но для частных кредиторов очень даже хорошо. Благодаря возросшей активности иностранцев потребительское кредитование существенно ускорится и условия кредитования станут вполне приемлемыми для всех желающих взять потребительский кредит.

Труднее всего отечественным банкам будет конкурировать с иностранными по стоимости кредитных ресурсов. Наши банки привыкли "сдирать с клиента семь шкур".

Зачастую заемщик не смотрит, какая процентная ставка указывается в кредитном договоре, который он подписывает. А банки в своей рекламе не указывают реальные ставки, по которым обходится кредит с учетом всех комиссий. В рекламе, например, говорится, что кредит выдается на 10 месяцев, первоначальный взнос - 10 процентов от стоимости товара, а стоимость кредита - 10 процентов. Кредитор наивно полагает, что кредит выдается всего под 10 процентов годовых в рублях. На самом же деле он обойдется в 26 процентов годовых. Кроме того, придется ежемесячно платить 2 процента от остатка ссуды.

Изначально комиссии не включаются в процентные ставки. Делается это по вполне понятным причинам: чтобы высокие проценты не отпугивали клиентов. Комиссия - российское законодательство в никак не ограничивает банк на этот счет, так что он может вводить комиссии на свое усмотрение. В итоге экспресс-кредитование считается одним из самых прибыльных на сегодня видов бизнеса. Заработки банка превышают затраты на 40-80 процентов.

Считается, что более дешевые ресурсы позволят иностранцам демпинговать на рынке потребкредитования. Но это не совсем так. Постепенное снижение ставок по экспресс-кредитам произойдет до уровня 18 процентов годовых в рублях, но в долгосрочной перспективе. Сейчас использование самого популярного вида кредитования обходится заемщику в 22-29 процентов годовых в рублях (без учета комиссий по ведению счета и различных дополнительных платежей). И никаких резких снижений ставок не предвидится. На первом этапе конкуренция, вероятнее всего, скажется в изменении условий кредитования, которые станут более комфортными. Будут сокращаться сроки рассмотрения заявок и выдачи кредита, продлятся часы работы клерков, расширится сеть пунктов погашения кредитов. Клиенты западных компаний смогут получать кредит на сумму до 500 долларов по почте.

Несколько особняком от обычных потребительских кредитов стоят займы на покупку автомобилей. Его оформить трудней всего. Зарплата кредитора должна быть достаточной для того, чтобы ежемесячные платежи не превышали 50 процентов от нее. Причем, большинство банков требуют сведения о «белой» зарплате, тогда как огромная часть россиян до сих пор получает «черные» зарплаты. Машину, взятую в кредит, нужно обязательно застраховать, зачастую в определенной компании у которой с банком есть договор. Страховка там обойдется владельцу автомобиля дороже, чем к какой-нибудь другой компании.

Существует верхний возрастной предел для получения - это 50-55 лет. Это наши банки не сами выдумали, так поступают их иностранные коллеги. Но там, за границей, в этом возрасте люди уже выходят на пенсию, а у нас как раз достигают максимума своего материального уровня. Таким образом, «слепая калька» приводит к потере клиентов и прибыли.

2. АНАЛИЗ КРЕДИТОВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «УРАЛКАПИТАЛБАНК»

ООО «УралКапиталБанк» - универсальный коммерческий банк, успешно работающий на рынке банковских услуг Республики Башкортостан с 1993 года.

Банк создан 30 сентября 1993 года с наименованием Коммерческий Банк «Недра» с уставным капиталом в размере 100 000 рублей. На протяжении всей своей истории Банк работал успешно и прибыльно, практически без потерь прошел через кризис, поразивший в 1998 году российскую банковскую систему. Своевременное проведение расчетов, выполнение всех обязательств перед клиентами, готовность к сотрудничеству позволили Банку не только сохранить, но и существенно упрочить достигнутые позиции.

В октябре 2003 году сменился состав участников Банка. Уставный капитал Банка увеличился до 32 000 000 рублей. В Банк пришла новая команда высококвалифицированных специалистов и менеджеров.

В клиентскую базу Банка вошли предприятия, организации и компании республики различных отраслей (строительной, нефтехимической, сельского хозяйства, торговой и других).

В связи с расширением сфер деятельности банка было принято решение о переименовании банка. В соответствии с решением Общего собрания Участников банка наименование банка в мае 2004 года изменено на «Общество с ограниченной ответственностью коммерческий банк «Уральский капитал», сокращенное название ООО «УралКапиталБанк».

В декабре 2005 года Уставный капитал Банка увеличился до 47 000 000 рублей, в сентябре 2006 года – до 114 900 000 рублей, в марте 2007 года - до 175 000 000 рублей.

В настоящее время ООО «УралКапиталБанк» является универсальным банком, предоставляющим полный комплекс услуг корпоративным и частным клиентам. Клиентами банка являются свыше 650 юридических лиц и предпринимателей, более 6700 физических лиц.

Руководство банка включает следующие подразделения:

Совет директоров

Председатель Совета директоров: Камилов Дамир Феликсович

Члены Совета директоров: Тажитдинов Илшат Азаматович, Новиков Георгий Анатольевич, Шуваров Рустам Айратович, Хусаинов Урал Анасович

Правление Банка

Председатель Правления: Алексеев Роман Анатольевич Кандидатура на должность Председателя Правления выдвинута Участником Банка Новиковым Г.А.

Заместители Председателя Правления: Шакирова Рашида Габбасовна Халиуллин Марат Зиевич

Члены Правления:Алексеев Роман Анатольевич - Председатель Правления Шакирова Рашида Габбасовна - Заместитель Председателя Правления Халиуллин Марат Зиевич - Заместитель Председателя Правления Беленкова Альфира Венеровна - Главный бухгалтер Догадина Татьяна Мидхатовна - Начальник отдела экономического анализа

Головной офис ООО «УралКапиталБанк» расположен по адресу: 450071, г. Уфа, ул. Рязанская, 10, (347) 232-99-11 uralcapital@ufanet.ru

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Доп. офис "Цюрупа"  Уфа, Цюрупа, 80.  (347) 273-73-90 | Доп. офис "Юрюзань"  Уфа, пр. Октября, 91.  (347) 233-61-35 | Доп. офис "Проспект"  Уфа, пр. Октября, 132/3.  (347) 292-69-05 |
| Доп. офис "Инорс"  Уфа, Фронтовых бригад, 10.  (347) 239-49-16 | Доп. офис "Первомайский"  Уфа, Первомайская, 29.  (347) 260-03-62 | Доп. офис "Солнечный"  Стерлитамак, Коммунистическая, 90.  (3473) 22-95-42 |

2.1 Анализ кредитных операций

Поскольку информация по банку является закрытой, анализ кредитных операций будем проводить по дополнительному офису «Первомайский».

Кредитные ресурсы, находящиеся в распоряжении д/о формируются за счет:

* средств юридических лиц, находящихся на счетах в д/о, в том числе средств, привлеченных в виде срочных вкладов(депозитов);
* вкладов физических лиц, привлекаемых на определенный срок и до востребования;
* иных привлеченных средств.

Далее на основании данных по кредитным ресурсам оценим динамику деятельности дополнительного офиса за 2006-2007 гг.(см. табл. 1).

Таблица 1

Динамика деятельности дополнительного офиса за 2006-2007 гг. (млн.руб.)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2006 год | 2007 год | Отклонение | |
| Абсолютное | Относительное |
| А | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Доходы и прибыль банка | 16,4 | 15,1 | -1,3 | 92,07 |
| Расходы и убытки | 15,9 | 14,3 | -1,6 | 89,94 |
| Нераспределенная прибыль | 0,5 | 0,2 | -0,3 | 40,00 |
| Капитал | 0,5 | 0,2 | -0,3 | 40,00 |
| На расчетных счетах | 4948 | 5142,4 | 194,4 | 103,93 |
| В расчетах | 75,4 | 76,1 | 0,7 | 100,93 |
| Ценные бумаги | 1388 | 1469 | 81 | 105,84 |
| Вклады населения | 3484,6 | 4010 | 525,4 | 115,08 |
| Итого привлеченных средств | 14134,1 | 11490,1 | -2644 | 81,29 |
| Прочие пассивы | 9,4 | 11,3 | 1,9 | 120,21 |
| Всего ресурсов | 14143,5 | 11509,7 | -2633,8 | 81,38 |
| Кредиты юридическим лицам | 6489,8 | 6550 | 60,2 | 100,93 |
| Потребительские кредиты | 39,4 | 41,7 | 2,3 | 105,84 |
| Итого кредитные вложения | 6529,7 | 6591,7 | 62 | 100,95 |
| Расчетный резерв | 5978,4 | 6579,3 | 600,9 | 110,05 |
| Фактический резерв | 67,8 | 65,5 | -2,3 | 96,61 |
| Касса | 704,45 | 711,6 | 7,15 | 101,01 |
| Основные средства | 79,4 | 77,9 | -1,5 | 98,11 |
| Прочие активы | 5,8 | 6,1 | 0,3 | 105,17 |
| Всего вложений | 6713,05 | 7387,2 | 674,15 | 110,04 |
| Избыток/недостаток ресурсов | 7430,45 | 4122,4 | -3308,1 | 55,48 |

В отчетном 2007 году активность деятельности дополнительного офиса значительно снизилась – избыток ресурсов на 2007 год снизился на 3308,1 млн. руб., несмотря на увеличение доверия к банку со стороны населения и обслуживаемых юридических лиц и предпринимателей.

Ввиду ограниченности деятельности дополнительного офиса целесообразно рассмотреть кредитный портфель, формируемый головным офисом банка.

Банк предлагает широкий спектр кредитных услуг, включая комплексное кредитование развития бизнеса, для предприятий, работающих в различных отраслях народного хозяйства – торговле, строительстве, сфере услуг, медицине, нефтехимической, перерабатывающей и пищевой промышленности. Приоритетным направлением для банка остается кредитование предприятий малого и среднего бизнеса и потребительское кредитование. На развитие и поддержку субъектов малого предпринимательства в 2007 году было направлено 0,76 млрд. рублей или 4,6% от общего объема предоставленных кредитов, что на 1,4% превысило объем кредитов, выданных данной категории заемщиков в 2006 году. Стабильный рост срочной ресурсной базы позволил банку увеличить объемы инвестиционного кредитования. Так, в 2007 году рассмотрены и приняты к финансированию 100 инвестиционных проектов на общую сумму 49,9 млн. рублей.

Особое внимание в работе менеджмент банка уделяет вопросам управления рисками. В целях недопущения снижения финансовой устойчивости в случае неблагоприятного развития ситуации, банком создаются резервы по проводимым активным операциям. В 2007 году общая сумма расходов, связанных с формированием резервов на возможные потери по ссудам и прочим активам, составила 22,1 млн.руб., против 11,5 млн.руб. в 2006 году, что вызвано наращиванием кредитного портфеля и ужесточением требований Банка России по созданию резервов.

Для целей управленческого учета банк используется следующая классификация кредитного портфеля:

* по срокам кредитования;
* по видам кредитов;
* по целям использования предоставленных средств;
* по наличию обеспечения.

Комитет по управлению активами и пассивами банк ежеквартально устанавливает структурным подразделениям лимиты кредитных вложений по юридическим и физическим лицам. Кроме того, филиалам банка доводятся лимиты по максимальной сумме кредитов, предоставляемых одному заемщику или группе взаимосвязанных заемщиков. Директора дополнительных офисов решают вопросы выдачи кредитов, в т.ч.открытия кредитных линий, в пределах установленных лимитов и прав, делегированных Комитетом по управлению активами и пассивами банка согласно доверенности, выданной генеральным директором банка, с соблюдением кредитно-процентной политики банка.

Настоящая кредитная политика устанавливает следующие нижние пределы процентных ставок по кредитам (см. табл. 2):

Таблица 2

Пределы процентных ставок по кредитам

|  |  |
| --- | --- |
|  | Процентные ставки |
| Коммерческие кредиты юр.лицам любой формы собственности | 2/5 ставки рефинансирования по ссудам в российских рублях, ставка ЛИБОР – по ссудам в иностранной валюте |
| Кредиты на покупку векселей банка | 2% годовых |
| Кредиты физическим лицам (включая сотрудников банка) | 5% годовых |
| Инвестиционные кредиты | 1/3 ставки рефинансирования |

Выдача средств по кредитному договору производится ежемесячно траншами в пределах свободного остатка лимита задолженности. Освоение транша может производиться частично или единовременно, не превышая общую сумму транша. На каждый транш открывается новый ссудный счет. Погашение производится любыми суммами в пределах указанного срока без предварительного предупреждения Банка. Плата за пользование кредитом устанавливается в размере фиксированной процентной ставки.

Формирование кредитного досье и хранение документов осуществляется в соответствии с «Регламентом по формированию досье и хранению документов по кредитным операциям в банке. Документы по выдаче и контролю по использованию кредитов хранятся в кредитном отделе в течение 2 лет, в архиве банка – 5 лет.

Приоритетным объектом вложения аккумулируемых средств в 2005 году явилось кредитование реального сектора экономики республики. Следует отметить, что банк, привлекая дополнительные ресурсы на межбанковском рынке, сосредоточил активные операции на финансовых рынках республики Башкортостан.

Кредитная политика является составной частью общей политики, определяющей бизнес-стратегию Банка.

Цели кредитной политики. В соответствии с принятой бизнес-стратегией банк ставит перед собой на долгосрочную перспективу следующие цели:

* сохранение и укрепление роли Банка на региональном кредитном рынке;
* создание крупной диверсифицированной клиентской базы, состоящей преимущественно из представителей среднего и малого бизнеса в лице юридических лиц и в меньшей степени из представителей крупного бизнеса, частных предпринимателей и физических лиц;
* максимально возможное удовлетворение потребностей клиентов Банка в заемных средствах путем расширения видов кредитных продуктов и объемов кредитных операций;
* обеспечение максимальной прибыльности кредитных операций;
* минимизация кредитных рисков путем финансирования только экономически перспективных и рентабельных проектов, соответствующих стратегическим целям Банка, в том числе участие банка в региональных программах синдицированного кредитования;
* создание высокопрофессионального коллектива работников, обеспечивающих высокое качество кредитного портфеля Банка.
* целями кредитной работы на ближайшую перспективу являются:
* развитие коммерческого кредитования существующих клиентов Банка;
* осуществление мероприятий по привлечению в банк новых клиентов, в основном, динамично развивающихся предприятий среднего уровня в перспективных сферах экономики;
* поддержание текущей ликвидности банка (межбанковское кредитование);
* предложение кредитных услуг корпоративным клиентам банка в виде банковских гарантий и непокрытых аккредитивов.

2.2 Анализ условий кредитования

ООО «УралКапиталБанк» предоставляет кредиты физическим лицам.

Условия кредита:

* + валюта кредита - рубли, доллары США или евро;
  + обеспечение возврата кредита (залог, поручительство);
  + максимальная сумма кредита зависит от уровня доходов Заемщика и обеспечения возврата кредита.

Сроки кредитования:

до 3-х лет.

* + В качестве обеспечения возврата кредита может рассматриваться:
  + поручительства граждан РФ, имеющих постоянное место работы и стабильные доходы, в т.ч. предпринимателей;
  + поручительства предприятий и организаций;
  + залог (заклад) ценных бумаг;
  + залог недвижимости;
  + залог автотранспорта и прочего имущества.

ООО «УралКапиталБанк» гарантирует индивидуальный подход к каждому заемщику, высокую скорость и качество при оформлении кредитов.

*Перечень документов для получения кредита физическими лицами*

1. Заявка на получение кредита.

2. Анкета по форме банка.

3. Заверенные работодателем справка с места работы и справка о доходах физического лица (по требованию банка- подлинник и копия трудовой книжки).

4. Иные документы, подтверждающие доходы физического лица.

5. Паспорт, свидетельство о постановке на налоговый учет или нотариально удостоверенную его копию.

6. Справка с места жительства о составе семьи, заверенная ЖЭУ(по требованию банка).

7. Копия свидетельства о браке (по требованию банка).

8. Иные документы по требованию банка.

9. Документы по предлагаемому обеспечению кредита:

согласие супруга (и) о передаче в залог имущества.

*При залоге недвижимости:*

1. копия техпаспорта;
2. справка из БТИ на недвижимое имущество;
3. выписка из Единого Государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним;
4. свидетельство о государственной регистрации права на недвижимое имущество;
5. копия договора купли- продажи (на имущество), заверенное нотариально;
6. свидетельство о государственной регистрации права договора аренды земельного участка;
7. договор аренды земельного участка;
8. план земельного участка (кадастровый);
9. согласие собственника земельного участка на его передачу в залог;
10. справка Горкомзема о нормативной стоимости земельного участка;
11. экспертное заключение об оценке недвижимости.
12. При залоге транспортных средств:
13. паспорт технического средства;
14. копия техпаспорта;
15. расписка супруга (и) (заверенная нотариально) о том, что не возражает о сдаче под залог автомобиля (если залогодателем является физическое лицо);
16. копия паспорта, социальный номер залогодателя;
17. страховой полис от Госстраха на застрахованный автомобиль;
18. экспертное заключение о стоимости автомобиля.

*При залоге ценных бумаг:*

1. ценные бумаги;
2. оригинал выписки реестродержателя/депозитария со счета Залогодателя (при залоге акций), дата которой должна быть не ранее 2-х рабочих дней до даты предъявления данной выписки в Банк.

Примечание:

1. Принятое в залог имущество подлежит страхованию.

2. При поручительстве:

а) юридического лица:

* + заявление предприятия-поручителя (в произвольной форме);
  + все документы на поручителя согласно п. II-IV Перечня документов для рассмотрения заявки на предоставление кредита юридическому лицу

б) физического лица:

* + заявление поручителя - физического лица (в произвольной форме);
  + документы (оригиналы) согласно п.п. 2- 8 Перечня документов для рассмотрения заявки на предоставление кредита физическому лицу.

В целом, если проводить мониторинг по условиям предоставления потребительского кредита по функционирующим банкам в РБ, то можно сделать вывод, что он стандартный. Далее будут рассмотрены риски сторон и обоснованность предоставления стандартного перечня документов с целью их минимизации.

2.3. Риски сторон при выдаче потребительского кредита

По роду своей деятельности (структуре и объему операций) банк признает и оценивает на постоянной основе следующие риски:

- кредитный риск,

- риск ликвидности и платежеспособности,

- ценовой риск,

- риск изменения процентных ставок,

- базисный риск,

- валютный риск,

- стратегический риск,

- технологический риск,

- риск операционных и накладных расходов, а риск потери репутации.

Управление каждым видом риска имеет свои особенности и приемы, поэтому их анализ представляет большой практический интерес.

Наиболее существенное влияние на повседневную деятельность банка оказывают кредитные и процентные риски.

Кредитный рискозначает возможность финансовых потерь банка вследствие невыполнения обязательств контрагентами, в первую очередь заемщиками, и возникает как по балансовым, так и по забалансовым обязательствам контрагентов. По большей части оценка уровня кредитного риска может быть достоверно произведена только при проведении внутреннего анализа, основанного на материалах кредитных дел заемщиков. Но публикуемая отчетность и материалы годовых отчетов банка также содержат ряд показателей, анализ которых позволяет делать выводы относительно уровня кредитного риска банка с высокой степенью точности. К таким показателям относятся: обеспеченность кредитных вложений резервами на возможные потери по ссудам, доля просроченных кредитов в кредитном портфеле банка, максимальный размер риска на одного заемщика (Н6), максимальный размер крупных кредитных рисков (Н7).

Одним из наиболее эффективных методов защиты от кредитного риска является изучение кредитоспособности клиента. Однако всегда существует риск ухудшения качества кредита и как крайний случай риск невозврата кредита и процентов по нему. С целью снижения влияния таких непредвиденных ситуаций на стабильность функционирования банка создаются страховые резервные фонды.

Положением «О порядке формирования и использования резерва для возмещения возможных потерь по кредитам коммерческих банков» от 27.3.98г. №122 был введен в действие новый метод формирования страхового резерва.

Согласно этому положению, кредиты делят на пять видов по степени кредитного риска: стандартные, под контролем, сомнительные, безнадежные. По каждому из этих видов определены размеры отчислений на создание резерва (стандартные - 2%, под контролем - 5%, субстандартные - 20%, сомнительные - 50%, безнадежные - 100%).

Вид кредита по степени кредитного риска определяется на основе двух критериев: класса кредитоспособности и характера кредитной истории заемщика.

Кредитная история показывает как заемщик соблюдал требования кредитного договора, а именно: своевременно ли погашались кредиты, были ли просрочки, пролонгации, если были, то на какой срок. По кредитной истории ссуды делят на три группы:

* + хорошая - задолженность по кредиту выплачивалась в определенные сроки, пролонгация, если проводилась, то одноразово на срок не более 90 дней;
  + слабая - просроченная задолженность по кредиту и процентам по нему составляют не более 90 дней, или задолженность по кредиту, пролонгированному на срок более 90 дней при своевременной уплате процентов;
* неудовлетворительная - просроченная задолженность по кредиту и процентам по нему составляет более 90 дней или задолженность по пролонгированному кредиту свыше 90 дней при неуплате процентов.

Вторым критерием, определяющим степень кредитного риска по ссуде, является финансовое состояние заемщика. По этому признаку клиентов делят на пять групп:

«А» - финансовая деятельность очень хорошая и дает возможность погашать основную сумму кредита и проценты. Одновременно можно сделать вывод, что финансовая деятельность и в дальнейшем будет осуществляться на таком высоком уровне;

«Б» - финансовая деятельность хорошая и очень хорошая, однако нет возможности поддерживать ее на таком высоком уровне;

«В» - финансовая деятельность удовлетворительная, однако наблюдается тенденция к ухудшению;

«Г» - финансовая деятельность плохая и наблюдается ее четкая цикличность на протяжении короткого периода времени;

«Д» - финансовая деятельность свидетельствует об убытках, и, очевидно, ни основной долг, ни проценты уплачены не будут.

Финансовое состояние заемщика определяется рядом объективных и субъективных факторов.

К объективным факторам относят экономические показатели развития предприятия:

-объем реализации;

-размер прибылей и убытков;

-рентабельность;

-ликвидность;

-движение средств на счетах заемщика;

-структура и динамика кредиторской задолженности;

-себестоимость продукции.

Среди субъективных факторов, влияющих на финансовое состояние заемщика можно выделить: профессионализм руководства, эффективность управления, рыночная позиция заемщика, его зависимость от цикличных и структурных изменений, наличие госзаказа и государственной поддержки, погашение кредиторской задолженности в прошлом.

В настоящее время взаимоотношения между заемщиком и банком определяются рядом норм общего характера, которые содержатся в Гражданском кодексе, Федеральном законе «О банках и банковской деятельности», Законе «О защите прав потребителей». При этом отсутствие специальных норм, посвященных этому вопросу, создает массу рисков как для банков, так и для заемщиков.

*С точки зрения банка*

1) Кредитные истории

Банк также должен оперативно отсекать недобросовестных заемщиков, которые привлекали кредиты ранее и не смогли их должным образом вернуть.

Правоохранительными органами уже зафиксированы случаи мошенничества, связанного с получением розничного кредита. Мошенники используют подставных лиц или их паспорта для многократного получения кредита, который они изначально не собираются возвращать. Приобретенные товары продаются, а следующий кредит берется в другой организации. При этом в отсутствие системы кредитных бюро банки лишены возможности отследить таких заемщиков.

В долгосрочной перспективе отсутствие кредитных историй в долгосрочном плане также приводит к бесконтрольному кредитованию одного заемщика в нескольких банках, что может вызвать кризис «перекредитования». Остается надеяться, что закон о кредитных историях появится на свет в обозримом будущем.

2) Целевое использование кредита

Предположим, что банк выдает заемщику кредит на получение образования в надежде, что это поможет ему повысить его доходы и своевременно вернуть кредит с процентами. Однако заемщик расходует полученный кредит на приобретение бытовой техники. В такой ситуации банк не имеет возможности контролировать целевое использование кредита и адекватно воздействовать на заемщика.

3) Гражданский иск и уголовное преследование

Предъявление иска против потребителя вряд ли имеет для банка большие перспективы, если учитывать потраченное время юристов, судебные издержки, расходы на исполнение судебного акта, которые могут превышать размер самого кредита. Эта проблема связана как с общей неповоротливостью судебной и исполнительной системы, так и с объективными трудностями судопроизводства и исполнения против физических лиц в нашей стране (в связи с низким уровнем доходов, недостаточностью имущества, отсутствием должника и т.д.).

Банки в ряде случаев решают проблему недобросовестности своих клиентов не путем возбуждения гражданского иска, а используя ресурсы собственной службы безопасности и возможности сотрудничества с правоохранительными органами. Этот подход часто оказывается действенным, поскольку перспективы уголовного преследования (ст. 159 УК РФ «Мошенничество») обычно видятся заемщику малопривлекательными.

4) Залог

Несмотря на то, что залог является одной из наиболее популярных форм обеспечения кредитных обязательств, механизм реализации залога представляет собой достаточно сложный и неудобный процесс. По действующему Гражданскому кодексу регистрация залога движимого имущества (в том числе автомобиля) не предусмотрена. Это означает, что, отдав автомобиль в залог банку, недобросовестный заемщик может, при некоторой изворотливости, продать или повторно его заложить. К сожалению, возврата к ранее действующей системе регистрации залога автотранспортных средств в ближайшее будущем не ожидается.

Банк также столкнется с рядом сложностей на стадии обращения взыскания и реализации предмета залога. Реализация заложенного имущества должна осуществляться на публичных торгах (ст. 349 и 350 ГК РФ). Реализация предмета залога на комиссионных началах, к сожалению, не предусмотрена действующим Гражданским кодексом. Стоимость организации взыскания заложенного имущества, таким образом, может быть сравнима со стоимостью самого имущества. И даже такое эффективное средство обеспечения обязательств, как залог, на практике оказывается для кредитора не столь удобным.

*С точки зрения заемщика*

1) Переложение рисков

На данном этапе проблему собственных юридических рисков банки решили довольно просто: они переложили свои риски на потребителей за счет повышенных процентов за пользование кредитом. Чем выше риски — тем выше кредитные ставки. Однако в ближайшем будущем мы ожидаем ужесточения борьбы за потребителя, что будет требовать от банков понижения кредитных ставок.

2) Информирование заемщика

Нередко банки прибегают к сложной системе расчетов процентов, из которой заемщик не может вычислить реальную стоимость кредита. Впоследствии оказывается, что кредит оказался намного дороже, чем предполагал заемщик.

3) Некачественный товар

Товар, приобретенный в кредит, оказался некачественным. Возврат или обмен такого товара регулируется Законом «О защите прав потребителя». А что делать с кредитом? Кредитные договоры далеко не всегда содержат ответ на этот вопрос.

3) Договорные условия для заемщика

Договор потребительского кредита — это договор присоединения. Банк использует разработанные им формы, в которых заемщику отведена сравнительно невыгодная роль. Банку выгодно получать проценты и невыгодна излишняя свобода заемщика. Поэтому заемщик оказывается лишенным возможности досрочно погасить кредит или потребовать расторжения кредитного договора.

Банк стремится снизить кредитные риски проведением следующих мероприятий:

1. Контроль за практической реализацией кредитной политики и пересмотр ее основных положений с целью обеспечения соответствия текущей политики стратегическим планам Банка;
2. Многоступенчатая процедура принятия решения и выдаче кредитов;
3. Кредитный мониторинг и контроль качества кредитного портфеля;
4. Контроль за соблюдением установленных структурным подразделениям лимитов кредитных вложений и делегированных Правлением Банка полномочий, требований внутрибанковских стандартов, регламентирующих проведение кредитных операций, осуществляется службой внутреннего контроля, департаментами планирования и финансов, кредитных операций;
5. Контроль за кредитными рисками и уровнем резервов на возможные потери по ссудам;
6. Работа с проблемными кредитами.

Процентный риск объединяет три основных вида риска: риск общего изменения процентной ставки (т. е. риск роста или падения процентных ставок на все вложения в одной или нескольких валютах, вне зависимости от их срочности и кредитного рейтинга), риск изменения структуры кривой доходности (т. е. риск изменения ставок на более короткие вложения по сравнению с более длинными (или наоборот), не связанный с изменением общего уровня процентных ставок), риск структуры изменения кредитных спрэдов (т. е. риск изменения ставок на вложения с определенными кредитными рейтингами по сравнению со ставками на вложения с иными рейтингами, не связанный с изменением от уровня процентных ставок).

В целях минимизации рисков, связанных с кредитной деятельностью, структура кредитного портфеля Банка должна удовлетворять следующим требованиям:

* величина максимального размера риска на одного заемщика или группу взаимосвязанных заемщиков, определенную в соответствии с нормативными документами Банка России, не должна превышать 25% величины собственных средств банка;
* максимальный размер риска на одного заемщика-акционера Банка не должен быть более 20% капитала банка;
* совокупная величина кредитов, выданных акционерам Банка не должна превышать 50% объема собственных средств;
* структура кредитного портфеля по срокам размещения должна быть достаточно сбалансирована со сроками привлечения средств по пассивным операциям Банка.

2.4 Анализ финансовых результатов банка

Одной из главных причин банкротства российских банков является его неквалифицированное управление, игнорирование степени риска при проведении отдельных банковских операций, особенно кредитных. В итоге эти факторы непосредственно влияют на конечную эффективность работы банка и способствуют «размыванию капитала», а также росту потерь в процессе банковской деятельности. Ориентиром банковской деятельности в рыночном хозяйстве должна стать максимизация прибыли от операций при сведении к минимуму потерь. Прибыль и убытки, полученные банком, - показатели, концентрирующие результаты различных пассивных и активных операций банка и отражающие влияние всех факторов, воздействующие на его деятельность. Все это обуславливает необходимость разработки методики анализа для повышения эффективности управления акционерным коммерческим банком и усиления на этой основе его финансовой устойчивости, которая во многом зависит от конечных финансовых результатов его деятельности.

Анализ и оценка финансовых результатов деятельности банка направлены на выявление основных видов доходов и расходов, оказавших наибольшее влияние на формирование конечного результата деятельности — чистой прибыли.

Потребительское кредитование является одной доходной части деятельности банка. Однако отсутствует выделение доходной и расходной части потребительского кредитования в отчете о прибылях и убытках.

Поскольку информация по банку является общей по всем допофисам, то отчетность по финансовым результатам будем применять общую.

Для этого необходимо провести структурно-динамический анализ доходов и расходов (см. табл. 3).

В структуре доходов преобладают процентные доходы, полученные от операций кредитования и операций с ценными бумагами.

Наибольший прирост доходов обеспечен за счет поступления комиссионных (непроцентных) доходов, что в условиях тенденции снижения ставки рефинансирования является достаточно значительным фактором. Общая сумма полученной комиссии по расчетным, кассовым, валютным кредитных и иным операциям составила 154,3 млн. руб., что в 1,7 раза больше показателя 2006 года.

Традиционно в силу специфики портфеля активов банка, в котором преобладают кредитные вложения, наибольший удельный вес в общей сумме доходов имеют операции кредитования. Несмотря на то, что ставка рефинансирования Банка России в течение 2007 года снижалась дважды, банк обеспечил прирост доходов от кредитных операций за счет увеличения объема кредитного портфеля.

Таблица 3

Анализ динамики факторов формирования чистой прибыли банка

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование статей | Фактические данные | | | Удельный вес в соответствующей группе, % | | | Отклонение 2007 года от | | | |
| абсолют | | Относит. | |
| 2005 | 2006 | 2007 | 2005 | 2006 | 2007 | 2005 | 2006 | 2005 | 2006 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| Проценты полученные и аналогичные доходы от : | | | | | | | | | | |
| 1. Размещения средств в кредитных организациях | 4597 | 6129 | 5314 | 2,36 | 1,28 | 0,8 | 717 | -815 | 115,60 | 86,7 |
| 2. Ссуд, предоставленных клиентам (некредитным организациям) | 229419 | 305892 | 402413 | 117,89 | 63,82 | 60,31 | 172994 | 96521 | 175,41 | 131,55 |
| 3. Оказания услуг по финансовой аренде (лизингу) | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | - |
| 4. Ценных бумаг с фиксированным доходом | 450 | 600 | 467 | 0,23 | 0,13 | 0,07 | 17 | -133 | 103,78 | 77,83 |
| 5. Других источников | 3467 | 4622 | 6483 | 1,78 | 0,96 | 0,97 | 3017 | 1861 | 187,02 | 140,26 |
| 6. Всего процентов полученных и аналогичных доходов | 137932 | 317243 | 414677 | 70,88 | 66,19 | 62,15 | 176745 | 97434 | 174,28 | 130,71 |
| Проценты уплаченные и аналогичные расходы по: | | | | | | | | | | |
| 7. Привлеченным средствам кредитных организаций | 47228 | 62971 | 8276 | 24,27 | 13,14 | 1,24 | -38952 | -54695 | 17,52 | 13,14 |
| 8. Привлеченным средствам клиентов (некредитных организаций) | 61523 | 82030 | 139922 | 31,61 | 17,11 | 20,97 | 78400 | 57892 | 227,43 | 170,57 |
| 9. Выпущенным долговым обязательствам | 5263 | 7017 | 19825 | 2,70 | 1,46 | 2,97 | 14562 | 12808 | 376,70 | 282,53 |
| 10. Арендной плате | 4243 | 5657 | 10308 | 2,18 | 1,18 | 1,54 | 6065 | 4651 | 242,96 | 182,22 |
| 10. Всего процентов уплаченных и аналогичных расходов | 73256 | 97675 | 178331 | 37,64 | 20,38 | 26,73 | 105075 | 80656 | 243,43 | 182,58 |
| 11. Чистые процентные и аналогичные доходы | 164676 | 219568 | 236346 | 84,62 | 45,81 | 35,42 | 71670 | 16778 | 143,52 | 107,64 |
| 12. Чистые доходы от операций с ценными бумагами | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | - |
| 13. Комиссионные доходы | 66545 | 88726 | 154287 | 34,20 | 18,51 | 23,12 | 87743 | 65561 | 231,86 | 173,89 |

Продолжение таблицы 3

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| 14. Комиссионные расходы | 3128 | 4171 | 8464 | 1,61 | 0,87 | 1,27 | 5336 | 4293 | 270,57 | 202,92 |
| 15. Чистые доходы от разовых операций | 63416 | 84555 | 145823 | 32,59 | 17,64 | 21,85 | 82407 | 61268 | 229,95 | 172,46 |
| Прочие чистые операционные доходы | | | | | | | | | | |
| 16. Положительное сальдо доходов от операций с инвалютой и др. ценностями, включая курсовые разницы | 47996 | 150017 | 258258 | 57,82 | 31,3 | 38,7 | 210262 | 108241 | 549,54 | 172,15 |
| 17. Доходы от операций по купле-продаже драгметаллов, ценных бумаг и др. | 2515 | 3353 | 9967 | 1,29 | 0,7 | 1,49 | 7452 | 6614 | 396,34 | 297,26 |
| 18. Доходы, полученные в форме дивидендов | 113 | 150 | 106 | 0,06 | 0,03 | 0,02 | -7 | -44 | 94,22 | 70,67 |
| 19. Другие текущие доходы | 6043 | 21680 | 16754 | 8,24 | 4,52 | 2,51 | 10711 | -4926 | 277,25 | 77,28 |
| 20. Итого прочие операционные доходы – доля в текущих доходах | 56667 | 175200 | 285085 | 67,41 | 36,55 | 42,73 | 228418 | 109885 | 503,09 | 162,72 |
| 21. Текущие доходы (ст.12+ст.15+ст.20) | 194599 | 479323 | 667254 | 100,00 | 100 | 100 | 472655 | 187931 | 342,89 | 139,21 |
| Прочие операционные расходы: | | | | | | | | | | |
| 22.Расходы на содержание аппарата | 106705 | 152435 | 217333 | 35,62 | 36,07 | 37,89 | 110629 | 64898 | 203,68 | 142,57 |
| 23.Эксплуатационные расходы | 40037 | 57196 | 68006 | 13,37 | 13,53 | 11,86 | 27969 | 10810 | 169,86 | 118,9 |
| 24. Расходы от операций с иностранной валютой и другими валютными ценностями, включая курсовые разницы | 127242 | 179214 | 240847 | 42,48 | 42,4 | 41,99 | 113605 | 61633 | 189,28 | 134,39 |
| 25.Расходы от операций по купле-продаже драгоценных металлов, ценных бумаг и другого имущества, отрицательные результаты переоценки драгоценных металлов, ценных бумаг | 1276 | 1823 | 4104 | 0,43 | 0,43 | 0,72 | 2828 | 2281 | 321,60 | 225,12 |
| 26.Другие текущие расходы | 24299 | 31972 | 43252 | 8,11 | 7,56 | 7,54 | 18953 | 11280 | 178,00 | 135,28 |
| 27. Всего прочих операционных расходов (ст. 22 + 23 + 24 + 25 + 26) | 299558 | 422640 | 573542 | 100,00 | 100 | 100 | 273984 | 150902 | 191,46 | 135,7 |

Продолжение таблицы 3

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| 28.Чистые текущие доходы до формирования резервов и без учета непредвиденных доходов / расходов (ст. 21 - ст. 27) | 39678 | 56683 | 93712 |  | 11,83 | 140,56 | 54034 | 75198 | 236,18 | 139,17 |
| 29.Изменение величины резервов на возможные потери по ссудам | 12362 | 17660 | 35647 |  |  |  | 23285 | 17987 | 288,36 | 201,85 |
| 30.Изменение величины резервов под обесценение ценных бумаг и на возможные потери | 0 | 0 | 0 |  |  |  | 0 | 0 | 0,00 | - |
| 31.Изменение величины прочих резервов | -727 | -1038 | -437 |  |  |  | 290 | 601 | 60,14 | 42,1 |
| 32. Чистые текущие доходы без учета непредвиденных доходов / расходов (ст. 28 - 29 - 30 - 31) | 29645 | 40061 | 58502 |  | 8,36 | 8,77 | 28857 | 18441 | 197,34 | 146,03 |
| 33.Непредвиденные доходы за вычетом непредвиденных расходов | 0 | 0 | 0 |  |  |  | 0 | 0 | 0,00 | - |
| 34.Чистые текущие доходы с учетом непредвиденных доходов / расходов (ст. 32 + ст. 33) | 29645 | 40061 | 58502 |  | 8,36 | 8,77 | 28857 | 18441 | 197,34 | 146,03 |
| 35. Налог на прибыль | 0 | 0 | 0 |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | - |
| 36. Отсроченный налог на прибыль | 0 | 0 | 0 |  |  |  | 0 | 0 | 0,00 | - |
| 36а.Непредвиденные расходы после налогообложения | 0 | 0 | 0 |  |  |  | 0 | 0 | 0,00 | - |
| 37.Прибыль (убыток) за отчетный период (ст. 34 - ст. 36 - ст. 36а) | 29645 | 40061 | 58502 |  | 8,36 | 8,77 | 28857 | 18441 | 197,34 | 146,03 |

Таблица 4

Структурно-динамический анализ доходов и расходов банка по форме получения

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование статей | Фактические данные | | | Удельный вес в соответствующей группе, % | | | Отклонение 2007 года от | | | |
| абсолют | | Относит. | |
| 2005 | 2006 | 2007 | 2005 | 2006 | 2007 | 2005 | 2006 | 2005 | 2006 |
| 1. Доходы всего | 194599 | 479323 | 667254 | 100 | 100 | 100 | 472655 | 187931 | 0 | 0 |
| в том числе |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.1. Процентные доходы | 137932 | 317243 | 414677 | 70,88 | 66,19 | 62,15 | 276745 | 97434 | -8,73 | -4,04 |
| 1.2. Непроцентные доходы | 56667 | 175200 | 285085 | 29,12 | 36,55 | 42,73 | 228418 | 109885 | 13,61 | 6,18 |
| 2. расходы всего | 299558 | 422640 | 573542 | 100 | 100 | 100 | 273984 | 150902 | 0,00 | 0,00 |
| в том числе |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.1. Процентные расходы | 73256 | 97675 | 178331 | 24,45 | 23,11 | 31,09 | 105075 | 80656 | 6,64 | 7,98 |
| 2.2. Непроцентные расходы | 226302 | 324965 | 395211 | 75,55 | 76,89 | 68,91 | 168909 | 70246 | -6,64 | -7,98 |
| 3. Коэффициент эффективности затрат (ст. 1/ст.2), % | 64,96 | 113,41 | 116,34 | Х | Х | Х | 51,38 | 2,93 | Х | Х |
| 4. Коэффициент безрискового покрытия затрат (ст. 1.2/ст.2), % | 18,92 | 41,45 | 49,71 | Х | Х | Х | 30,79 | 8,26 | Х | Х |
| 5. процентная маржа банка, % | 3,00 | 6,76 | 5,49 | Х | Х | Х | 2,49 | -1,27 | Х | Х |
| 6. Спрэд, % | 0,0000067 | -3,38 | -2,77 | Х | Х | Х | -2,77 | 0,61 | Х | Х |

Общая сумма процентных доходов банка составила в 2007 году 414,7 млн. руб., увеличившись по сравнению с 2006 годом в 1,3 раза.

Общая сумма доходов от проведения операций с ценными бумагами составила 8,1 млн. руб., что сопоставимо с уровнем 2006 года (8 млн. руб.) При снижении в структуре доходов доли процентных доходов, в течение 2007 произошло увеличение доли доходов от перепродажи ценных бумаг.

Рост объемов валютных операций в течение 2007 года привёл в росл комиссии, полученной по операциям с иностранной валютой, в 1,5 раза - < 13,4 млн. руб. в 2006 году до 20,5 млн. руб. в отчетном году.

Несмотря на снижение ставки рефинансирования стоимость срочных ресурсов на рынке привлечения депозитов не изменилась, а в отдельных случаях и возросла. В результате проводимой банком политики по наращиванию долгосрочной ресурсной базы, а также усиления конкуренции на рынке вкладов населения со стороны мелких банков, произошло увеличение процентных расходов банка, сумма которых в 2007 году составила 178,3 млн. руб. против 97,7 млн. рублей в 2006 году. Рост составил 80,6 млн. руб. или 83%. При этом возрос и удельный вес процентных рас­ходов в общей сумме затрат банка - с 18% в 2006 году до 22% в 2007 году.

Из общей массы расходов основная доля приходится на операционные расходы (77%), к которым относятся расходы по операциям с иностранной валютой, затраты на формирование резервов, хозяйственные и другие операционные расходы.

Особое внимание в работе менеджмент банка уделяет вопросам управления рисками. В целях недопущения снижения финансовой устойчивости в случае неблагоприятного развития ситуации, банком создаются резервы по проводимым активным операциям. В 2007 году общая сумма расходов, связанных с формированием резервов на возможные потери по ссудам и прочим активам, составила 221 млн. руб. против 115 млн. руб. в 2006 году, что вызвано наращиванием кредитного портфеля и ужесточением требований Банка России по созданию резервов.

Как показывают материалы таблиц, имеет место значительный при­рост чистой прибыли банка (на 46,03 % или 18441 тыс.руб.) за счет одно­временного противонаправленного воздействия двух факторов ее формирования. Прирост чистого дохода до выплаты налога на прибыль в общем случае обусловлен опережающими темпами роста совокупных доходов банка в сравнении с его расходами (39,21% или 187931 тыс. руб. и 35,7 % или 150902 тыс. руб. соответственно). Кроме того, возросла общая эффективность затрат, или отдача на каждый рубль произведенных расходов (на 2,93 процентных пункта); более чем наполовину вырос коэффициент безрискового покрытия затрат в результате прироста непроцентных доходов банка, что свидетельствует об относительном снижении зависимости банка от процентного риска. Важно отметить, что в 2007 г. на 7,64% воз­росли чистые процентные доходы, составившие 236346 тыс. руб., чистые комиссионные доходы увеличились на 73,89 % и составили 154287 тыс. руб.; чистые текущие доходы без учета непредвиденных доходов выросли на 39,21% или 187931 тыс. руб. Столь значительный прирост чистых процентных доходов банка обусловлен разнонаправленным изменени­ем процентных доходов и расходов: при росте процентных доходов на 30,71 % или 97434 тыс. руб. процентные расходы увеличились на 82,58 или 80656 тыс. руб.

Из общей массы расходов основная доля приходится на операционные расходы (77%), к которым относятся расходы по операциям с иностранной валютой, затраты на формирование резервов, хозяйственные и другие операционные расходы.

Особое внимание в работе менеджмент банка уделяет вопросам управления рисками. В целях недопущения снижения финансовой устойчивости в случае неблагоприятного развития ситуации, банком создаются резервы по проводимым активным операциям.

Приоритетными задачами являются наращивание собственных средств банка путем проведения дополнительных эмиссий акций банка и наращивание ресурсной базы путем:

* расширения клиентской базы;
* проведения гибкой политики привлечения депозитов юридических и физических лиц;
* широкого использования эмитированных банком векселей.

Достижение стратегической цели строится на основе максимальной реализации конкурентных преимуществ, что в условиях ужесточения банковской конкуренции в первую очередь является построением партнерских отношений с клиентами на основе гибкости и индивидуальности подхода, своевременности и точности расчетов. Комплексное предоставление банковских услуг, финансовая устойчивость и укрепление партнерских отношений с клиентами - залог конкурентоспособности банка.

Клиенты банка это не просто клиенты, а скорее давние партнеры. Стабильная работа банка на протяжении многих лет, устойчивое финансовое положение, своевременное исполнение всех своих обязательств перед клиентами являются залогом деловой репутации как надежного и стабильного банка Республики, предоставляющего широкий спектр современных услуг своим клиентам.

3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ВЫДАЧИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТА В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

3.1 Совершенствование законодательства о потребительском кредитовании

Очевидно, что за последние несколько лет российский рынок потребительского кредитования испытывает небывалый рост, причем, по оценкам экспертов, потенциал этого рынка далеко не исчерпан, и активный рост объемов потребительских кредитов будет продолжаться еще в течение двух-трех лет.

Однако состояние российского рынка потребительского кредита создает двоякое впечатление. С одной стороны, растущее признание со стороны населения преимуществ использования потребительских кредитов не может не радовать. С другой стороны, отсутствие достаточного законодательного регулирования в этой области создает определенные риски для стабильности рынка.

К чему может привести недостаточное государственное регулирование этих отношений, свидетельствует прогремевший недавно кризис «перекредитования» в Южной Корее и Гонконге, где все желающие могли открыть несколько кредитных счетов и погашать одни кредиты за счет других. Примеры этих стран должны насторожить участников нашего рынка и подтолкнуть их к определенным выводам.

*Зарубежное законодательство о потребительском кредите*

В западных юрисдикциях вопросы потребительского кредита достаточно детально урегулированы законодательно и четко обкатаны существующей практикой. В США соответствующие отношения регулируются на федеральном уровне (такими актами, как Consumer Credit Protection Act, Truth in Lending Act, Fair Credit Reporting Act, Fair Credit Billing Act, Equal Credit Opportunity Act, The Fair Credit Debt Collection Act), а также соответствующими законами штатов. В странах Европейского Сообщества действуют Директива 2002/65/EC об унификации законодательства в области потребительского кредита и национальное законодательство стран — членов ЕС. Очевидно, что специальное законодательство в этой области необходимо и в России. Но, несмотря на вполне развитый рынок потребительского кредита, наша страна пока стоит в самом начале пути создания адекватного законодательного регулирования.

*Проект закона о потребительском кредитовании*

В настоящее время Министерство финансов РФ ведет работу над законопроектом о потребительском кредитовании. Законопроект направлен прежде всего на защиту кредитных прав потребителей, которым предоставлен ряд важных гарантий:

— право на достоверную и полную информацию об условиях кредитования;

— право в одностороннем порядке прекращать кредитный договор без применения санкций (в случае, когда потребитель не начал использовать кредит, получил товар ненадлежащего качества или не приобрел права собственности);

— право выплачивать кредит досрочно с уплатой процентов только за срок его фактического использования;

— право расторгать кредитный договор при обнаружении недостатков товара.

Законопроект также устанавливает ответственность потребителя в случае нарушения им условий кредитного договора, в том числе за нецелевое использование кредита. Банк в свою очередь будет нести ответственность за предоставление потребителю недостоверной информации.

Министерство финансов планирует представить проект закона на рассмотрение Правительства РФ в 2005 году, а его внесения в Государственную Думу следует ожидать не ранее 2006 года.

*Проект закона о кредитных историях*

Другой важный законопроект — о кредитных историях — также имеет непростую судьбу. В Государственную Думу представлен уже третий его вариант. Первые два получили отрицательные заключения Правительства РФ. Третий по счету проект закона готовился Министерством по экономическому развитию и торговле, прошел согласование в рабочем порядке МАПа, Минфина и ЦБ РФ и является по отношению к первым двум компромиссным. Он предусматривает создание как системы частных кредитных бюро, так и федерального бюро, учрежденного Центральным банком (Центральное бюро кредитных историй). Последнее будет ориентировано на сбор кредитных историй только юридических лиц. Банки будут заключать договора с кредитными бюро о предоставлении сведений о заемщиках. При этом предполагается, что информация о заемщиках должна храниться в зашифрованной форме и быть недоступной для самого бюро.

В настоящее время этот законопроект прошел в Государственной Думе второе чтение, и можно ожидать его принятия уже в конце этого года. Принятие данного законопроекта также потребует внесения некоторых изменений в нормы Гражданского кодекса о банковской тайне, которые дадут кредитным бюро возможность получать сведения, составляющие банковскую тайну.

*Положения ЦБ РФ о порядке формирования резервов по возможным потерям по ссудам*

Определенную трудность для банков вызывал ранее действовавший порядок формирования резервов, который требовал резервирования под каждый отдельный кредит. Также весьма неповоротливой была процедура списания невозвращенных кредитов, которая требовала обязательного наличия судебного решения.

В 2003 году усилиями ЦБ РФ этот порядок претерпел некоторые изменения в части либерализации требований по резервированию и списанию по кредитам. Было подготовлено Положение от 26.03.2004 № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной задолженности и приравненной к ней задолженности», которое вступило в силу 1 августа 2004 года. Согласно данному Положению возможно формирование портфельных (однородных) ссуд (в том числе под потребительские кредиты), под которые теперь формируются резервы. Методики создания резервов будут готовиться самими банками исходя из собственной статистической базы и оценки реального риска портфеля.

Упрощается также порядок списания нереальных для взыскания ссуд. Новое Положение не содержит требования о наличии судебного акта при списании ссуды, что дает гораздо больше свободы банкам в регулировании этого вопроса.

3.2 Перспективы развития потребительского кредитования

Актуальность потребительского кредитования (в частности, автокредитования, ипотечного кредитования) для банков сегодня очевидна. Более того, многие небанковские структуры (магазины) начали оказывать эту чисто банковскую услугу своим клиентам. Данный материал посвящен анализу ситуации с потребительским кредитованием у нас в стране в целом, а также рассмотрению ряда частных проблем, поднятых участниками Всероссийского конгресса «Рынок потребительского кредитования: спрос и предложение» Русский Стандарт» (далее — РС), основной темой разговора было массовое потребительское кредитование в нашей стране. Опыт РС на практике доказывал, что это очень сложное, но эффективное и перспективное направление банковского бизнеса в России. На тот момент программа массового потребительского кредитования развивалась банком уже четвертый год. Мы обсуждали очень широкий круг вопросов, связанных с практикой потребительского кредитования в стране, которая отвыкла от таких «подарков» со стороны банков. Организация широкой расчетной сети путем привлечения многофилиальных банков-партнеров, скорость оформления кредита, скоринговые технологии оценки кредитоспособности заемщика, умение банка грамотно просчитывать экономику бизнеса, когда речь идет о процентных ставках по выданным кредитам, — вот только некоторые проблемы, которые мы затрагивали. Даже пришли к выводу, что в России есть психологическая основа для массового потребительского кредитования — это «историческая память» населения о советских временах, когда товары отпускались в кредит, а потом этот кредит ежемесячно погашался по месту работы (просто удерживался из зарплаты).

Что примечательно, весь круг обсуждавшихся проблем уже тогда стоял перед банком «Русский Стандарт» и, насколько можно судить, успешно решался (а было это, напомню, два года назад). И еще что интересно — большинство российских банков, несмотря на очевидный успех данной программы, очень скептически относились к самой идее массового потребительского кредита без залога в России. Банковское сообщество, как будто оправдывая свое бездействие, предпочитало муссировать слухи о якобы большом проценте невозврата у РС по кредитам и скором крахе амбициозной программы. Но крах все не наступал, процент невозврата, судя по всему, был в пределах расчетного, заложенного в проект изначально, программа устойчиво приносила прибыль, и настроение в банковском сообществе стало меняться. Слухи исчезли, зато возникло общее твердое мнение, что проценты по кредитам у РС завышенные, просто грабительские, что РС обманывает потребителя, называя процентную ставку от суммы покупки, а не (как принято в банковской сфере) в процентах годовых. В ответ РС резонно отвечал, что проценты годовых — это понятно только банковским работникам, а покупателю важно точно знать, сколько он переплатит банку от суммы покупки. И если он, покупатель, согласен переплатить, к примеру, 20% в обмен на право растянуть оплату покупки на полгода, то он приобретает товар в кредит. И ему совершенно наплевать, что по банковским понятиям ставка по кредиту получается 40% годовых (при средней ставке по кредитам, скажем, на уровне 18%). Наконец нервы у российских банков не выдержали, и один за другим они стали запускать самостоятельные программы массового потребительского кредитования, признав тем самым стратегическую правоту РС.

Теперь настало время, когда идея массового потребительского кредитования (в качестве одного из эффективных направлений розницы) прочно овладела умами банкиров как потенциальный источник хороших прибылей. Как-то вдруг оказалось, что мошенников, норовящих обобрать банк и оставить его с носом, среди наших граждан не так уж и много. Напротив, большинство российских граждан, берущих мелкий кредит, предпочитают его отдать, то есть честны, и вот на этой самой честности граждан, оказывается, можно делать неплохой (и тоже честный) бизнес. А мошенников можно достаточно эффективно отсеивать на стадии принятия решения о выдаче кредита, используя различного рода экспертные системы, основанные, например, на скоринговых технологиях или просто аналитических разработках самих банков. Невозврат, конечно, будет, никуда от него не денешься, но в пределах допустимого.

В последние год-два появилась у банков и новая забота — конкуренты на рынке потребительского кредитования из небанковской, а именно торговой сферы. Фактически сегодня уже многие крупные торговые сети занимаются потребительским кредитованием своих покупателей, хотя юридически вроде бы заниматься этим не имеют права, поскольку это банковская операция. Такое положение дел вызывает у банков законное чувство протеста: небанковские организации выполняют чисто банковские операции безо всякого надзора со стороны регулирующих органов. Как быть в этой ситуации? Запретить эту ставшую уже широкой практику вряд ли возможно, да и нецелесообразно. Похоже, банки, поднимая данный вопрос и обсуждая его, скорее рассчитывают, с одной стороны, на смягчение надзора (для себя) со стороны Центробанка в данной сфере, а с другой — на появление новых эффективных форм обоюдовыгодного сотрудничества банков и магазинов в сфере потребительского кредитования.

По теме потребительского кредитования (и автокредитования как его разновидности) сейчас стали проводиться различного рода мероприятия — конференции, семинары, практикумы, а наше заботливое правительство даже намерено разработать специальный законопроект о потребительском кредитовании, чтобы защитить добросовестных потребителей от недобросовестных банков, и наоборот. Об одном из таких интересных мероприятий — Всероссийском конгрессе «Рынок потребительского кредитования: спрос и предложение» (далее — Конгресс), точнее о темах, поднимавшихся на нем, — мы и расскажем.

Банк России: потребительское кредитование — наиболее сложный сегмент рынка

Прибывший на Конгресс прямо с совещания в Правительстве РФ первый заместитель председателя Банка России А.А. Козлов в первую очередь отметил, что в практических вопросах ведения такого бизнеса, как потребительское кредитование, присутствующие в зале представители коммерческих банков наверняка разбираются лучше, чем он. А вот рассказать о решениях, принимаемых в данном направлении на уровне Банка России или Правительства РФ, о своем видении проблематики потребительского кредитования — это в его компетенции. И далее г-н Козлов рассказал участникам Конгресса, что на совещании в Правительстве РФ обсуждалась новая редакция Стратегии развития банковского сектора российской экономики. В проекте документа, в числе прочего, речь идет и о необходимости развития следующих трех сегментов банковского рынка:

кредитование малого бизнеса;

потребительское кредитование;

ипотечное кредитование.

Среди перечисленных сегментов, по мнению первого зампреда Банка России, рынок потребительского кредитования последние два-три года демонстрирует поразительные темпы роста. Однако именно этот сегмент рынка технологически наиболее сложен. Получать доход можно лишь при большом количестве мелких кредитов. При этом правильная оценка кредитоспособности заемщика на этапе принятия решения о выдаче кредита банком — главная составляющая успеха в этом бизнесе.

По оценке А.А. Козлова, время, оставшееся для выхода банков на этот рынок, чтобы закрепиться на нем, — максимум три года.   
Что же делает Банк России, чтобы облегчить банкам ведение бизнеса в данной области? Готовится новая редакция Инструкции «О резервах на потери по ссудам». В ней будет заложен новый, так называемый портфельный способ формирования резервов, упрощен порядок списания мелких кредитов.

Рынок потребительских кредитов — великолепная ниша для развития кредитных бюро, особо отметил первый заместитель председателя ЦБ РФ. Если в случае корпоративных клиентов банки не хотят делиться информацией о заемщиках, отчасти опасаясь, что другие банки могут переманить крупного клиента, то в случае массового потребительского кредитования уход клиентов — физических лиц, безусловно, менее вероятен и, во всяком случае, не так болезнен. Зато выгода от существования центральной базы данных (или нескольких крупных баз данных) с кредитными историями потенциальных заемщиков, в которой банки могли бы проверять информацию о кредитной благонадежности потребителей, понятна всем. При этом затраты на создание кредитных бюро будут немалые, и вряд ли система кредитных бюро заработает в России через год, по мнению А.А. Козлова, — через 2–3 года, не раньше.

В данный момент проект закона о кредитных бюро, подготовленный МЭРТом, находится в Центральном банке. Данный законопроект предусматривает создание как федерального кредитного бюро (КБ), так и системы небольших коммерческих КБ, созданных самими банками. Что касается вопроса, кому вести федеральное кредитное бюро, то, как заметил представитель Центробанка, Банк России не рвется возглавлять эту структуру, но если в этом возникнет необходимость и если этого захочет банковское сообщество, то ЦБ РФ возьмет на себя эту функцию. Оценивая перспективы развития рынка потребительского кредитования, г-н Козлов отметил, что данный рынок должен со временем перетечь в рынок кредитных карт, причем это может произойти довольно быстро.

В ходе выступления г-н Козлов получил несколько записок с вопросами. Первый из них был связан с недобросовестной конкуренцией на рынке потребительского кредитования. Сейчас, когда отсутствуют единые правила игры на этом рынке, некоторые банки ведут себя некорректно. Дело в том, что помимо собственно процентной ставки по кредиту, которая рекламируется как самая низкая на рынке, эти банки вводят различного рода дополнительные сборы (например, некую комиссию за выдачу кредита). Фактически эти дополнительные сборы делают кредит существенно дороже, чем предложения конкурентов, но клиент узнает о них постфактум, когда решение о покупке в кредит им уже принято. Планирует ли Центральный банк предпринять какие-нибудь меры для борьбы с этим явлением? В ответ первый заместитель председателя Банка России отметил, что такого рода нарушения типичны для любой массовой услуги, не только банковской. Для борьбы с ними есть два способа. Первый — развивать конкуренцию, второй — действовать через общества по защите прав потребителей. Но есть еще одна возможность — например в рамках АРБ принять некие единые для всех членов Ассоциации правила раскрытия информации на рынке, то есть некий корпоративный кодекс, который надлежит соблюдать, как правила хорошего тона. В административном порядке Банк России ничего делать не будет, это не его задача.

Второй вопрос касался новой редакции Стратегии развития банковского сектора: чем она будет отличаться от прежней? Главное отличие — изменено целеполагание развития. Цель номер один — создание условий для успешного развития банковского бизнеса, а укрепление банковского надзора — это вторая цель.

И третий вопрос был связан с Законом о страховании вкладов и участием банков в системе страхования. Сколько банков подали ходатайство на участие в системе страхования? Начались ли проверки этих банков со стороны ЦБ РФ? Как следовало из ответа А.А. Козлова, к рассмотрению ходатайств Банк России еще не приступил. Возможные сроки начала рассмотрения первых ходатайств — конец мая или начало июня 2004 года.   
Райффайзенбанк Австрия: ценный опыт ипотечного кредитования частных клиентов и автокредитования А.В. Колошенко, член правления ЗАО «Райффайзенбанк Австрия», рассказал об опыте потребительского кредитования банка в Словакии. Но сначала он обозначил стратегические задачи банков, работающих с физическими лицами:

* + сохранение лояльности клиента к банку на протяжении нескольких лет;
  + увеличение объема частных депозитов (особенно «длинных денег»);
  + гарантия того, что клиент обратится за кредитом именно в свой банк;
  + решение вопроса с обслуживанием/кредитованием граждан, не имеющих возможности предоставить в банк справку об официальном доходе.

Один из вариантов решения этих насущных банковских задач — модель работы на рынке потребительского кредитования банка Raiffeisen Wohn Bausparen (Словакия). Предположим, цель клиента — получить в банке кредит на строительство в размере 300 000 словацких крон. Прежде чем клиент получит кредит, он в течение нескольких лет делает отчисления на свой депозит в банке, с тем чтобы, во-первых, накопить некую первоначальную сумму (около половины от общей суммы кредита с учетом премии государства и процентов на депозит), во-вторых, чтобы убедить банк в своем умении соблюдать платежную дисциплину.

Итак, структура формирования суммы кредита (в словацких кронах):

* + ежегодное отчисление клиента на свой депозит в банке — 18 000;
  + ежегодная премия государства — 4500;
  + проценты, начисляемые банком на депозит клиента.

В результате через 6,4 года (в тех же денежных единицах):

* + собственные накопленные средства клиента составят 111 000 (37% от общей суммы кредита);
  + премия государства — 27 750 (9%);
  + проценты на депозит клиента — 14 279 (5%).

Таким образом, через 6,4 года банк выдает клиенту кредит на сумму 146,971 словацких крон (300 000 - 153 029) на вполне выгодных условиях: срок — 10 лет, фиксированная ставка по кредиту — 6%.

Другой представитель ЗАО «Райффайзенбанк Австрия» Венсан Таррид, заместитель начальника управления по обслуживанию физических лиц, посвятил свое выступление теме автокредитования как эффективного инструмента маркетингового продвижения услуг банков и автодилеров. Он привел несколько цифр, поясняющих общее положение дел на российском рынке продаж автомобилей по итогам 2003 года (см. таблицу). Помимо показателей продаж г-н Таррид отметил следующие параметры российского рынка:

* + в основном автобизнес сконцентрирован в Москве и Санкт-Петербурге (это 45% автодилеров, из которых 10–15 — лидеры на этом рынке);
  + в обеих столицах активно работают на рынке автокредитования не более 5–10 банков;
  + продукты, предлагаемые банками, достаточно схожи (особенно номинированные в долларах США);
  + лидируют российские банки с иностранным капиталом (у них есть источники фондирования в иностранной валюте);
  + автопроизводители пока не предлагают свои финансовые услуги на российском рынке (сами не продают свою продукцию в кредит), но их появление стимулирует данный рынок.

Затем представитель ЗАО «Райффайзенбанк Австрия» перешел к параметрам стандартного банковского продукта на рынке автокредитования:

— валюта: Уралсиб», Газпромбанк, банк «Первое ОВК».

3.3. Примеры ЭММ при выдаче потребительского кредита

Миссия банка - непрерывное увеличение стоимости бизнеса. Изучая потребности клиентов, банк стремится предложить им наиболее оптимальные финансовые решения и высочайший уровень обслуживания.

Стратегическая цель - стать образцом современной кредитной организации: уделить максимум внимания к его проблемам и потребностям клиентов. Широкий ассортимент услуг и высокие стандарты банковского обслуживания, индивидуальный подход к каждому клиенту позволяют - основные параметры работы с клиентами.

С целью улучшения эффективности дея­тельности банка и реализации задач, определенных Концепцией его раз­вития, необходимо провести следующие мероприятия:

* принять меры по повышению темпов роста собственного капитала в целях приведения его в соответствие с темпами расширения бизнеса;
* обеспечить снижение внутренней стоимости операций посредством оптимизации функциональных расходов банка.

С целью минимизации риска несбалансированности активно-пассивных операций Банку рекомендуется применять следующие методы защиты:

* создание адекватных запасов накопленной ликвидности;
* расширение потенциальных объемов покупной ликвидности, в том числе за счет получения кредитных линий;
* повышение качества планирования и управления в текущей деятельности Банка (например, усовершенствование программного обеспечения рабочего места аналитика банка в целях ускорения выявления недостатков в работе банке и устранения их).

С целью улучшения структуры привлеченных ресурсов и предоставления конкурентоспособных ценовых условий для инвестиций в реальный сектор экономики, Банк ставит одной из основных задач в области привлечения средств сохранение и увеличение доли на рынке банковского обслуживания корпоративных клиентов. Планируется увеличение доли средств, привлеченных от корпоративных клиентов на расчетные и текущие счета и депозиты, до уровня не менее 25% в структуре привлеченных средств Банка, что также будет способствовать снижению процентного риска и повышению объемов непроцентных доходов Банка.

В целях ухода от непрофильных функций и дублирования должностных обязанностей предлагается провести оптимизацию численности персонала в Банке. Проведение данного мероприятия позволит снизить себестоимость предлагаемых услуг, снизить фонд заработной платы, увеличит эффективность текущей деятельности банка, что в конечном итоге приведет к улучшению финансовых результатов деятельности Банка.

В качестве усовершенствования работы банка с клиентами предлагается ввести Интернет-банкинг.

Учитывая стремительное развитие высокотехнологичных банковских продуктов нового поколения, закономерными планы - развивать интернет-банкинг как виртуальный финансовый супермаркет банковских продуктов для физических и юридических лиц. Речь идет о создании полноценного электронного офиса с возможностью проведения через интернет всевозможных финансовых операций.

Для самого же коммерческого банка Интернет-банкинг принесет следующие преимущества:

- более широкий охват клиентской базы;

- более дешевое обслуживание системы, чем содержание разветвленной

сети банков и высококвалифицированного персонала;

- предложение более конкурентоспособных услуг по низким ценам;

- возможность работы в круглосуточном режиме реального времени;

- автоматическое отслеживание рисков, возникающих при операциях с

клиентами.

Обзор опубликованных методов планирования портфелей банков показывает, что методы по оптимизации кредитной политики банка представляют в основном описания факторов, которые должны быть учтены при формировании портфелей и дают рекомендации по процедурам планирования. Но банковская практика требует формирования портфелей с указанием конкретных цифр привлекаемых и размещаемых денежных средств по конкретным инструментам, а также значений доходов, затрат, ликвидности, рисков. Руководству банков необходимы инструменты (вычислительные методики), позволяющие сформировать научно обоснованные планы портфелей.

Разработчики автоматизированных систем для банков России на протяжении многих лет занимаются изготовлением подсистем планирования портфелей, но на рынок эти подсистемы пока не поступили. Причина этого в сложности проблемы и недостаточности квалификации, кругозора и опыта персонала фирм. Кроме того, проблема остается недостаточно разработанной из соображений коммерческой тайны фирм-разработчиков. Вышеизложенные причины задерживают развитие систем управления банками, а суровость органов управления заставляет банки разрабатывать собственные, может быть и не совсем полные, основанные на штатном программном обеспечении системы планирования портфелей .

В связи с этим решить проблему формирования оптимальных планов портфелей банка можно, воспользовавшись, методикой линейного и нелинейного математического программирования.

Оптимальное (математическое) программирование - раздел прикладной математики, изучающий задачи условной оптимизации. В экономике такие задачи возникают при практической реализации принципа оптимальности в планировании и управлении.

Необходимым условием использования оптимального подхода к планированию и управлению (принципа оптимальности) является гибкость, альтернативность ситуаций, в условиях которых приходится принимать планово-управленческие решения.

Суть принципа оптимальности состоит в стремлении выбрать такое планово-управленческое решение Х= (х1, х2,...,хn), где хj, (j=1,n) - его компоненты, которое наилучшим образом учитывало бы внутренние возможности и внешние условия деятельности субъекта.

Слова "наилучшим образом" здесь означают выбор некоторого критерия оптимальности, т. е. некоторого экономического показателя, позволяющего сравнивать эффективность тех или иных планово-управленческих решений. Традиционные критерии оптимальности: "максимум прибыли", "минимум затрат", "максимум рентабельности" и другие. Выражение «учитывало бы внутренние возможности и внешние условия деятельности" означают, что на выбор планово-управленческого решения (поведения) накладывается ряд условий, т.е. выбор осуществляется из некоторой области возможных (допустимых) решений D; эту область называют также областью определения задачи.



Таким образом, реализовать на практике принцип оптимальности в планировании и управлении - это, значит, решить экстремальную задачу вида:

max (min) f (), (3)



D , (4)



где f (X) - математическая запись критерия оптимальности - целевая функция. Задачу условной оптимизации (5), (6) обычно записывают в виде:

Найти максимум или минимум функции

f(X)=f(x I ,x2,... ,хn) (5)

при ограничениях ф1(х1, х2,...,хn) {<,=,>}b1,

ф2(х1,х2,...,хn){<, =, >}b2, (6)

(pm(xl, x2,...,xn) {<,=,>}bm,

xj 0, j = 1,n (7)



более компактная запись:

max(min) f (xl, x2, ...,xn), (8)

фi (х1, х2,...,хn) {<,=,>}bi, i= (9)



xj 0, j = l,n. (10)



Задача (8) - (10) - общая задача оптимального (математического) программирования, иначе - математическая модель задачи оптимального программирования, в основе построения (разработки) которой лежат принципы оптимальности и системности.

Вектор (набор управляющих переменных xj, j =) называется допустимым решением, или планом задачи оптимального программирования, если он удовлетворяет системе ограничений. А план максимум или минимум целевой функции f(xl,x2,...,xn), называется оптимальным планом (оптимальным поведением, или просто решением) задачи оптимального программирования [16, с.281].



Таким образом, выбор оптимального управленческого поведения в конкретной производственной ситуации связан с проведением с позиций системности и оптимальности экономико-математического моделирования и решением задачи оптимального программирования.

*Задача оптимизации кредитного портфеля*

Она заключается в математической формализации описания целей банка, причинно-следственных связей финансовых показателей внутренней и внешней среды банка.

Формирование целей оптимизации системы портфелей банка.

Обычно банк стремится обеспечить прибыльность, рентабельность, устойчивость и платежеспособность. Эти цели зависят от участников банковских операций, субъектов, связанных с банком. Цели банка противоречивы, поэтому в максимальной степени добиться их достижения невозможно. Таким образом, задача сводится не к экстремальным, а к оптимальным решениям, т. е. к решениям, при которых критерии удовлетворяются в наилучшей степени.

В нашем случае главными целями при формировании системы портфелей будут являться максимизация прибыли и ликвидности и минимизация портфельного риска. Отсюда следует, что наша задача оптимизации имеет несколько целей, которые не могут быть отражены одним критерием. Решение же многокритериальных (многоцелевых) задач методами линейного и нелинейного программирования основано на том, что один из критериев задается в виде целевой функции, подлежащей максимизации или минимизации. Для остальных целей, выбираются какие-либо приемлемые значения, которые задаются в виде ограничений при решении задачи оптимизации.

Разработка стратегии формирования кредитного портфеля

После определения целей банка, на основе внутреннего анализа банка, кредитной политики, анализа ситуации на финансовом рынке разрабатывается стратегия, т.е. основное направление и способ использования средств для достижения поставленных целей.

Стратегия управления кредитным портфелем банка реализуется в процессе портфельного подхода, означающего принятие решения о предпочтительном распределении пассивов банка между различными видами кредитов, исходя из оценки доходности, рискованности и ликвидности кредитных операций. Выбранной стратегии обязательно соответствует определенный набор правил и ограничений.

Ухудшающееся качество кредитного портфеля, нестабильность финансового рынка приводит к тому, что основным направлением при формировании портфеля является повышение его надежности, т. е. банк формирует консервативный портфель. Исходя из этого, разрабатываются следующие ограничения:

* в отношении ликвидности: более 70% портфеля должны составлять ссуды сроком до 180 дней;
* в отношении риска: максимально возможный размер убытка для банка не может превышать 25% от общей суммы кредитных вложений банка.

Математическая постановка задачи, модель

В математической постановке задачи оптимального планирования системы кредитного портфеля банка требуется найти неизвестные векторы активов К = (К1, К2,...Кn), банка максимизирующие линейную форму дохода системы кредитного портфеля (см. формулу 1):

(1)



где D - доход кредитного портфеля как цель, критерий оптимизации;

Ki - сумма вложений в отдельный тип кредитов в портфеле;

Ks - общая сумма выданных кредитов;

di - доходность отдельного типа кредитов;

n - число типов кредитов в портфеле.

Формула показывает, что средняя величина доходов от портфеля выданных кредитов - это средняя величина доходов от отдельных видов кредитных операций. Структура кредитного портфеля банка строится таким образом, чтобы получить максимально возможный в конкретной ситуации на финансовом рынке доход.

Для задач математического программирования характерно использование технологических ограничений в виде требований неотрицательных переменных: Ki0.



В процессе управления операциями определяются собственные лимиты (ограничения) деятельности и составляющих портфеля. Структура лимитов банка отражает уровень риска, который руководство банка готово принять на себя при изменении конъюнктуры рынка и поведения контрагентов, а также соответствующие разработанной стратегии уровни доходности и ликвидности кредитного портфеля.

Из соображения компьютерной реализации представим вышеизложенные ограничения в виде следующих неравенств:

Ki min Ki Ki max. Выделим ограничения, отвечающие разработанной стратегии банка:



Кл 0,7 Ks;



, Ki 0,25 Ks.



Кроме этого банк имеет собственные ограничения, касающиеся

1) специализации банка: Кю.л. 0,8 Ks;



2) максимального объема размещения pecypcoB:Ks = 18737 тыс. руб.  
3)диверсификации кредитных операций: Ki 0,4 Ks



где Кл - кредитные вложения сроком до 180 дней;

U - совокупный убыток кредитного портфеля;

Кю.л. - сумма кредитов, предоставляемых юридическим лицам

Оценка модели показывает, задача планирования оптимальной системы кредитного портфеля банка может быть сформулирована как стандартная задача линейного программирования. Предполагается, что задачу можно решить помощью стандартной программы линейной оптимизации, поставляемой пакетом Excel.

Компьютерное решение задачи

Ввод исходных данных задачи оптимизации

Проведем оптимизацию кредитного портфеля на 01.01.2008 года с точки зрения кредитных рисков, состава клиентов и структуры ссуд с целью увеличением процентных доходов банка.

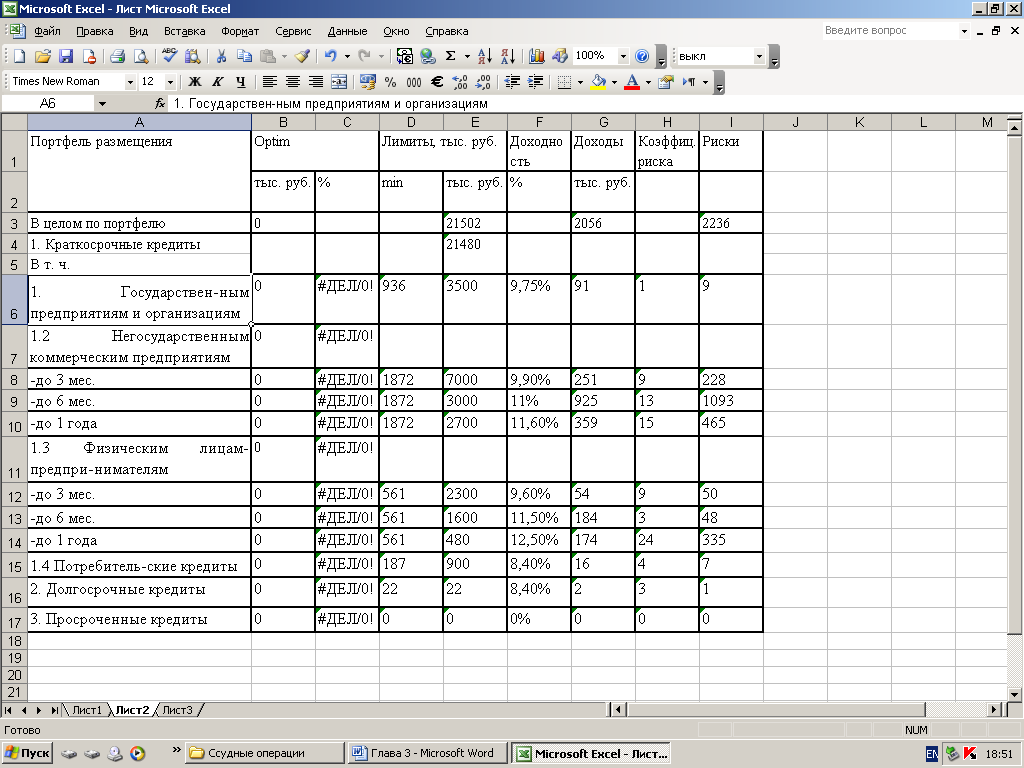


Рис. 1. Исходные данные для программирования

В первую графу таблицы как исходные данные введем список кредитных операций. Это кандидаты в портфель. Группировка дана по разделам отчетных балансов банков.

В графу "Лимиты" в качестве исходных данных введем значения максимально и минимально допустимых объемов размещения ресурсов по отдельным группам кредитов. Максимально допустимые объемы размещения кредитных ресурсов определяются исходя из границ локальных рынков на которых оперирует банк, ограничений, выдвигаемых Правлением ОАО "Социнвестбанк", а также из соображений диверсификации портфеля. Кроме того, здесь учитывается специализация банка. Специализацией Иглинского допофиса является преимущественное (свыше 80%) краткосрочное кредитование юридических лиц, потребительские же кредиты выдаются только своим работникам.

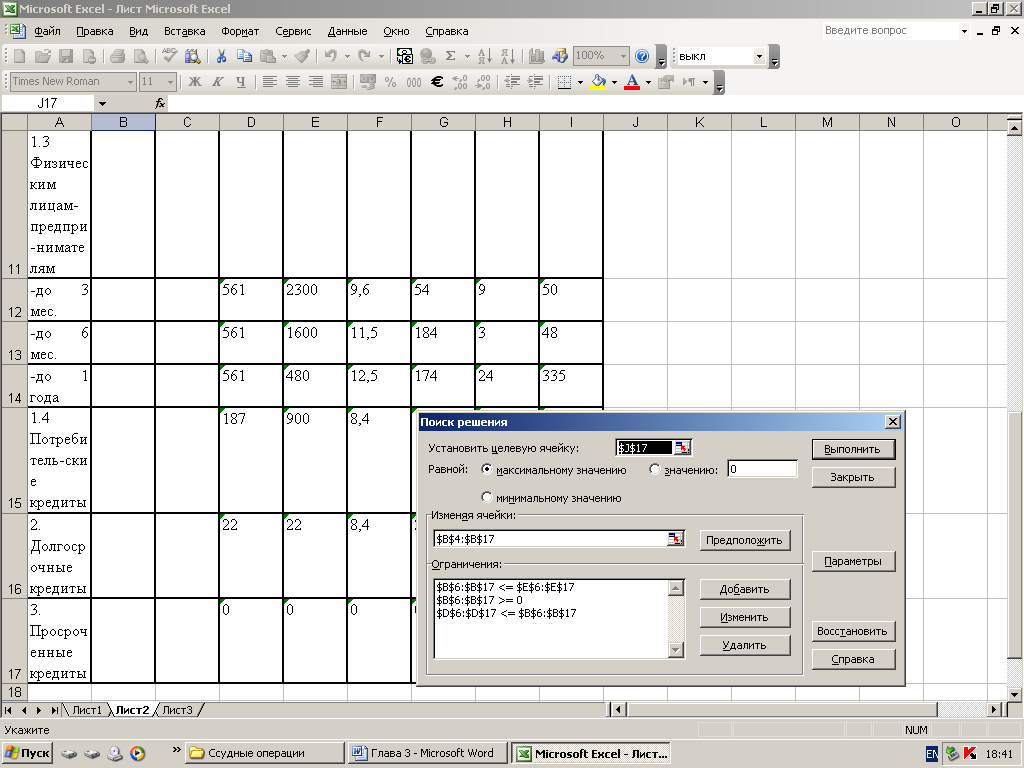


Рис. 2. Ввод ограничений по оптимизационной задачи

Для расчета максимально допустимых лимитов размещенных ресурсов банка, определим границы рынка, на который ориентируется банк исходя из спроса на отдельные группы кредитов на 01.01.2008 года (см. табл. 4).

Таблица 4

Спрос на отдельные группы кредитов на 01.01. 2008 г.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование | Сумма  (тыс. руб.) | Структура,  % |
| Краткосрочные кредиты, в т.ч.  1.1 Государственным предприятиям и организациям, до 1 года  1.2 Негосударственным коммерческим организациям  - до 3 месяцев  - до 6 месяцев  - до 1 года.  1.3 Физическим лицам-предпринимателям  - до 3 месяцев  - до 6 месяцев  - до 1 года  1.4 Потребительские кредиты | 24480  3500  7000  4000  3700  2300  1600  1480  900 | 100  14,3  28,6  16,3  15,2  9,4  6,5  6,0  3,7 |

Таким образом, сумма потенциальных кредитных вложений на 01.01.2008 года составляет 24480 тыс. руб., что в 1,3 раза больше, чем максимально возможная сумма ссудной задолженности, рассчитанная исходя из ограничений выдвигаемых Правлением. Данные ограничения определяются Правлением в зависимости от возможного объема привлеченных ресурсов, а также с учетом собственных нужд Центрального офиса по перераспределению ресурсов между отделениями.

Далее для расчетов лимитов, спрос должен быть скорректирован с учетом специализации и диверсификации кредитных операций банка. Диверсификация кредитных операций предполагает, что удельный вес отдельной кредитной операции не может превышать 40% суммарного кредитного портфеля банка.

Анализ таблицы показывает, что спрос на кредиты, выдаваемыеотделением, удовлетворяет специализации банка, т. е. спрос на кредиты юридических лиц не превышает 80% и составляет 84,3% от общего объема спрашиваемых кредитных ресурсов. Однако сумма спрашиваемых кредитов, приходящихся на долю негосударственных коммерческих организаций сроком от 90 до 180 дней равна 41%, что не удовлетворяет требованиям банка по диверсификации кредитного портфеля. Учитывая это проведем корректировку спроса и определим максимально возможные объемы размещения кредитных ресурсов в 2006 г.

Таблица 5

Максимально допустимые объемы размещения ресурсов на 01.01.2008г.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование | Сумма (тыс. руб.) | Структура,  % |
| Краткосрочные кредиты, в т.ч.  1.1 Государственным предприятиям и организациям, до 1 года  1.2 Негосударственным коммерческим организациям  - до 3 месяцев  - до 6 месяцев  - до 1 года.  1.3 Физическим лицам-предпринимателям  - до 3 месяцев  - до 6 месяцев  - до 1 года  1.4 Потребительские кредиты | 21480  3500  7000  3000  2700  2300  1600  480  900 | 100  16,3  22,2  14,0  12,6  10,7  7,5  2,2  4,2 |

Значения минимально допустимых объемов кредитных вложений рассчитывается также исходя из диверсификации кредитного портфеля и внутренних ограничений банка. Данные лимиты задаются в виде долей отдельных групп кредитов от итоговой суммы портфеля.

Таблица 9

Минимально допустимые объемы размещения ресурсов на 01.01.2008г.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование | Объем, % | Объем, тыс. руб. |
| А | 1 | 2 |
| Краткосрочные кредиты, в т.ч. |  |  |
| 1.1 Государственным предприятиям и  организациям, до 1 года | 5 | 936 |
| 1.2 Негосударственным коммерческим  организациям |  |  |
| А | 1 | 2 |
| - до 3 месяцев | 10 | 1872 |
| - до 6 месяцев | 10 | 1872 |
| - до 1 года.  1.3 Физическим лицам-предпринимателям | 10 | 1872 |
| - до 3 месяцев | 5 | 936 |
| - до 6 месяцев | 5 | 936 |
| - до 1 года  1.4 Потребительские кредиты | 5  1 | 936  187 |

В графу "Коэффициент риска " введем по группам коэффициенты кредитного риска, которые задаются исходя из фундаментального анализа заемщиков, и отражают ожидаемый убыток банка в случае банкротства, несостоятельности заемщика.

Таким образом, определение риска кредита основывается на методике расчета рейтинга отдельного заемщика. В связи с этим оценку кредитного риска заемщика можно провести в следующей последовательности:

1. расчет рейтинга кредитной заявки;
2. определение вероятности убытка по кредиту исходя из рейтинга заемщика;
3. расчет ожидаемого убытка.

Расчет рейтинга заемщика (этот расчет выполняется аналитическим путем).

Расчет рейтинга заемщика базируется на фундаментальном анализе и включает в себя детальное изучение операций заемщика, динамику его финансовых потоков, величину его будущих доходов. Основная цель при этом состоит в анализе стабильности доходов заемщика по отношению к его обязательствам. Полученные в результате количественные показатели подвергаются оценке специалистов (субъективной), определяющих место заемщика в некоторой иерархии рейтинговых категорий, имеющих порядковую структуру [11,с.45].

Таким образом, расчет рейтинга заемщика производится по следующему алгоритму:

* собираются по возможности все показатели кредитной заявки;
* разрабатывается метод их количественного измерения и определяется область допустимых значений;
* методом экспертной оценки определяются весовые коэффициенты для всех показателей;
* рассчитывается рейтинг как сумма произведений значений показателей кредитной заявки на их весовые коэффициенты.

Выбирая показатели, на основании которых будет определятся рейтинг кредитной заявки, необходимо стремится к тому, они удовлетворяли следующим требованиям:

* доступность (низкий уровень затрат на определенные значения показателя);
* объективность (независимость от субъекта, определяющего эти значения);
* достоверность (почти несомненное отсутствие ошибок и искажения информации);
* независимость (отсутствие дублирования информации, которая несет значения параметра, информацией, содержащейся в совокупности других показателей);
* оперативность (небольшой временной интервал между моментом совершения действия и моментом регистрации его результата);
* информационность (значение показателя тем более информативно, чем сложнее предсказать его значение);

С учетом особенностей деятельности отделения, а также основных направлений кредитной политики разработаем систему рейтинговой оценки банка отдельно по юридическим и физическим лицам.

Расчет рейтинга заемщика - представим в виде формулы 2:

Р = 0,4КЗ + 0,4 КО + 0,2 ВП, (2)

где Р - рейтинг заемщика в баллах;

КЗ - показатель качества заемщика;

КО - показатель качества операций;

ВП - внешние показатели.

Расчет вышеприведенных показателей оформим в виде таблиц (см. табл. 10 – 14) .

Таблица 10

Показатели рейтинговой оценки заемщика - физического лица

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Подгруппа | Весовой коэффициент | Показатель | Значение | Балл | Весовой коэффиц иент |
| 1.Отношение суммы кредита к совокупному доходу | 0,6 | Отношение суммы кредита к совокупному доходу | ниже 5%  5-10%  10-20%  30%  свыше 30% | 100  70  0  30  0 | — |
| 2.Стабильность занятости и место проживания | 0,2 | Стабильность занятости  Стабильность место проживания | — | 0-50  0-50 | — |
| 3. Пирам и да долга | 0,2 | Увеличение совокупного долга относительно дохода клиента | - отсутствует  – незначительное  - среднее  - большое | 100  50  25  0 | — |
| 4. Ликвидность  обеспечения | 0,2 | — | - абсолютная ликвидность  - ликвидные  - высоко ликвидные  - средне ликвидные  - низко ликвидные | 100  70  50  30  0 | — |

Таблица 11

Расчет рейтинга заемщика

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Рейтинг | Порядковый номер | Общее количество баллов |
| Высокий | I | 70 и выше |
| Хороший | II | от 50 до 70 |
| Удовлетворительный | III | от 40 до 50 |
| Предельный | IV | от 30 до 40 |
| Ниже предельного | V | ниже 30 |

Определение вероятности убытка по кредиту, исходя из рейтинга заемщика.

В зависимости от рейтинга, экспертным путем рассчитаем вероятность ожидаемого убытка, (см.табл. 12).

Таблица 12

Расчет вероятности убытка

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Рейтинг | Порядковый номер | Значение вероятности (рк) |
| Высокий | I | 0,015 |
| Хороший | II | 0,05 |
| Удовлетворительный | III | 0,135 |
| Предельный | IV | 0.3 |
| Ниже предельного | V | 0.5 |

Исходя из предположения о том, что в случае банкротства заемщика банк потеряет всю сумму оставшейся на счетах клиента задолженности, рассчитаем размер убытка каждого заемщика как процент от первоначальной суммы долга (см. формулу 3):

(3)



где bk - размер убытка в процентах;

N - сумма долга в анализируемом периоде;

S - первоначальная сумма долга.

Тогда ожидаемый убыток банка по отдельно взятой ссуде составит: nk = bk\*pk

Умножая nk на величину долга N, получим оценку убытка в денежном выражении (см. формулу 4):

(4)



Размер убытков банка по группам кредитов найдем как средневзвешенную от убытков по отдельным ссудам, включенным в эту группу. Результаты проведенных расчетов занесем в колонку 9 таблицы 13.

После ввода исходных данных в программу вносятся значения целевой функции и ограничений, разработанных банком.

Вывод результатов

В итоге работы компьютерной программы формируется система оптимального портфеля кредитных вложений банка.

Программа оценивает множество вариантов системы портфелей, доходы и затраты и выдает вариант плана максимальной доходности удовлетворяющий всем, выдвинутым банком ограничениям. Максимизирующий критерий оптимизации отображается процентным доходом.

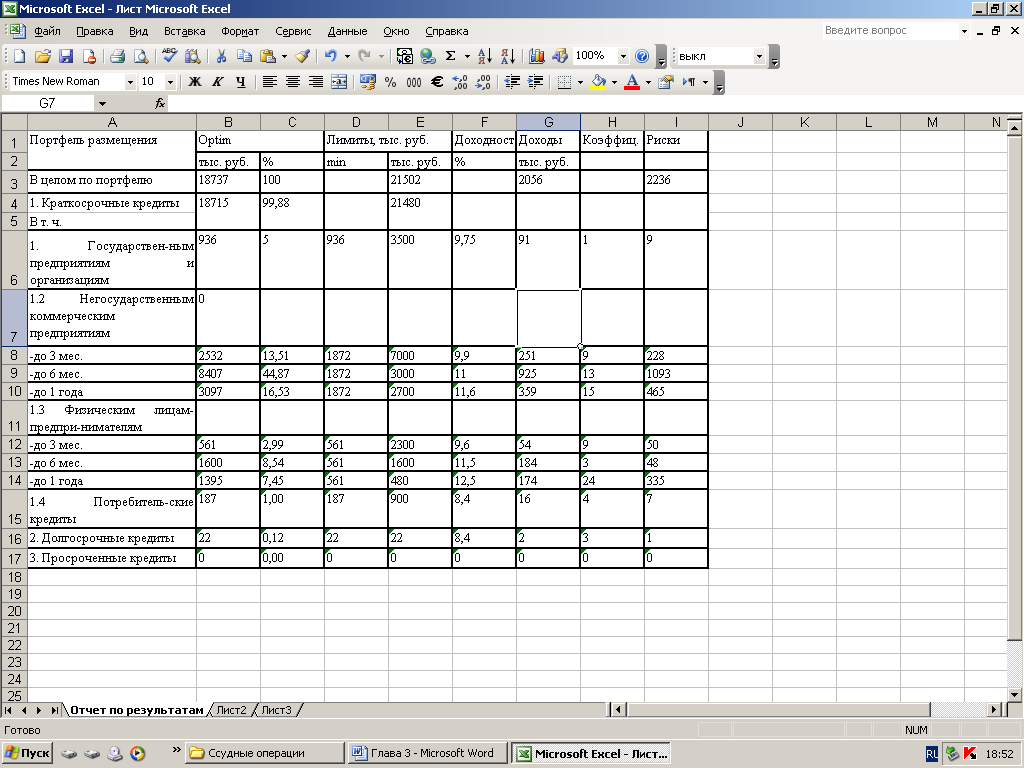


Рис. 5. Оптимизация кредитного портфеля

В графе "optim" программа оптимизации отображает решения, т. е. объемы в денежном выражении по каждой группе кредитных операций.

В графе "optim,%" дается процентная структура портфеля для помощи управляющему.

В соответствующих графах таблицы отображаются необходимые показатели плана оптимальной системы кредитного портфеля банка: доходы, суммы рисков, как по портфелю в целом, так и по отдельным группам кредитов.

Таким образом, в результате проделанной работы был сформирован оптимальный (в пределах заданных ограничений) с точки зрения кредитного риска.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Банки – неотъемлемая часть современного денежного хозяйства, их деятельность тесно связана с потребностями воспроизводства. Будучи в центре экономической жизни, обслуживая интересы производителей, банки опосредуют связи между промышленностью и торговлей, сельским хозяйством и населением. Банки – это атрибут не отдельно взятого региона или какой-либо одной станы, сфера их деятельности не имеет ни географических, ни национальных границ: это планетарное явление, обладающее колоссальной финансовой мощью, значительным денежным капиталом.

Основополагающими принципами деятельности коммерческого банка являются: работа в пределах реально имеющихся ресурсов, экономическая самостоятельность, построение с клиентами взаимоотношений рыночного типа.

В деятельности банков выделяют следующие виды операций: пассивные, активные и комиссионные, включающие посреднические операции.

В работе рассматривались операции по потребительскому кредитованию, совершаемые как дополнительным офисом ООО «Уралкапиталбанк», так и банком в целом.

ООО «УралКапиталБанк» - универсальный коммерческий банк, успешно работающий на рынке банковских услуг Республики Башкортостан с 1993 года.

Банк предлагает широкий спектр кредитных услуг, включая комплексное кредитование развития бизнеса, для предприятий, работающих в различных отраслях народного хозяйства – торговле, строительстве, сфере услуг, медицине, нефтехимической, перерабатывающей и пищевой промышленности. Приоритетным направлением для банка остается кредитование предприятий малого и среднего бизнеса и потребительское кредитование. На развитие и поддержку субъектов малого предпринимательства в 2007 году было направлено 0,76 млрд. рублей или 4,6% от общего объема предоставленных кредитов, что на 1,4% превысило объем кредитов, выданных данной категории заемщиков в 2006 году. Стабильный рост срочной ресурсной базы позволил банку увеличить объемы инвестиционного кредитования. Так, в 2007 году рассмотрены и приняты к финансированию 100 инвестиционных проектов на общую сумму 49,9 млн. рублей.

Особое внимание в работе менеджмент банка уделяет вопросам управления рисками. В целях недопущения снижения финансовой устойчивости в случае неблагоприятного развития ситуации, банком создаются резервы по проводимым активным операциям. В 2007 году общая сумма расходов, связанных с формированием резервов на возможные потери по ссудам и прочим активам, составила 22,1 млн.руб., против 11,5 млн.руб. в 2006 году, что вызвано наращиванием кредитного портфеля и ужесточением требований Банка России по созданию резервов.

Кредитные операции коммерческого банка – это ссудные операции и операции по размещению депозитов в других банках. Принципы банковского кредитования – это срочность, целенаправленность, обеспеченность. Все принципы между собой связаны и взаимосвязаны. Нарушение выполнения любого из принципов неблагоприятно отражается на других принципах. Так, неправильное выполнение принципа целенаправленности кредитования может привести к использованию кредита в нерациональных направлениях. Недостатки в реализации принципа обеспеченности кредитования затруднят выполнение принципа срочности. Практическая значимость кредитования, связанного с движением оборотного капитала, требует всестороннего анализа его современных форм, применяемых отечественными банками. Оптимальное и целенаправленное сочетание отдельных организационно-экономических приемов выдачи и погашения краткосрочных кредитов позволяет привести кредитный процесс в большее соответствие с закономерностями кругооборота капитала предприятий и на этой основе обеспечивать активную роль банков в организации их платежного оборота и снижать кредитные риски.

На основе проведенного анализа необходимо отметить следующие особенности в деятельности коммерческого банка.

Банк придерживается стратегии развития в направлении расширения активных операций (прежде всего за счет кредитования клиентов).

Наиболее распространенными в современных российских условиях являются краткосрочные целевые кредиты. По срокам они не превышают одного года, носят разовый характер и обслуживают конкретные хозяйственные сделки. По целевому назначению можно вы­делить кредиты на производственные цели, кредиты на торгово-посреднические операции, кредиты на временные нужды.

Одним из наиболее эффективных методов защиты от кредитного риска является изучение кредитоспособности клиента. Однако всегда существует риск ухудшения качества кредита и как крайний случай риск невозврата кредита и процентов по нему. С целью снижения влияния таких непредвиденных ситуаций на стабильность функционирования банка создаются страховые резервные фонды.

Конкретные предложения по совершенствованию работы коммерческого банка будут следующими.

1. С целью улучшения эффективности дея­тельности банка и реализации задач, определенных Концепцией его раз­вития, необходимо провести следующие мероприятия: принять меры по повышению темпов роста собственного капитала в целях при­ведения его в соответствие с темпами расширения бизнеса; увеличить объемы кредитования юридических и физических лиц; обеспечить сокращение разрыва между активами и пассивами, чувствительными к изменению процентных ставок, с целью минимизации процентного риска; обеспечить снижение внутренней стоимости операций посредством оптимизации функциональных расходов банка.

2. С целью минимизации риска несбалансированности активно-пассивных операций Банку рекомендуется применять следующие методы защиты: повышение качества планирования и управления в текущей деятельности Банка (например, усовершенствование программного обеспечения рабочего места аналитика банка в целях ускорения выявления недостатков в работе банке и устранения их); создание адекватных запасов накопленной ликвидности; расширение потенциальных объемов покупной ликвидности, в том числе за счет получения кредитных линий.

3. С целью улучшения структуры привлеченных ресурсов и предоставления конкурентоспособных ценовых условий для инвестиций в реальный сектор экономики, Банк ставит одной из основных задач в области привлечения средств сохранение и увеличение доли на рынке банковского обслуживания корпоративных клиентов. Планируется увеличение доли средств, привлеченных от корпоративных клиентов на расчетные и текущие счета и депозиты, до уровня не менее 25% в структуре привлеченных средств Банка, что также будет способствовать снижению процентного риска и повышению объемов непроцентных доходов Банка.

4. Одним из наиболее эффективных методов защиты от кредитного риска является изучение кредитоспособности клиента. Однако всегда существует риск ухудшения качества кредита и как крайний случай риск невозврата кредита и процентов по нему. С целью снижения влияния таких непредвиденных ситуаций на стабильность функционирования банка создаются страховые резервные фонды.

Выбор оптимального управленческого поведения связан с проведением с позиций системности и оптимальности экономико-математического моделирования и решением задачи оптимального программирования.

Она заключается в математической формализации описания целей банка, причинно-следственных связей финансовых показателей внутренней и внешней среды банка.

В целях совершенствования системы управления и снижения рисков предлагается проводить определение риска кредита основывается на методике расчета рейтинга отдельного заемщика. В связи с этим оценку кредитного риска заемщика предлагается провести в следующей последовательности:

* расчет рейтинга кредитной заявки;
* определение вероятности убытка по кредиту исходя из рейтинга заемщика;
* расчет ожидаемого убытка.

В итоге работы компьютерной программы формируется система оптимального портфеля кредитных вложений банка.

Реализация этой задачи реализовывался через программу Excel.

Программа оценивала множество вариантов системы портфелей, доходы и затраты и выдает вариант плана максимальной доходности удовлетворяющий всем, выдвинутым банком ограничениям. Максимизирующий критерий оптимизации отображается процентным доходом.

5. В целях ухода от непрофильных функций и дублирования должностных обязанностей предлагается провести оптимизацию численности персонала в Банке. Проведение данного мероприятия позволит снизить себестоимость предлагаемых услуг, снизить фонд заработной платы, увеличит эффективность текущей деятельности банка, что в конечном итоге приведет к улучшению финансовых результатов деятельности Банка.

6. Для более широкого охвата клиентской базы коммерческого банка , удешевления обслуживания системы Интернет-банкинг, чем содержание разветвленной сети банков и высококвалифицированного персонала; себестоимости предоставляемых услуг, увеличения времени работы банка (в круглосуточном режиме) и автоматического отслеживания рисков, возникающих при операциях с клиентами предлагается внедрить Интернет-банкинг, сущность которого заключается в переводе операций в виртуальное пространство.

В настоящее время российские банки отказались от действовавшей практики кредитования под совокупный обьект, равно как и от применявшихся ранее методик кредитования по остатку и по обороту. Хотя в перспективе и эти методы кредитования, безусловно, могут применяться, однако лишь как частный случай, используемый в отдельных ситуациях только тогда, когда банк будет видеть в этом необходимость. В большинстве случаев банки в современной ситуации ориентируются на использование метода предоставления кредитных ресурсов, основанного на экономических факторах и позволяющего сочетать, прежде всего, интересы банков как коммерческих образований, а во вторую очередь, интересы их клиентов и народного хозяйства в целом.

В перспективе характерными особенностями организации системы коммерческого кредитования банков будут являться:

1. Ориентация на экономические (качественные), а не технические (количественные) критерии при решении вопроса о предоставлении ссуд, а в конечном итоге - на потребности социально-экономического развития общества, что все в большей степени будет являться единым критерием для всех банковских учреждений страны.

На практике это будет означать, что кредитуются затраты предприятий по производству и реализации только той продукции, в которой действительно ощущается потребность общества, а ее качественные характеристики отвечают перспективным требованиям, действующим мировым стандартам. При этом важно, чтобы возможные трудности ее реализации были обусловлены не недостаточно высоким качеством, а временным отсутствием денежных средств у потребителя.

Аналогично, если речь идет о долгосрочном кредитовании, то кредитуется только та инвестиционная деятельность, которая в наибольшей степени отвечает потребностям общественного прогресса и в обозримом будущем может принести ощутимый эффект с точки зрения удовлетворения потребностей общества и его отдельных членов.

Характерным примером эффективности подобной ориентации (в первую очередь на удовлетворение потребностей общества) служит послевоенный опыт Японии и ФРГ, где крупнейшие промышленные компании и банки, определяя основные направления своей деятельности, во главу угла ставили не чисто коммерческие характеристики, а общественную значимость того или иного вида деятельности, тем не менее увязывая удовлетворение этих общественных потребностей с выгодой для себя. В качестве индикатора общественных потребностей в том или ином виде продукции служит спрос на нее как со стороны населения, так и со стороны предприятий и организаций. Количественное выражение данных характеристики находят в количестве заявок на производство отдельных видов товаров и услуг со стороны юридических лиц, заключенных хозяйственных договоров и т.д. Немаловажной характеристикой размеров спроса в условиях рынка служит динамика цен: их стремительный рост при прочих равных условиях свидетельствует об увеличении спроса, падение - о его сокращении. Аналогично в роли индикатора изменившихся потребностей (при прочих равных условиях) может выступать курс акций той или иной компании, чутко реагирующий на изменение потребностей общества в производимых ею товарах и услугах и отражающий в определенной степени уровень прибыльности компаний.

Только при ориентации на спрос, на потребности конечного потребителя при кредитовании тех видов хозяйственной деятельности, которые связаны с производством продукции, пользующейся спросом, кредитование соответствует интересам общества, а не отдельных предприятий. И только при этом будут сочетаться интересы хозяйства в целом и банков как самостоятельных хозрасчетных предприятий в условиях коммерческого банковского дела, что будет служить гарантией возврата предоставленных средств, обеспечивать будущую платежеспособность клиента и получение устойчивой банковской прибыли.

2. В результате межрегиональной конкуренции и дерегулирования финансовые услуги и продукты становятся однотипными во всей стране. И как следствие этого, значительно возросла конкуренция как между банками и другими кредитными институтами, так и банков друг с другом. Усиление конкуренции приводит к сокращению прибыли банков. Чтобы укрепиться на традиционных рынках и завоевать новые, банки вынуждены постоянно либерализировать свою кредитную политику, что отражается в увеличении рисков, которые они должны брать на себя. Возрастание совокупных кредитных рисков со своей стороны также оказывать негативное влияние на размер банковской прибыли. Для преодоления неуверенности и сокращения рисков банки все активнее будут прибегать к разработкам как долгосрочных, так средне- и краткосрочных маркетинговых стратегий, концентрируя свое внимание на контроле над издержками банка, сокращении накладных расходов, зарплаты, ускорении внедрения новых технологий для автоматизации банковских сделок.

3. С появлением в стране банковских учреждений негосударственного типа - коммерческих банков, организованных в форме паевых товариществ и акционерных обществ, функционирующих на коммерческих принципах, положено начало иной модели организации кредитного дела, отличительная черта которой - организация кредитного дела в рамках и на базе привлеченных банками в форме депозитов ресурсов. Тем самым в принципе исключается возможность неограниченного предоставления кредитов, как это практиковалось государственными специализированными банками, в том числе и на безвозмездной основе, для покрытия финансовых прорывов и бесхозяйственности. Организация кредитного дела на коммерческий началах привела к разработке иных подходов к методике и критериям кредитования, пересмотру традиционных установок.

## *СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ*

1. Закон Российской Федерации «О внесении изменений и дополнений в Закон РСФСР «О банках и банковской деятель­ности в РСФСР» от 3 февраля 1996 г.
2. Закон Российской Федерации «О внесении изменений и до­полнений в Закон РСФСР «О Центральном банке РСФСР (Бан­ке России)» от 26 апреля 1995 г.
3. Инструкция Банка России № 110-И «Об обязательных нормативах банков» от 16 января 2004 года, зарегистрированную Министерством юстиции Российской Федерации 6 февраля 2004 года № 5529; 27 августа 2004 года № 5997 («Вестник Банка России» от 11 февраля 2004 года N 11; от 8 сентября 2004 года № 53)
4. Указание Центральный Банк РФ от 18 февраля 2005 г. № 1549-У «О внесении изменений в Инструкцию Банка России от 16 января 2004 года № 110-И «Об обязательных нормативах банков» Зарегистрировано в Минюсте РФ 14 марта 2005 г. № 6391
5. Инструкция Банка России от 14 января 2004 года № 109-И «О порядке принятия Банком России решения о государственной регистрации кредитных организаций и выдаче лицензий на осуществление банковских операций», зарегистрированной Министерством юстиции Российской Федерации 13 февраля 2004 года, № 5551 («Вестник Банка России» от 20.02.2004г. № 15)
6. Указание Банка России от 16 января 2004 года № 1379-У «Об оценке финансовой устойчивости банка в целях признания ее достаточной для участия в системе страхования вкладов», зарегистрированным Министерством юстиции Российской Федерации 23 января 2004 года, № 5485 ("Вестник Банка России" от 27.01.2004 N 5)
7. Инструкция Банка России от 25 августа 2003 года № 105-И «О порядке проведения проверок кредитных организаций (их филиалов) уполномоченными представителями Центрального банка Российской Федерации»
8. Указание Банка России от 10 февраля 2003 года № 1246-У «О действиях при выявлении фактов (признаков) формирования источников собственных средств (капитала) (их части) с использованием ненадлежащих активов», зарегистрированным Министерством юстиции Российской Федерации 17 марта 2003 года, № 4270 («Вестник Банка России» от 20.03.2003 № 15)
9. Инструкция «О применении к кредитным организациям мер воздействия за нарушения пруденциальных норм деятельности» (в ред. Указаний ЦБ РФ от 14.11.1997 № 20-У, от 15.01.1998 № 138-У, от 13.04.1998 № 213-У, от 02.06.1998 № 249-У, от 30.11.1998 № 429-У, от 27.09.1999 № 647-У, от 08.10.1999 № 661-У, от 05.04.2000 № 770-У, от 29.05.2001 № 975-У, от 31.08.2001 № 1027-У, от 11.01.2002 № 1098-У, от 16.01.2004 № 1378-У, от 19.03.2004 № 1396-У, от 23.07.2004 № 1480-У)
10. Алексашенко С. Банковский кризис: туман рассеивается?//Вопросы экономики. 2004. № 5.
11. Ануреев С.В.Рентабельность расчетно-кассовых операций коммерческих банков и пути ее повышения / С. В. Ануреев // ФИНАНСЫ И КРЕДИТ.- 2004.-№13. - С 25-41.
12. Банки и банковские операции: Учебник / Под ред. Е.Ф. Жу­кова. - М.; Банки и биржи, ЮНИТИ, 2003.
13. Банковская наука: состояние и перспективы развития // Деньги и кредит. 2005. № 4.
14. Безрукова Т. Определение тенденций экономического развития предприятия / Под ред. Т. Безрукова // Экономика и управление.- 2003. - №4.— С .70.
15. Братка А. Г. Банковские операции и сделки кредит организации//Бизнес и банки. 2003. № 4.
16. Букато В.И., Львов Ю.И. Банки и банковские операции в России /Под ред. М.Х. Лапидуса. - М.: Финансы и статистика, 2003.
17. Введение в банковское дело. Пер. с нем. / Кол. авторов под рук. Гюнтера Асхауэра. - М.: ИПФ "Мир и культура", 2002.
18. Герасимова Е.Б. Комплексный экономический анализ деятельности коммерческого банка / Е.Б. Герасимова // ФИНАНСЫ И КРЕДИТ.- 2003. - №22. – С.21.
19. Геращенко В.В. О денежно-кредитной политике и ходе реструктуризации банковской системы // Деньги и кредит. 2000. №6.
20. Давыдова Л.В. Факторы экономического роста предприятий / Л.В. Давыдова // ФИНАНСЫ И КРЕДИТ.- 2005.- №12. - С. 18-22.
21. Емельянов А.П. Контроль расходов коммерческого банка в системе бюджетирования / А.П. Емельянов // ФИНАНСЫ И КРЕДИТ.- 2004.- №10. - С. 33—39.
22. Калтырин А. В. Деятельность коммерческих банков: Учебное пособие/ Под ред. проф., д.э.н. А. В. Калтырина. - Ростов н/Д: «Феникс», 2004.
23. Ключников М.В. Методы построения моделей прогноза основных показателей деятельности коммерческих банков / М.В.Ключников // ФИНАНСЫ И КРЕДИТ.- 2004.- №3.- С.15-19.
24. Ключников М.В. Анализ показателей, характеризующих финансовую деятельность коммерческих банков / М.В.Ключников // ФИНАНСЫ И КРЕДИТ.- 2003.- № 20.- С.40.
25. Комплексный экономический анализ коммерческих банков/ Под ред. Л.Т. Гиляровская, С.Н. Паневина.- СПб.: Питер, 2003.
26. Молчанов А. В. Коммерческий банк в современной России: Теория и практика. - М.: Финансы и статистика, 2002.
27. Панова Г. С. Анализ финансового состояния коммерческо­го банка. - М.: Финансы и статистика, 2002.
28. Панова Г.С. Российские банки в зеркале мировых тенденций // Оперативное управление, стратегический менеджмент в коммерческом банке. 2003. № 1.
29. Полфреман Дэвид Форд Филип. Основы банковского дела. Пер. с англ. - М.: Инфра-М, 2000. Рябова И. Анализ финансового состояния коммерческих банков / И. Рябова // ДЕНЬГИ И КРЕДИТ.- 2002.- №7.- С.60.
30. Санин В.В. Постановка финансовой цели коммерческого банка: формирование новых подходов / В.В.Санин // ФИНАНСЫ И КРЕДИТ.- 2004.-№6.- С. 31-36.
31. Стратегия развития банковского сектора РФ на период до 2008 года// Деньги и кредит. – 2005. - №4. – с. 18-37.
32. Усоскин В.М. Современный коммерческий банк: Управление и операции. - М.: КНОРУС, 2004.
33. Уайтчнг Д.П. Осваиваем банковское дело: Пер. с англ. / Под ред. В.В. Мирюкова. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2002.
34. Фетисов Г.Г. Банк России: цели, задачи, проблемы // Деньги и кредит. – 2005. - №2. – с. 8-9.
35. Финансовая академия при Правительстве Российской Фе­дерации. Нововведения в банковском бизнесе России: Сб. науч. трудов /Отв. ред. Э.А. Уткин. - М.: ФА, 2002.