**Оглавление.**

Введение 3

Глава I. Кредитная политика банка 5

1.1 Сущность и виды кредитных операций 5

1.2. Необходимость управления кредитными операциями 9

1.3. Этапы кредитования 16

Глава II. Анализ эффективности управления кредитными операциями коммерческого банка (на примере АБ Капитал) 32

2.1. Эффективность управления ссудными операциями. 32

2.2. Влияние процентной политики на доходность кредитных операций 38

2.3. Анализ кредитоспособности клиента 53

Глава III. Управление кредитными операциями 60

3.1. Формы и методы управления кредитными операциями коммерческих банков 60

3.2. Управление кредитными рисками 73

Заключение. 82

Список литературы 85

Приложения 88

# Введение

Кредитование производства и товарооборота является наиболее важной и отличительной чертой деятельности банков по сравнению с другими финансовыми и нефинансовыми организациями. Но в то же время в России долгое время подход к кредитованию предпринимательской деятельности являлся чисто формальным. Это проявлялось и в том, что и средства банков и средства предприятий являлись собственностью государства (если взглянуть в суть данного определения, то все в стране «принадлежало народу», а государство «присматривало» за этой собственностью, то есть собственность практически была ничьей), и поэтому банк (в то время Госбанк СССР) не мог проводить полноценную кредитную политику. Поэтому перед российскими коммерческими банками при увеличении конкурентной борьбы за потенциальных заемщиков возникла необходимость планирования своей кредитной деятельности. Они должны научиться управлению кредитными операциями таким образом, чтобы они приносили максимально возможную доходность, но в то же время банки должны стремиться снизить кредитные риски, которые непосредственно связаны с проведением кредитных операций.

Поэтому целью данной работы являлись исследование всех аспектов управления кредитными операциями и анализ эффективности кредитных операций коммерческого банка.

Для достижения этой цели в работе решались следующие задачи:

* определение сущности и характеристика видов кредитных операций;
* рассмотрение целесообразности управления кредитными операциями;
* оценка эффективности различных методов управления кредитными операциями;
* проведение анализа управления кредитными операциями на примере конкретного коммерческого банка;
* рассмотрение рисков, связанных с кредитованием предприятий и методов снижения их влияния на кредитную деятельность банка;
* разработка рекомендаций по повышению эффективности управления кредитными операциями.

В работе использованы теоретические, методические труды и разработки отечественных и зарубежных авторов по данной проблеме, таких как Роуз П. С., Суская Е. П., Усоскин В. М., Поморина М. А., Лаврушин О. И. и др., нормативно-справочный материал, материалы периодической печати, а также официально опубликованные отчетные данные АБ Капитал за 1995-1996 годы.

# Глава I. Кредитная политика банка

## 1.1 Сущность и виды кредитных операций

В советской экономической литературе под кредитом понималось движение ссудного (т.е. денежного) капитала, предостав­ляемого в ссуду на условиях возвратности за плату в виде про­цента. Это определение основывалось на том, что капитал лишь отчуждается под усло­вием, что он не продается, а лишь отдается в ссуду. Вообще, кредит буквально означает распоряжение определенной суммой денег в течение известного срока, т.е. те, у кого есть избыток денежных средств, могут их давать в кредит тем, кто испытывает недостаток или нуждается в дополнительных суммах.

Роль и значение кредита очень велики, так как с его помощью решаются проблемы, стоящие перед всей экономической системой. Так при помощи кредита можно преодолеть трудности, связанные с тем, что на одном участке высвобождаются временно свободные денежные средства, а на других возникает потребность в них. Кредит аккумулирует высвободившийся капитал, тем самым, обслу­живает прилив капитала, что обеспечивает нормальный воспроиз­водственный процесс. Также кредит ускоряет процесс денежного обращения, обеспечивает выполнение целого ряда отношений: страховых, инвестиционных, играет большую роль в регулировании рыночных отношений.

Источниками ссудного капитала служат, во-первых, высвобож­дающиеся из кругооборота денежные средства: средства, предназ­наченные для восстановления основного капитала (т.е. амортиза­ционный фонд); часть оборотного капитала, высвобождаемая в де­нежной форме в связи с несовпадением времени продажи товаров и покупки сырья, топлива, материалов; капитал, временно свободный в период между поступлением денежных средств от реализации то­варов и выплатой заработной платы.

Другим источником ссудного капитала выступают денежные доход и накопления личного сектора. Нужно отметить, что, начи­ная с 50-60 годов нашего столетия, налицо тенденция усиления привлечения денежных сбережений населения. Этому способствовали, в первую очередь, улучшение социально-экономи­ческого положения развитых стран, изменения в структуре пот­ребления.

В качестве третьего источника ссудного капитала выступают денежные накопления государства, размеры которых определяются масштабами государственной собственности и долей валового на­ционального продукта.

Таким образом, можно сделать вывод, что временно свободные денежные средства, возникающие на основе кругооборота промыш­ленного и торгового капитала, денежные накопления личного сек­тора и государства образуют источники ссудного капитала, которые аккумулируются в рамках кредитно-финансовых учреждений.

Ценой ссудного капитала является процент. В отличие от цены обычных товаров и услуг, представляющих собой денежное выражение стоимости, процент является оплатой потребительской стоимости ссудного капитала. Источником процента является до­ход, полученный от использования кредита.

Более точную картину, отражающую стоимость кредита, дает норма процента, или процентная ставка. Нормой процента называ­ется отношение годового дохода, полученного на ссудный капитал, к сумме предоставленного кредита, умноженного на 100. Норма процента зависит от прибыли, которая делится на процент и предпринимательский доход. Процент не может быть больше нормы прибыли, так как цена ссудного капитала не выражает его стои­мости, ее изменения не управляются законом стоимости.

Норма процента зависит от соотношения спроса и предложения, которые определяются многими факторами. Среди них: масштабы производства; размеры денежных накоплений и сбережений всего общества; соотношение между размерами кредитов, предоставляемых государством, и его задолженностью; темпы инфляции; рыночная конъюнктура; государственное регулирование процентных ставок; конкурентная борьба между банками и др.

В связи с вышесказанным можно заключить, что изменение нормы процента связано с рыночным механизмом, а также зависит от государственного регулирования.

Ссудный процент выполняет две функции: перераспределение части прибыли предприятий или доходов личного сектора и регу­лирование производства путем рационального размещения ссудных капиталов.

Интересна динамика кредита в период циклических колеба­ний. Ссудный капитал обслуживает в основном кругооборот функ­ционирующего капитала, закономерности его движения обусловлены циклическими колебаниями производства. В период оживления про­мышленного подъема увеличение объема ссудного капитала отстает от расширения производства и товарооборота, спрос на ссудный капитал и норма процента возрастают. Во время кризисов сокра­щение производства и избыток действительного капитала сочета­ется с острой нехваткой ссудного капитала и резким повышением нормы процента. В период депрессии, когда часть производитель­ного капитала принимает денежную форму, накопление ссудного капитала обгоняет накопление действительного, снижается средняя прибыль и норма процента.

Особое место занимает в современных условиях коммерческий кредит - поставки товаров одной компанией другой на условиях отсрочки платежа, а также лизинг - аренда предприятием машин, оборудования, транспорта с погашением задолженности в течение нескольких лет.

Из приведенного выше можно заключить, что само понятие "кредит" изменяется, оно не может уже раскрыться преж­ним определением как форма перемещения ссудного капитала от кредитора к заемщику. В современных условиях кредитной сделкой можно назвать любую экономическую или финансовую операцию, приводящую к возникновению задолженности одного из участников. Погашение задолженности производится должником в денежной фор­ме единовременно или в рассрочку, причем в общую сумму плате­жа, кроме долга, включается надбавка в виде процента.

От всех иных форм предоставления средств (субсидии, субвенции, дотации и др.) кредит как экономическую ка­тегорию отличают три основополагающих принципа - срочность, возвратность и платность.

При этом под срочностью подразумеваются заранее огово­ренные сроки возврата кредитору заемных средств; под возвратностью – обязательная выплата кредитору суммы основ­ного долга на оговоренных условиях. Платность означает, что в данной экономической операции денежные средства представляют собой специфический товар и, на основе закона стоимости, его цена выражается в процентах.

Кроме указанных обязательных принципов, кредиты предприятиям могут быть классифицированы по следующим дополнительным основным видам и формам:

* цели использования - целевые и нецелевые;
* сроки - кратко-, средне-, долгосрочные и инвестиционные;
* обеспеченность - обеспеченные и бланковые;
* вид процентной ставки - плавающая, фиксированная, простая, сложная;
* форма предоставления - путем реального перевода средств и переоформления долга;
* форма погашения - одной суммой, равными долями через рав­ные промежутки времени, непропорциональными долями во взаимосогласованные сроки;
* число использований - разовые и возобновляемые;
* техника предоставления - одной суммой, открытая кредит­ная линия, контокоррентный кредит, овердрафтный кредит.;

Кредит выступает в двух главных формах: коммерческого и банковского, которые различаются по составу участников, объек­та ссуд, динамике, величине процента и сферы функционирования.

Коммерческим кредитом называют кредит, предоставляемый одним функционирующим предпринимателем другому в виде продажи товаров с отсрочкой платежа. Коммерческий кредит оформляется векселем, его объектом является товарный капитал. Он обслужи­вает круговорот промышленного капитала, движение товаров из сферы производства в сферу потребления. Особенностью коммер­ческого кредита является то, что ссудный капитал здесь слит с промышленным. Цель коммерческого кредита - ускорить реализацию товаров и получение прибыли. Размеры этого кредита ограничены величиной резервных кредитов промышленных и торговых капита­лов. Передача этих капиталов возможна только в направлениях, определенных условием сделки: от предпринимателя, на предприя­тии которого производят средства производства, к предпринима­телям, на предприятиях которого они потребляются, или от предпринимателя, производящего товары, к торговым фирмам, реа­лизующих их.

Нужно отметить, что коммерческий кредит имеет ограничен­ные возможности, так как его можно получить не у всякого кре­дитодателя, а лишь у того, кто производит сам товар. Он огра­ничен по размерам (временным свободным капиталом), имеет крат­косрочный характер, а заемщик часто нуждается в долгосрочном кредите.

Ограниченность коммерческого кредита преодолевается бан­ковским. Банковский кредит предоставляется банками и другими кредитно-финансовыми учреждениями предприни­мателям и другим заемщикам в виде денежной ссуды. Объектом банковского кредита выступает денежный капитал, обособившийся от промышленного. Сделка ссуды здесь отделена от актов куп­ли-продажи. Заемщиком может быть фирма, государство, личный сектор, а кредитором - кредитно-финансовые учреждения. Целью кредитора является получение дохода в виде процента.

Банковский кредит преодолевает границы коммерческого кредита, так как он не ограничен направ­лением, сроками и суммами кредитных сделок. Сфера его исполь­зования шире: коммерческий кредит обслуживает лишь обращение товаров, банковский кредит - и накопление капитала, превращая в капитал часть денежных доходов и сбережений всех слоев об­щества.

Замена коммерческого векселя банковским делает кредит бо­лее эластичным, расширяет его масштабы, повышает обеспечен­ность. Банки гарантируют кредитоспособность заемщикам.

## 1.2. Необходимость управления кредитными операциями

Кредитная деятельность банка является одним из основополагающих критериев, который отличает его от небанковских учреждений. В мировой практике именно с кредитованием связана значительная часть прибыли банка. Одновременно невозврат кредитов, особенно крупных, может привести банк к банкротству, а в силу его положения в экономике, к целому ряду банкротств связанных с ним предприятий, банков и частных лиц. Поэтому управление кредитными операциями является необходимой частью стратегии и тактики выживания и развития любого коммерческого банка.

Портфель банковских ссуд подвержен всем основным видам риска, которые сопутствуют финансовой деятельности: риску ликвидности, риску процентных ставок, риску неплатежа по ссуде (кредитному риску).

Управление кредитным риском требует от банкира постоянного контроля за структурой портфеля ссуд и их качественным составом. В рамках дилеммы «доходность – риск» банкир вынужден ограничивать норму прибыли, страхуя себя от излишнего риска. Он должен проводить политику рассредоточения риска и не допускать концентрации кредитов у нескольких крупных заемщиков, что чревато серьезными последствиями в случае непогашения ссуды одним из них (Управление риском концентрации со стороны органов власти будет рассмотрено ниже). Банк не должен рисковать средствами вкладчиков, финансируя спекулятивные (хотя и высокоприбыльные) проекты. За этим внимательно наблюдают банковские контрольные органы в ходе периодических ревизий.

Качество кредитного портфеля банка и разумность его кредитной полити­ки являются теми аспектами деятельности банка, на которые особое внимание обращают контролеры при проверке бан­ка. Если взять в качестве примера такую страну как США, то в соответствии с Единой межагентской системой присвоения рейтинга де­ятельности банка, каждо­му банку присваивается числовой рейтинг, основанный на качестве портфеля его активов, в том числе кредитного портфеля. Возможные значения рейтин­га выглядят следующим образом:

1 - хороший уровень деятельности;

2 - удовлетворительный уровень деятельности;

3 - средний уровень деятельности;

4 - критический уровень деятельности;

5 - неудовлетворительный уровень деятельности.

Чем выше рейтинг качества активов банка, тем реже он будет проверять­ся федеральными банковскими агентствами.

Контролеры обычно проверяют банковские кредиты, размер которых пре­вышает установленный минимальный уровень, и выборочно - мелкие креди­ты. Кредиты, которые погашаются своевременно, но имеют некоторые недос­татки (при их выдаче банк отступил от своей кредитной политики или не по­лучил от заемщика полный комплект документов), называются критическими кредитами. Кредиты, которым присущи значительные недостатки или кото­рые представляют, по мнению контролера, опасность в связи со значительной концентрацией кредитных средств в руках одного заемщика или в одной от­расли, называются планируемыми кредитами. Планируемый кредит представ­ляет собой предупреждение менеджерам банка о том, что данный кредит дол­жен находиться под постоянным контролем и необходима работа по сниже­нию уровня риска банка, связанного с подобным кредитом.

Если некоторые кредиты связаны с риском не­своевременного погашения, то эти кредиты относятся к категории некачест­венных. Подобные кредиты подразделяются на три группы: 1) кредиты с повышенным риском, когда степень защиты банка недостаточна из-за низкого качества обеспечения или низкой возможности заемщика пога­сить кредит; 2) сомнительные кредиты, по которым высока вероятность убыт­ков для банка; 3) убыточные кредиты, которые рассматриваются как кредиты, которые нельзя взыскать. Обычной процедурой является умножение общей суммы всех кредитов с повышенным риском на 0,20; суммы всех сомнительных кредитов - на 0,50; суммы всех убыточных кредитов - на 1,00. Эти взвешенные показатели суммируются и сравниваются с размером резервов на покрытие возможных убытков по кредитам банка и размером ак­ционерного капитала. Если взвешенная сумма всех некачественных кредитов слишком велика относительно размеров резерва на покрытие возможных убытков по кредитам и акционерного капитала, то требуются вне­сти изменения в кредитную политику и практику банка или увеличить соот­ветствующий резерв.

Естественно, качество кредитов и других активов банка является лишь од­ним параметром деятельности банка. Числовые рейтинги также присваиваются исходя из достаточности капитала банка, качества управления, уровня прибыли и ликвидности. Все пять показателей деятельности банка сводятся к одному числовому показателю, из­вестному под названием рейтинг CAMEL. Данная аббревиатура означает:

достаточность капитала *(capital adequate - С);*

качество активов *(asset quality - А);*

качество управления *(management quality - М);*

прибыль *(earnings - E);*

ликвидность *(liquidity position - L).*

Банки, сводный показатель *CAMEL* которых слишком низок - 4 или 5, проверяются чаще, чем банки с высоким рейтингом - 1, 2, 3.

Кредитный риск зависит от внешних (связанных с состоянием экономической среды, с конъюнктурой) и внутренних (вызванных ошибочными действиями самого банка) факторов. Возможности управления внешними факторами ограничены, хотя своевременными действиями банк может в известной мере смягчить их влияние и предотвратить крупные потери.

Причиной нестабильности банка может явиться его чрезмерная зависимость от не­большого числа кредиторов и/или вкладчиков, одной отрасли или сектора экономики, региона или страны, наконец, от одного направления деловой активнос­ти. Уровень риска напрямую за­висит от степени концентрации. Под риском кредитной концентрации понима­ются риски, возникающие в свя­зи с концентрацией кредитов, ссуд, забалансовых обязательств и т.п. Так как оценка концентра­ции риска должна максимально отражать потенциальные убытки, которые могут возникнуть в ре­зультате неплатежеспособности отдельного контрагента банка, она должна включать в себя сум­му кредитного риска, связанно­го как с фактическими, так и по­тенциальными требованиями всех видов, в том числе и заба­лансовыми.

Во многих странах, в том числе и в России, введены ограничения на размеры креди­тов, предоставляемых одному клиенту или группе связанных между собой заемщиков, чьи по­тенциальные риски на практике связаны между собой и по сути представляют единый крупный риск. Ус­танавливаются также требования об обязательном предоставлении банками органам надзора сведе­ний о наиболее крупных потен­циальных рисках, и определяет­ся максимальный предельный уровень по таким кредитам (обычно 10-25% от капитала банка).

Так, в **Англии** банки обяза­ны сообщать центральному бан­ку о крупных кредитах. Ни один заемщик или группа связанных между собой клиентов не может получить без веского обоснова­ния заем в сумме, превышаю­щей 10% капитала банка, и толь­ко в чрезвычайных обстоятель­ствах может рассчитывать на кредит в размере, превосходя­щем 25% банковского капитала. В этом случае при принятии решения о предоставлении по­добного займа кредитная орга­низация учитывает качество его обеспечения (залога) и заключает специальное соглашение с бан­ками, выступающими гарантами на рынке ссудных капиталов. Банки также обязаны информи­ровать Банк Англии о концент­рации кредитов как в отдельных сферах и секторах экономики, так и в отдельных странах. Централь­ный банк не устанавливает спе­циальные нормативы, определя­ющие допустимую степень этой концентрации, но если такая кон­центрация очень велика, то про­блема порождаемого ею риска может стать предметом обсуж­дения между Банком Англии и соответствующим коммерческим банком.

В**Италии**банки и банковс­кие группы не могут предоставить одному клиенту или группе связанных между собой заемщи­ков ссуды, превышающие 25% от суммы собственных фондов банков. В целом совокупная ве­личина крупных кредитов, то есть превышающих 10% соб­ственных фондов банка или бан­ковской группы, не должна боль­ше чем на 800% превышать соб­ственные фонды.

В **Нидерландах** банки обя­заны уведомлять Банк Нидерлан­дов о случаях выдачи займа кли­енту, не являющемуся банком, в объеме, превышающем 1% фак­тических собственных фондов банка, или на сумму свыше 3 млн. гульденов. Концентрация креди­тов на одного клиента в Нидер­ландах допускается в размере до 25% от собственного капитала банка.

Во **Франции** суммарная ве­личина кредитов и других тре­бований банка с учетом оценки их рисков на одного клиента или на одну группу клиентов не мо­жет превышать 40% чистых соб­ственных средств банка. Общая же сумма индивидуальных круп­ных рисков, каждый из которых превышает 15% чистых собствен­ных средств банка, не должна быть больше восьмикратного объема этих средств.

В **Германии** банки обязаны немедленно информировать цен­тральный банк обо всех так на­зываемых крупных (составляю­щих более 10% капитала банка) и миллионных (более 3 млн. ма­рок) кредитах, одновременно со­общая о заемщике, сведения по­ступают для проверки в инфор­мационный центр Бундесбанка. Федеральное ведомство по над­зору за кредитными организаци­ями имеет постоянный доступ к указанной информации. Таким образом, органы банковского надзора располагают точными сведениями о заемщиках, полу­чивших кредиты в нескольких банках, и возможных случаях не­возврата выданных ссуд.

Общая сумма крупных кре­дитов банка не может превышать его капитал более чем в 8 раз.

В **Швейцарии** (согласно банковскому законодательству) банк обязан извещать банковс­кую комиссию, если соотноше­ние кредитов одному заемщику и суммы собственного капитала банка превышает определенные уровни (Таблица 1.2.1).

Таблица 1.2.1.

|  |  |
| --- | --- |
| Заемщик | % |
| Федеральные и кантональные правительственные органы  Банки  В том числе:  Кредиты сроком до 1 года  Кредиты на срок свыше 1 года  Прочие заемщики  В том числе:  с залогом  без обеспечения | 160  100  50  40  20 |

В **России** Центробанк указывает точное процентное отношение кредитов, предоставленных одному или нескольким взаимосвязанным заемщикам[[1]](#footnote-1). Совокупная сумма требований банка к заемщику или группе взаимосвязанных заемщиков по кредитам, учтенным векселям, займам не должна превышать 25% от капитала коммерческого банка. Данное требование действительно и в случае, если банк выступает только гарантом или поручителем (в размере 50% суммы забалансовых требований - гарантий, поручительств) в отношении какого-либо юридического или физического лица. Но данный показатель не распространяется на акционеров как юридических, так и физических лиц и инсайдеров.

Это связано с тем, что ссуды, предоставляемые ак­ционерам или владельцам, фи­лиалам или родственным компа­ниям, могут вызвать конфликт ин­тересов и при определенных об­стоятельствах привести к опас­ному соотношению собственных и заемных средств в рамках груп­пы компаний. Поэтому во мно­гих странах такие ссуды запре­щены или же при определении показателя достаточности капи­тала вычитаются из капитала банка-заимодателя. Там, где они разрешены, надзорные органы по подобным кредитам, как прави­ло, устанавливают значительно более низкие пределы, чем для прочих заемщиков, если подоб­ные риски в определенных об­стоятельствах не имеют удовлет­воряющего надзорный орган покрытия.

Введение ограничений на предоставление банками креди­тов "инсайдерам" и так называ­емых протекционистских креди­тов вызывается тем, что реше­ние о выдаче ссуды крупным ак­ционерам, директорам, высшим менеджерам и связанным с ними прямо или косвенно юридичес­ким и физическим лицам может быть продиктовано не объектив­ностью и целесообразностью, а личной заинтересованностью, чревато злоупотреблениями, угрожающими опасными послед­ствиями для банковского учреж­дения и его клиентов. Даже в тех случаях, когда подобные кре­диты могут быть выданы на ком­мерческой основе, их сумма, условия возврата по срокам по­гашения, по уровню процентов могут существенно отличаться от рыночных.

В **Германии** для предотв­ращения злоупотреблений путем "самокредитования" введены правила выдачи "внутренних кре­дитов", то есть ссуд управляю­щим банка, его учредителям, членам наблюдательного совета, их супругам и детям, а также предприятиям, более 10% капи­тала которых принадлежит управ­ляющему банка или которые сами владеют более 10% капитала банка. Такие кредиты могут вы­даваться только по постановле­нию совета управляющих с со­гласия наблюдательного совета. Особенно тщательно рассматри­ваются запросы тех лиц, кото­рые претендуют на ссуду в раз­мере, превосходящем их доход. Сведения о кредитах так назы­ваемым инсайдерам в обязатель­ном порядке представляются Фе­деральному ведомству по над­зору за кредитными организаци­ями, если кредит физическому лицу превышает 250 тыс. марок, а юридическому – 5% от соб­ственного капитала банка.

В **Италии** ограничивается предоставление кредитов тем ос­новным держателям акций, в соб­ственности которых находится более 15% акционерного капи­тала банка.

В **Нидерландах** банки еже­месячно должны отчитываться о ссудах, предоставленных своим акционерам. В соответствии с директивой центрального банка о кредитах руководству от 1994 г. один член правления банка может получить ссуду, размер которой не превышает пятикратную величину его ме­сячной заработной платы (без залога). Общая сумма кредитов руководящим работникам банка не должна составлять больше 5% его акционерного капитала. Заслуживает внимания тот факт, что сотрудникам банков в Ни­дерландах не разрешено вла­деть акциями банков и инвес­тиционных компаний, запреще­но поддерживать дружеские от­ношения с работниками финан­совой сферы. О всех личных операциях с ценными бумагами лица, имеющие в банке доступ к доверительной информации, обязаны сообщать в специаль­ные бюро, созданные в банках согласно директиве центрально­го банка о личных портфельных инвестициях от 1994 г.

В **России** отношение кредитов, выданных одному или нескольким взаимосвязанным акционерам не должно превышать 20% от капитала банка, а совокупная величина таких кредитов – не превышать 50% капитала банка. В отношении инсайдеров коммерческий банк не может выдать кредит одному инсайдеру или связанным с ним лицам кредит в размере более 2% собственного капитала банка, а общая сумма не должна превышать 50% капитала.

Концентрация риска может выступать в различных формах. Помимо концентрации кредитных рисков она может означать из­лишнюю подверженность рыноч­ным рискам или риску чрезмер­ного фундирования, если кредит­ная организация слишком жест­ко ориентирована на какой-то сегмент рынка в качестве источ­ника средств и доходных поступ­лений или получает значитель­ную часть своих доходов от ог­раниченного круга операций или услуг.

Надежная банковская прак­тика предполагает проведение диверсификации рисков в отно­шении географических зон, стран, секторов экономики. Это объясняется тем, что ухудшение экономического положения в одном регионе, дестабилизация политической или экономической ситуации в той или иной стране, трудности в определенном сек­торе экономики могут обернуть­ся для банка слишком больши­ми потерями вследствие одно­временного прекращения поступ­ления на его счета причитающих­ся банку платежей от большого количества клиентов и невозв­рата размещенных им ресурсов.

Таким образом органы власти различных стран, в том числе и в России, пытаются ограничить законодательным путем риски коммерческих банков, связанных с кредитной деятельностью.

Но все же нужно заметить, что основные рычаги управления кредитным риском лежат в сфере внутренней политики банка.

Кредитная политика банка определяется общими установками относительно операций с клиентурой, которые тщательно разрабатываются и фиксируются в меморандуме о кредитной политике и практическими действиями банковского персонала, интерпретирующего и воплощающего в жизнь эти установки. Следовательно, в конечном счете способность управлять риском зависит от компетентности руководства банка иуровня квалификации его рядового состава, занимающегося отбором конкретных кредитных проектов и выработкой условий кредитных соглашений.

В процессе управления кредитными операциями коммерческого банка можно выделить несколько общих характерных этапов:

* разработка целей и задач кредитной политики банка;
* создание административной структуры управления кредитным риском и системы принятия административных решений;
* изучение финансового состояния заемщика;
* изучение кредитной истории заемщика, его деловых связей;
* разработка и подписание кредитного соглашения;
* анализ рисков невозврата кредитов;
* кредитный мониторинг заемщика и всего портфеля ссуд;
* мероприятия по возврату просроченных и сомнительных ссуд и по реализации залогов.

Все сказанное выше подтверждает, что банку необходимо организовать и отладить кредитную политику. Так он сможет своевременно реагировать на изменения в кредитной политике государства, а также снизить возможные внутренние риски при организации процесса кредитования.

## 1.3. Этапы кредитования

Этапы кредитования являются одним из наиболее важных вопросов в управлении кредитными операциями банка, так как здесь и находят свое применение все наработки банка по снижению риска, поддержанию ликвидности и получению максимальной прибыли.

Процесс кредитования можно разделить на несколько этапов, каждый из которых вносит свой вклад в качественные характеристики кредита и определяет степень его надежности и прибыльности для банка:

– рассмотрение заявки на получение кредита и интервью с будущим заемщиком;

– изучение кредитоспособности клиента и оценка риска по ссуде

– подготовка и заключение кредитного соглашения;

– контроль за выполнением условий соглашения и погашением кредита.

Клиент, обращающийся в банк за получением кредита, представляет заявку, где содержатся исходные сведения о требуемой ссуде: цель, размер кредита, вид и срок ссуды, предполагаемое обеспечение.

Банк требует, чтобы к заявке были приложены документы и финансовые отчеты, служащие обоснованием просьбы о предоставлении ссуды и объясняющие причины обращения в банк. Эти документы – необходимая составная часть заявки. Их тщательный анализ проводится на последующих этапах, после того как представитель банка проведет предварительное интервью с заявителем и сделает вывод о перспективности сделки.

В состав пакета сопроводительных документов, представляемых в банк вместе с заявкой, входят следующие.

**1. *Финансовый отчет,*** включающий баланс банка и счет прибылей и убытков за последние 3 года. Баланс составляется на дату (конец года) и показывает структуру активов, обязательств и капитала компании. Отчет о прибылях и убытках охватывает годичный период и дает подробные сведения о доходах и расходах компании, чистой прибыли, распределении ее (отчисления в резервы, выплата дивидендов и т. д.).

**2***.* ***Отчет о*** ***движении кассовых поступлений***  основан на сопоставлении балансов компании на две даты и позволяет определить изменения различных статей и движение фондов. Отчет дает картину использования ресурсов, времени высвобождения фондов и образования дефицита кассовых поступлений и т. д.

**3**. ***Внутренние финансовые******отчеты*** характеризуют более детально финансовое положение компании, изменение ее потребности в ресурсах в течение года (поквартально, помесячно).

**4. *Внутренние******управленческие отчеты****.* Составление баланса требует много времени. Банку могут потребоваться данные оперативного учета, которые содержатся *в* записках и отчетах, подготовленных для руководства компании. Эти документы касаются операций и инвестиций, изменения дебиторской и кредиторской задолженности, продаж, величины запасов и т. д.

**5***.* ***Прогноз финансирования.*** Прогноз содержит оценки будущих продаж, расходов, издержек на производство продукции, дебиторской задолженности, оборачиваемости запасов, потребности в денежной наличности, капиталовложениях и т. д. Есть два вида прогноза: оценочный баланс и кассовый бюджет. Первый включает прогнозный вариант балансовых счетов и счет прибылей и убытков на будущий период, второй прогнозирует поступление и расходование денежной наличности (по неделям, месяцам, кварталам).

**6**. ***Налоговые декларации.*** Это важный источник дополнительной информации. Там могут содержаться сведения, не включенные в другие документы. Кроме того, они могут характеризовать заемщика, если будет обнаружено, что он уклоняется от уплаты налогов с части прибыли.

**7***.* ***Бизнес-планы.*** Многие кредитные заявки связаны с финансированием начинающих предприятий, которые еще не имеют финансовых отчетов и другой документации. В этом случае представляется подробный бизнес-план, который должен содержать сведения о целях проекта, методах ведения операций *и* т. д. В частности, документ должен включать: описание продуктов или услуг, которые будут предложены на рынке; отраслевой и рыночный прогнозы; планы маркетинга; план производства; план менеджмента; финансовый план.

Заявка поступает к соответствующему кредитному работнику, который после ее рассмотрения проводит предварительную беседу с будущим заемщиком – владельцем или представителем руководства фирмы. Эта беседа имеет большое значение для решения вопроса о будущей ссуде: она позволяет кредитному инспектору не только выяснить многие важные детали кредитной заявки, но и составить психологический портрет заемщика, выяснить профессиональную подготовленность руководящего состава компании, реалистичность его оценок положения и перспектив развития предприятия.

Следующим этапом является интервью с клиентом. В ходе беседы интервьюеру не следует стремиться выяснить все аспекты работы компании; он должен сконцентрировать внимание на ключевых, базовых вопросах, представляющих наибольший интерес для банка. Рекомендуется распределить вопросы по 4 – 5 группам. Это: сведения о клиенте и его компании; вопросы по поводу просьбы о кредите; вопросы, связанные с погашением кредита; вопросы по поводу обеспечения займа; вопросы о связях клиента с другими банками.

После беседы кредитный инспектор должен принять решение: продолжать ли работу с кредитной заявкой или ответить отказом. Если предложение клиента расходится в каких-то важных аспектах с принципами и установками политики, которую проводит банк в области кредитных операций, то заявку следует решительно отвергнуть. При этом необходимо объяснить заявителю причины, по которым кредит не может быть предоставлен. Если же кредитный инспектор по итогам предварительного интервью решает продолжить работу с клиентом, он заполняет кредитное досье и направляет его вместе с заявкой и документами, представленными клиентом, в отдел по анализу кредитоспособности. Там проводится углубленное и тщательное обследование финансового положения компании-заемщика. При этом кредитный инспектор должен решить, кто из работников отдела лучше подходит для проведения экспертизы. Например, если речь идет об оценке обеспечения, предложенного клиентом, то требуется заключение опытного аналитика, так как оценка имущества представляет сложную процедуру. Если же требуется получить сведения у кредитного агентства, то этим может заняться менее квалифицированный работник. Эффективность работы кредитного инспектора определяется его умением давать поручения тем служащим банка, которые наилучшим образом подходят для этого.

При анализе кредитоспособности используются разные источники информации:

– материалы, полученные непосредственно от клиента;

– материалы о клиенте, имеющиеся в архиве банка;

– сведения, сообщаемые теми, кто имел деловые контакты с клиентом (его поставщики, кредиторы, покупатели его продукции, банки и т. д.);

- отчеты и другие материалы частных и государственных учреждений и агентств (отчеты о кредитоспособности, отраслевые аналитические исследования, справочники по инвестициям и т. п.).

Эксперты отдела кредитоспособности прежде всего обращаются к архивам своего банка. Если заявитель уже получал ранее кредит в банке, то в архиве имеются сведения о задержках в погашении долга или других нарушениях.

Важные сведения можно получить у банков и других финансовых учреждений, с которыми имел дело заявитель. Банки, инвестиционные и финансовые компании могут предоставить материал о размерах депозитов компании, непогашенной задолженности, аккуратности в оплате счетов и т. д. Торговые партнеры компании сообщают данные о размерах предоставленного ей коммерческого кредита, и по этим данным можно судить о том, использует ли клиент эффективно чужие средства для финансирования оборотного капитала.

Для оценки кредитоспособности предприятия коммерческие банки используют раз­личные методы финансового анализа состояния заемщика. Многочисленные аспекты финансового анализа, будучи соединенными в систему, отра­жают способность клиента своевременно и в пол­ном размере погашать свой долг.

Полный финансовый анализ предприятия скла­дывается из трех частей: анализа его финансо­вых результатов, финансового состояния и дело­вой активности. При этом необходимо учитывать, что содержание и акценты финансового анализа деятельности предприятия зависят от цели его проведения. В случае, когда анализ проводится самим предприятием для выявления своих "сла­бых мест", возможностей повышения эффектив­ности деятельности, устранения ошибок в произ­водственном процессе и определения дальней­шего направления развития, указанные состав­ные части детализируются до очень мелких ас­пектов функционирования предприятия. Однако для банка нет необходимости проводить финан­совый анализ предприятия с такой степенью де­тализации, поскольку при кредитовании главной целью банка является оценка кредитоспособнос­ти заемщика и перспектив устойчивости его фи­нансового положения на срок пользования кре­дитом.

При оценке кредитоспособности заемщика банк предусматривает и такую ситуацию, когда клиент не сможет вернуть долг. Для страхования риска непогашения ссуды банк запрашивает различного рода обеспечение кредита. Однако в мировой практике считается, что банкир не должен предо­ставлять кредит, если у него есть предчувствие того, что придется реализовать обеспечение. Та­ким образом, обеспечение является страховкой на случай непредвиденного ухудшения положения клиента, тогда как при нормальном состоянии бизнеса клиента кредит будет погашаться по мере осуществления хозяйственного цикла.

Основное внимание при определении креди­тоспособности сосредотачивается на показателях, характеризующих способность заемщика обеспе­чить погашение кредита и уплату процентов по нему.

Финансовое состояние предприятия опреде­ляет его способность погашать долговые обяза­тельства; оно является результатом взаимодействия всех элементов системы финансовых отно­шений предприятия и поэтому определяется со­вокупностью производственно-хозяйственных фак­торов.

При оценке кредитоспособности предприятия основные задачи состоят в анализе его платежес­пособности и ликвидности баланса; структуры, состояния, и движения активов; источников средств, их структуры, состояния и движения; аб­солютных и относительных показателей финансо­вой устойчивости и изменений ее уровня.

Наиболее важными для оценки кредитоспособ­ности являются показатели ликвидности баланса и обеспеченности заемщика собственными источ­никами средств.

Основной источник информации для осуще­ствления анализа финансового состояния пред­приятия - это форма №1 для годовой и перио­дической бухгалтерской отчетности предприятия "Бухгалтерский баланс" и форма №2 для годовой и квартальной бухгалтерской отчетности "Отчет о финансовых результатах".

Анализ кредитоспособности предприятия-за­емщика разбивается на два основных этапа:

**1. Общий анализ кредитоспособности заемщика,** результатом которого является составление описания финансового состояния предпри­ятия-заемщика с указанием специфических осо­бенностей предприятия и оценкой его финансо­вого положения.

**2. Рейтинговая оценка предприятия-за­емщика,** дающая стандартную оценку финансо­вого состояния предприятия и позволяющая срав­нивать его с другими заемщиками. Рассмотрим подробнее названные этапы.

На этапе общего анализа кредитоспособности, чтобы получить описание фи­нансового состояния заемщика, нужно: составить агрегированный баланс предприятия; рассчитать систему финансовых коэффициентов на основе аг­регированных показателей баланса и провести их анализ; оценить деловую активность предприятия; сделать прогноз финансового состояния предпри­ятия с помощью статистических моделей.

Агрегированный баланс предприятия-заем­щика основан на его обычном балансе (Приложение 1). Рассчитанные показатели агрегирован­ного баланса будут далее использоваться в оцен­ке различных аспектов кредитоспособности пред­приятия.

Важную роль в оценке кредитоспособности предприятия играют также агрегированные пока­затели "Отчета о прибылях и убытках" (Приложение 1).

Для проведения дальнейшего анализа креди­тоспособности предприятия используется систе­ма финансовых коэффициентов, состоящая из пяти групп показателей: коэффициенты финансового левереджа; коэффициенты эффективности или обо­рачиваемости; коэффициенты прибыльности; ко­эффициенты ликвидности: коэффициенты обслу­живания долга.

Каждая из перечисленных групп показателей отражает какой-либо аспект кредитоспособности предприятия (Формулы расчета этих показателей приведены в Приложении 2).

*Коэффициенты финансового левереджа* характеризуют соотношение собственно­го и заемного капитала клиента. Чем выше доля заемного капитала в общем капитале заемщика, тем ниже класс кредитоспособности клиента. Если предприятие на каждый рубль собственных средств привлекает более рубля заемных средств, это свидетельствует о снижении его финансовой ус­тойчивости.

*Коэффициенты эффективности, или оборачи­ваемости*, рассчитываются в дополнение к коэффициентам ликвидности. Динамика коэф­фициентов оборачиваемости помогает оценить при­чину изменений коэффициентов ликвидности. На­пример, увеличение ликвидности предприятия может произойти за счет увеличения краткосроч­ной дебиторской задолженности. Если при этом снижается оборачиваемость, это свидетельствует о негативных тенденциях в работе предприятия, то есть невозможности повышения его класса кредитоспособности.

*Коэффициенты прибыльности* харак­теризуют эффективность работы собственного и привлеченного капитала предприятия. Они явля­ются существенным дополнением к коэффициен­там финансового левереджа. Например, при по­вышении прибыльности работы предприятия ухуд­шение коэффициентов левереджа не означает понижения класса кредитоспособности. Динамика коэффициентов прибыльности капитала имеет прямо пропорциональную связь с изменением уровня кредитоспособности клиента.

*Коэффициенты ликвидности* показы­вают, способен ли в принципе заемщик рассчи­таться по своим обязательствам, а также какая часть задолженности организации, подлежащая возврату, может быть погашена в срок. Для этого сопоставляются активы, сгруппированные по сро­кам, с соответствующими (по срокам) обязатель­ствами. Значение коэффициента ликвидности не должно быть меньше единицы. Если для опреде­ленной по срочности группы активов и пассивов коэффициент больше единицы, это означает, что предприятие располагает средствами для пога­шения своих долговых обязательств в избыточ­ном количестве. Анализируя баланс на ликвидность, можно оценить возможности заемщика быстро ре­ализовать средства по активу и срочно покрыть его обязательства по пассиву.

По степени ликвидности все активы можно разделить на три класса. К первому классу отно­сятся активы, уже находящиеся в денежной фор­ме (агрегат в балансе А2). Это - остатки денеж­ных средств в рублевой и валютной кассе, остат­ки денежных средств на расчетных счетах пред­приятия и прочие денежные средства. Ко второму классу ликвидных активов относится дебиторская задолженность краткосрочного характера, обуслов­ленная нормальным течением производственного цикла, а также краткосрочные финансовые вложе­ния (векселя первоклассных векселедателей, госу­дарственные ценные бумаги (агрегаты А4 и А6)). Третий класс ликвидных активов образуют запа­сы товарно-материальных ценностей, готовой продукции, а также дебиторская задолженность долгосрочного характера и прочие активы (аг­регат А5).

*Коэффициент обслуживания долга* К17 опре­деляется как отношение выручки от реализации к задолженности перед банком П12/(П2 + ПЗ). Он показывает, какая часть прибыли используется для проплаты процентных платежей по долгу: чем больше эта часть, тем ниже кредитоспособность клиента, поскольку меньшая часть прибыли направ­ляется на капитализацию и другие цели развития предприятия.

Финансовое положение предприятия обуслав­ливается в немалой степени и его деловой активно­стью. В критерии деловой активности предприя­тия включаются показатели, отражающие качествен­ные и количественные стороны развития его де­ятельности: объем реализации продукции и услуг, широта рынков сбыта продукции, прибыль, вели­чина чистых активов. В мировой практике с этой целью используется "золотое правило экономики предприятия", в соответствии с которым рассмат­риваются следующие величины: Тбп - темпы роста балансовой прибыли; Тр - темпы роста объема реализации; Тк - темпы роста суммы активов (основного и оборотного капитала) предприятия. Оптимальным является следующее соотношение указанных величин:

**Тбп > тр > тк > 100%.**

Более высокие темпы роста прибыли по срав­нению с темпами роста объема реализации сви­детельствуют об относительном снижении издер­жек производства, что отражает повышение эко­номической эффективности предприятия.

Более высокие темпы роста объема реализа­ции по сравнению с темпами роста активов пред­приятия (основного и оборотного капитала) сви­детельствуют о повышении эффективности исполь­зования ресурсов предприятия.

Соблюдение "золотого правила" означает, что экономический потенциал предприятия возраста­ет по сравнению с предыдущим периодом.

В процессе принятия управленческого реше­ния о выдаче кредита используется ряд класси­фикационных моделей, отделяющих фирмы-банк­роты от устойчивых заемщиков и прогнозирующих возможное банкротство фирмы-заемщика. Такие модели являются средством систематизации ин­формации и способствуют принятию окончатель­ного решения о предоставлении кредита и конт­роля за его использованием. Наиболее распрос­траненными являются **"Z-анализ" Альтмана** и **Модель надзора за ссудами Чессера.**

**"Z-анализ"** был введен Альтманом, Хальдеманом и Нарайаной и представлял собой модель выявления риска банкротства корпораций.

Цель "Z-анализа" - отнести изучаемый объект к одной из двух групп: либо к фирмам-банкротам, либо к успешно действующим фирмам. Линейная модель Альтмана, или уравнение Z-оценки, выгля­дит следующим образом:

**Z = 1,2 Х1 + 1,4 Х2 + 3,3 Х3 + 0,6 X4 + 1,0 X5**

Правило разделения фирм на группы успеш­ных и банкротов следующее:

если Z < 2,675, фирму относят к группе бан­кротов;

если Z > 2,675, фирму относят к группе ус­пешных;

при значении Z от 1,81 до 2,99 модель не работает, этот интервал - "область неведения".

Принимая за основу составленный ранее аг­регированный баланс, переменные для уравнения Z -оценки рассчитывают следующим образом:



Данную количественную модель в процессе анализа можно использовать как дополнение к ка­чественной характеристике, данной служащими кре­дитных отделов. Однако она не может заменить качественную оценку. Модель и получаемые по­средством нее Z-оценки могут послужить ценным инструментом определения общей кредитоспособ­ности клиента.

Хотя одной из важнейших задач банковских служащих является оценка политики и эффектив­ности управленческой деятельности на предприя­тии, но прямая оценка - трудная задача, поэтому прибегают к косвенной - путем анализа относи­тельных показателей, отражающих не причины, а симптомы. Однако, выявляя аномальные значения показателей, кредитный аналитик может очертить проблемные области и выявить причины возника­ющих проблем.

Фактически коэффициенты Z-оценки содержат элемент ожидания. Это означает, что если Z-оценка некоторой компании находится ближе к показате­лю средней компании-банкрота, то при условии продолжающегося ухудшения ее положения она обанкротится. Если же менеджеры компании и банк, осознав финансовые трудности, предпринимают шаги, чтобы предотвратить усугубление ситуации, то банкротства не произойдет, то есть Z-оценка является сигналом раннего предупреждения.

Таким образом, модель Альтмана пригодна для оценки общей деятельности компании.

**Модель надзора за ссудами Чессера** прогнозирует случаи невыполнения клиентом ус­ловий договора о кредите. При этом под "невы­полнением условий" подразумевается не только непогашение ссуды, но и любые другие отклоне­ния, делающие ссуду менее выгодной для креди­тора, чем было предусмотрено первоначально. Переменные, входящие в модель, могут рассчи­тываться на основании данных составленного ра­нее агрегированного баланса, что показано ниже.

В модель Чессера входят следующие шесть переменных:



Оценочные показатели модели следующие:

**у = -2, 0434 + (-5, 24Х1) + О, 0053Х2- 6, 6507Х3 +**

**+ 4,4009Х4 - О, 0791Х5 - О, 1020Х6.**

Переменная **у**, которая представляет собой линейную комбинацию независимых переменных, используется в следующей формуле для оценки вероятности невыполнения условий договора, **Р**:



где е = 2,71828. Получаемая оценка **у** может рас­сматриваться как показатель вероятности невы­полнения условий кредитного договора. Чем боль­ше значение **у**, тем выше вероятность невыполне­ния договора для данного заемщика.

В модели Чессера для оценки вероятности невыполнения договора используются следующие критерии:

если Р > 0,50, следует относить заемщика к группе, которая не выполнит условий договора;

если Р < 0,50, следует относить заемщика к группе надежных.

Модель оценки рейтинга заемщика Чессера подходит для оценки надежности кредитов.

Однако, используя математические методы при управлении ссудами банка, необходимо иметь в виду, что предоставление коммерческих кредитов не есть чисто механический акт. Это сложный процесс, в котором важны как человеческие отно­шения между сторонами, так и понимание техни­ческих аспектов. Математические модели не учи­тывают роль межличностных отношений, а в прак­тике кредитного анализа и кредитования этот фактор необходимо учитывать.

Рейтинговая оценка предприятия-заемщика рассчитывается на основе полученных значений финансовых коэффициентов и является заключи­тельным обобщающим выводом анализа кредитос­пособности клиента.

Для рейтинговой оценки используются полу­ченные на этапе общего анализа три группы ко­эффициентов, а именно: финансового левереджа, ликвидности, рентабельности, а также данные анализа деловой активности предприятия.

Коэффициенты финансового левереджа и лик­видности используются в рейтинге в связи с тем, что они имеют обусловленный экономически кри­териальный уровень, тогда как остальные группы финансовых коэффициентов - коэффициент эф­фективности, прибыльности, обслуживания долга, такого критериального значения иметь не могут из-за особенностей функционирования каждого от­дельного предприятия. Коэффициенты эффектив­ности, прибыльности, обслуживания долга дают скорее качественную оценку работы предприятия, тогда как коэффициенты финансового левереджа и ликвидности содержат в себе и качественный, и количественный аспект.

Рейтинговая оценка вычисляется следующим образом. Для рассмотрения берутся данные трех таблиц: коэффициенты финансового левереджа, коэффициенты ликвидности, коэффициенты при­быльности, а также анализа деловой активности ("золотое правило экономики предприятия").

Соблюдение критериального уровня каждого из коэффициентов финансового левереджа дает 10% для рейтинговой оценки, несоблюдение ко­эффициента - 0%. То же правило и в отношении коэффициентов ликвидности.

Если каждый из коэффициентов прибыльнос­ти имеет положительное значение (то есть пред­приятие имеет прибыль), это дает 5% для рейтинговой оценки. Если значение коэффициентов от­рицательное (у предприятия убыток) - 0%.

Выполнение "золотого правила экономики предприятия" дает 5%, невыполнение – 0%.

Набранное количество процентов суммирует­ся. Наибольшее возможное значение рейтинговой оценки – 100% (Табл. 1.3.1).

Таблица 1.3.1.

**Рейтинговая оценка предприятий**

|  |  |
| --- | --- |
| Оценка | Характеристика |
| 100% | Высокая кредитоспособность, отличное финансовое состояние |
| 80-90% | Хорошее финансовое состояние, хороший уровень кредитоспособности |
| 60-70% | Удовлетворительное финансовое состояние, удовлетворительный уровень кредитоспособности |
| 40-50% | Предельное финансовое состояние, предельно допустимый уровень кредитоспособности |
| 0-30% | Финансовое состояние хуже предельного, кредитоспособность ниже предельной |

Кроме того, следует принять во внимание, что бухгалтерский баланс и показатели, рассчи­танные на его основе, являются моментными данными, то есть характеризуют положение за­емщика на дату составления отчетности, и в свя­зи с этим анализ ликвидности баланса заемщика и финансового левереджа должен дополняться анализом рентабельности в целом и оборачива­емостью ресурсов. Данные показатели более полно характеризуют тенденции, сложившиеся в хозяйственной деятельности заемщика. Также для получения более объективной картины необхо­димо рассчитать названные коэффициенты по со­стоянию на различные даты, что позволит про­следить динамику изменения финансового состо­яния предприятия.

Финансовая отчетность является лишь одним из каналов получения информации о заемщике. К другим источникам относятся также архивы банка, отчеты специализированных кредитных агентств, обмен информацией с другими банками и финансовыми учреждениями, изучение финансовой прессы.

Банки хранят всю информацию о прошлых операциях со своими клиентами. Архивы кредитного отдела позволяют установить, получал ли заявитель в прошлом займы у банка, и если получал, были ли задержки с платежами, нарушения условий договора и т. д. Бухгалтерия сообщает о всех случаях неразрешенного овердрафта.

Банковские отделы кредитоспособности изучают отчеты кредитных агентств, которые содержат базовую информацию о фирмах, историю их деятельности, сведения о финансовом положении за ряд лет. Это особенно важно, если банк ранее не имел контактов с заемщиком. Агентства могут выпускать специализированные отчеты о компаниях в определенной отрасли или группе отраслей, что также представляет интерес для банка.

Наконец, банки и другие финансовые учреждения обмениваются конфиденциальной информацией о компаниях. Банк просит заявителя представить список других банков и финансовых учреждений, с которыми он ведет дела или имел отношения в прошлом. Затем банк проверяет представленную информацию по почте или по телефону. Он просит другие банки охарактеризовать заявителя на основе прошлого опыта работы с ним.

При изучении заявки на кредит кредитный инспектор может произвести инспекцию фирмы на месте и побеседовать с ключевыми должностными лицами. Очень важно выяснить уровень компетенции людей, возглавляющих финансовые, операционные и маркетинговые службы, административный аппарат. Во время посещения фирмы можно выяснить многие технические вопросы, которые не были затронуты во время предварительного интервью, а также составить представление о состоянии имущества, зданий и оборудования компании, о привычках и поведении сотрудников и т. д.

В случае благоприятного заключения банк приступает к разработке условий кредитного договора. Этот этап называется ***структурированием ссуды.*** В процессе структурирования банк определяет основные характеристики ссуды: вид кредита; сумму; срок; способ погашения; обеспечение; цену кредита; прочие условия.

Структурирование может оказать серьезное влияние на успех кредитной сделки. Если банк определил в договоре слишком напряженные сроки погашения ссуды, то заемщик может остаться без капитала, необходимого для нормального функционирования. В результате выпуск продукции не будет расти согласно первоначальным наметкам. Напротив, если банк предоставит слишком либеральные условия выплаты долга (скажем, если денежные средства для погашения полугодовой ссуды будут получены в течение одного месяца), то заемщик будет длительное время бесконтрольно использовать полученный кредит.

Неправильное определение суммы кредита тоже может вызвать серьезные проблемы. Если сумма занижена (например, вместо необходимых 300 тыс. руб. получено 100 тыс. руб.), то заемщику вскоре потребуется еще 200 тыс. руб., и первоначальный заем не будет погашен в срок. В обратной ситуации (выдано 200 тыс. руб., когда необходимо 100 тыс.) клиент будет располагать излишними суммами и затратит их на финансирование расходов, не предусмотренных кредитным договором.

Первый шаг, который должен сделать кредитный инспектор, разрабатывая условия будущей ссуды – определить вид кредита. Это зависит от цели кредита, характера операций, для финансирования которых берется ссуда, возможности и источников погашения кредита. Мы уже говорили, что коммерческие ссуды могут быть использованы для финансирования оборотного капитала и для финансирования основных фондов компании. Средства для погашения ссуды в этих двух случаях аккумулируются по-разному. Если ссуда берется для финансирования запасов или дебиторской задолженности, то средства, необходимые для ее погашения, образуются после продажи этих запасов или оплаты счетов покупателями продукции. Во втором случае ссуда применяется для покупки оборудования, зданий и т. п., и средства для погашения кредита будут получены в процессе длительной эксплуатации этих элементов основного капитала. Ясно, что при финансировании запасов или дебиторской задолженности клиент нуждается в краткосрочном кредите, погашаемом в течение нескольких месяцев, тогда как во втором случае кредит должен соответствовать срокам службы оборудования и соответственно иметь более длительный срок – от 1 до 25 – 30 лет.

Банк предлагает клиенту тот вид кредита и те условия погашения, которые в наибольшей степени отвечают характеру сделки, лежащей в основании займа. В первом случае это может быть сезонная ссуда, возобновляемая кредитная линия, перманентная ссуда для пополнения оборотного капитала, во втором – срочная ссуда, лизинговое соглашение, ссуда под закладную и т. д.

Погашение ссуды может производиться единовременным взносом по окончании срока или равномерными взносами на протяжении всего периода действия кредита. В последнем случае разрабатывается шкала погашения в соответствии со сроками оборачиваемости капитала.

Когда работа по структурированию ссуды окончена, кредитный инспектор должен принять принципиальное решение: перейти ли к окончательным переговорам о заключении кредитного соглашения или отказать в выдаче ссуды. Необходимо еще раз подчеркнуть, что если на одной из стадий обследования и подготовки материалов становится ясно, что какие-то важные характеристики ссуды (цель, сумма, обеспечение, условия погашения) не соответствуют политике банка в области кредитования и принятым стандартам, следует отказаться от предоставления кредита. Поэтому, закончив структурирование ссуды, кредитный инспектор должен еще раз оценить всю имеющуюся информацию (архивы, материалы, интервью с заемщиком, отчеты о кредитоспособности, балансовые коэффициенты и т. д.) и принять окончательное решение о целесообразности ссуды. Если заключение положительно, то работа переходит в стадию переговоров об окончательных условиях кредитного соглашения, после чего проект договора должен быть представлен ссудному комитету банка для утверждения.

Кредитное соглашение представляет собой развернутый документ, подписываемый обеими сторонами кредитной сделки и содержащий подробное изложение всех условий ссуды.

Его основными разделами являются: свидетельства и гарантии; характеристика кредита; обязывающие условия; запрещающие условия; невыполнение условий кредитного соглашения; санкции в случае нарушения условий.

Не все кредитные соглашения содержат все указанные разделы, но некоторые моменты – характеристика кредита, обязанности кредитора и заемщика, что понимается под нарушением договора – обязательно присутствуют в документе о кредитной сделке.

Соглашение подписывают представители банка икомпании, а если нужно – гарант. После этого комплект всех документов передается клиенту, а другой комплект с сопроводительными документами идет в кредитное досье банка.

Примерно так должен быть сформирован процесс кредитования в коммерческом банке. Но после выдачи кредита работа по нему не прекращается. Кредитный инспектор периодически должен проверять состояние кредита, чтобы вовремя быть в состоянии прореагировать на возможные ухудшения процесса возврата кредита. Все данные должны подшиваться в досье клиента для того, чтобы в будущем использовать их при поступлении дополнительных кредитных заявок от клиента.

# Глава II. Анализ эффективности управления кредитными операциями коммерческого банка (на примере АБ Капитал)

## 2.1. Эффективность управления ссудными операциями.

Повышение эффективности кредитных операций – это главный показатель правильно спланированного и проводимого управления кредитными операциями.

В данной работе будет проанализирована эффективность проводимых кредитных операций в АБ Капитал по данным опубликованных годовых отчетов за 1995 и 1996 годы, так как данные за 1997 год еще не опубликованы официально. Но нужно сразу оговориться, что провести полный и достоверный анализ не получится, так как некоторые данные не нашли отражение в отчетах. Поэтому будет представлена методика определения эффективности и расчет возможных показателей с их анализом.

В американских банках получила распространение концепция высокорентабельной банковской деятельности (в том числе и кредитной). Она содержит три компонента:

1. Максимизация доходов: от предоставления кредитов; по ценным бумагам, не облагаемых налогом; поддержание достаточно гибкой структуры активов, приспособленной к изменениям процентной ставки.
2. Минимизация расходов: поддержание оптимальной структуры пассивов; минимизация потерь от безнадежных кредитов; контроль за текущими расходами.
3. Грамотный менеджмент. Он охватывает реализацию первых двух компонентов.

Чтобы максимизировать прибыль, банк должен опираться на четкую аналитическую базу. Для начала определим некоторые общие коэффициенты эффективности активных (в том числе кредитных операций) банка за 1995 и 1996 годы по банку Капитал (не представлялось возможным получить данные о средних показателях, поэтому вместо них использованы данные на, соответственно, 01.01.96 и 01.01.97):

1. Коэффициент эффективности использования активов, показывающий, какая часть активов приносит доход (все суммы выражены в млрд. руб.):



По полученным коэффициентам видно, что в 1996 году банк повысил показатель использования своих активов в кредитных активах на 10 пунктов.

1. Коэффициент использования депозитов:



Этот показатель также показывает увеличение использование привлеченных депозитов для расширения кредитной базы. По данному показателю можно судить об агрессивности кредитной политике банка. По оценкам экспертов если данный показатель выше 65%, то банк ведет агрессивную политику.

1. Более общим коэффициентов по сравнению со вторым является коэффициент использования привлеченных ресурсов, который показывает, какая часть привлеченных средств направлена в кредиты:



Использование привлеченных средств в кредитовании возросло на 40 пунктов, что связано в большей степени с увеличением кредитной базы банка за 1996 год.

По полученным коэффициентам мы можем судить о том, что за год банк улучшил показатели эффективности использования средств. Это произошло за счет увеличения кредитных вложений за год на 265% при намного меньшем увеличении суммы активов и привлеченных средств.

Теперь рассмотрим изменение кредитов по видам заемщиков, которые помогают оценить состояние кредитной политики банка, так как каждая категория заемщиков имеет свой определенный уровень кредитоспособности (Табл 2.1.1):

Таблица 2.1.1.

**Структура кредитных вложений АБ Капитал (в млрд. руб.)**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Категории заемщиков | 01.01.96 | Уд. вес | 01.01.97 | Уд. вес | Изменение | Отн. изменение |
| Промышленные п/п | 31,020 | 44,0% | 136,592 | 53,0% | 105,572 | 9,0 |
| Сельскохоз. п/п | 0,282 | 0,4% | 0,000 | 0,0% | -0,282 | -0,4 |
| Торговые п/п | 1,410 | 2,0% | 5,154 | 2,0% | 3,744 | 0,0 |
| Банки | 20,727 | 29,4% | 2,577 | 1,0% | -18,150 | -28,4 |
| Население | 1,481 | 2,1% | 2,577 | 1,0% | 1,097 | -1,1 |
| Администрации региона | 2,115 | 3,0% | 105,665 | 41,0% | 103,550 | 38,0 |
| Прочие | 13,466 | 19,1% | 5,154 | 2,0% | -8,311 | -17,1 |
| Всего: | 70,5 | 100% | 257,72 | 100% |  |  |

По результатам данных расчетов мы можем сказать, что среди клиентов банка появилось большее количество более надежных клиентов. Произошло уменьшение кредитных вложений с 0,4% до 0% в, к сожалению, нерентабельное сельское хозяйство и в межбанковские кредиты. Возможно это связано с межбанковским кризисом 1995 года и таким образом банк решил обезопасить свои вложения, выдавая межбанковские кредиты только высоконадежным банкам и, возможно, под залог. Увеличились вложения в более рентабельные по сравнению с другими промышленные предприятия (роста на 9 пунктов с 44 до 53%) и кредитование местных и региональных органов власти (на 38 пунктов с 3 до 41%). Основными клиентами банка среди промышленных предприятий являются нефтяные предприятия, которые стабильно работали и были неплохими заемщиками. Кредиты местным органам власти выдавались под обеспечение доходами бюджета, что также является надежным гарантом возврата средств.

Мы рассмотрели место кредитных операций в составе активных операций банка. Чтобы определить эффективность собственно кредитных операций нужно воспользоваться анализом процентных доходов, то есть доходов, полученных за предоставление кредитных ресурсов в пользование.

Для начала определим схему анализа эффективности кредитных операций по процентным доходам. Она представлена на схеме 2.1.1.

Теперь попробуем на основании приведенной схемы проанализировать процентные доходы АБ Капитал за 1995-96 годы.

Схема 2.1.1. Пофакторный анализ процентных доходов.



В целом рост процентных доходов может произойти за счет влияния двух факторов: роста средних остатков по выданным кредитам и роста среднего уровня процентной ставки за кредит. Влияние первого фактора на получение дохода банком может быть определено по формуле

,



где – средние остатки по выданным кредитам в анализируемом периоде;



– то же в предыдущем периоде;



– средний уровень процентной ставки в предыдущем периоде.



В нашем случае было невозможным получить данные о средних остатках и процентной ставке, поэтому будут использоваться данные на конец года. В итоге получится:



то есть за счет роста кредитных вложений банк мог бы получить дополнительно 320,9 млрд. руб.

Измерим влияние изменения среднего уровня процентной ставки по формуле

,



где – средний размер процентной ставки, взимаемой за пользование кредитом в анализируемом периоде;



– средний размер процентной ставки, взимаемой за пользование кредитом в предыдущем периоде;



– средние остатки по выданным кредитам в анализируемом периоде.



После подставления данных получим:



что показывает уменьшение возможного дохода от снижения процентной ставки на 298,7 млрд. руб.

Теперь вычислим влияние обоих факторов на изменение дохода по кредитам:



Данный анализ показал нам, что банк адекватно отреагировал на снижение процентных ставок по кредитам, предоставляемых коммерческим банками и увеличил общую сумму кредитных вложений, что и компенсировало снижение процента по кредитам и дало увеличение общей суммы процентных доходов на 22,195 млрд. руб.

Следующий этап анализа – качественный. Он позволит нам выяснить причины, вызывающие изменения указанных факторов.

Увеличение средних остатков по выданным кредитам может быть обусловлено следующими факторами:

* Общим ростом ссудных активов в 1996 году по сравнению с 1995 годом:



Уровень кредитных вложений увеличился за год в 3,66 раза.

* Увеличением удельного веса ссудных активов, приносящих доход в виде процента, в совокупных активах:



Уровень кредитных операций в активе банка увеличился, что также положительно характеризует кредитную политику банка.

Уменьшение среднего уровня процентных ставок по кредитным операциям может быть вызван следующими факторами:

* Снижением общего уровня процентных ставок на кредитном рынке (не завися щий от банка фактор). В 1996 году и происходило подобное снижение, что видно из приведенного графика 2.1.1.



В 1996 году, учетная ставка Банка России снижалась, за исключением периода с мая по июль, когда она «перевалила» за 100%. Многие банки России ведут свою процентную политику в зависимости от изменения этой ставки.

* Вторым фактором является рост или уменьшение удельного веса рисковых кредитов банка, предоставленных под низкий процент.

Структура кредитов была проанализирована выше и по результатам видно, что банк увеличил долю кредитов высоконадежным заемщикам, по кредитам которым могли устанавливаться более низкие процентные ставки.

* На уменьшение уровня ставок могли повлиять и проценты по просроченным кредитам, ставка по которым также высока и может влиять на общий уровень ставок.

За 1996 год доля просроченных кредитов в банке снизилась с 4 до 0,5% (с 2,82 до 1,288 млрд. рублей соответственно). Поэтому этот фактор тоже влияет на снижение процента.

Кроме описанных выше факторов нужно назвать еще некоторые, по которым в связи с недостаточностью информации мы не можем провести анализ. Это, например, динамика процентов, полученных по краткосрочным и долгосрочным процентам, а также удельный вес краткосрочных и долгосрочных кредитов в портфеле банка. В 1995 году д/с кредиты составили 2,89 млрд. руб. (или 4,1% от суммы кредитов), в 1996 – 0,147 млрд. руб. (или 0,06% от суммы кредитов). Данные результаты можно оценить положительно, так как краткосрочные кредиты повышают ликвидность банка. Но, с точки зрения перспективы, д/с кредиты должны присутствовать в портфеле банка, так как сегодняшние затраты могут окупиться в будущем.

Снизился уровень и межбанковских кредитов, по которым процентные ставки ниже, чем по другим, но которые, в свою очередь, могут являться и более надежные, чем другие.

На основе проведенного анализа можно сделать вывод о том, что по всем используемым показателям банковская кредитная политика оценивается положительно. Несмотря на снижение общей процентной ставки по кредитным ресурсам на рынке, банк добился повышения процентных доходов от кредитной деятельности за счет увеличения общей суммы кредитных средств, направленных в ссуды, снижения удельного и абсолютного веса просроченных кредитов, положительной диверсификации кредитного портфеля, направляя денежные средства в более надежные, хотя, может быть, и менее прибыльные области кредитования.

## 2.2. Влияние процентной политики на доходность кредитных операций

Большое внимание должно уделяться вопросу о стоимости кредита, куда входят определение процентной ставки, размер компенсационного остатка на счете, комиссии за выдачу и оформление кредита и т. д.

Одной из наиболее трудных задач в кредитовании предприятий является определение процентной ставки. Кредитор хочет установить достаточно высокую ставку для того, чтобы получить прибыль по кредиту и компенсировать все свои риски. Однако ставка по кредиту должна быть так­же достаточно низка для того, чтобы заемщик мог успешно выплатить кредит и не обратился к другому кредитору или не вышел на открытый рынок. Чем выше уровень конкуренции на рынке банковских кредитов фирмам, тем острее необходимость поддерживать процентную ставку на разумном уровне, сопоставимом с уровнем конкурентов на данном сегменте рынка. Действительно, на кредитном рынке, характеризующемся высокой конкуренцией, кредитор скорее принимает ставку, а не устанавливает ее. В ре­зультате дерегулирования банковской сферы, имеющего место во многих странах, и соответствующего роста конкуренции значительно сократилась маржа банковской прибыли, получаемой от депозитов и кредитов. Поэтому правильное установление процентной ставки по кредитам становится еще бо­лее насущной задачей.

В России, к сожалению, пока еще не сложился полноценный рынок кредитов. Это связано в первую очередь с тем, что многие пред­приятия, которые нуждаются в кредитных ресурсах, являются практи­чески неплатежеспособными при использовании имеющихся методов оценки кредитоспособности, многие имеют высокий уровень задолжен­ности, что связано с неплатежами. А в настоящее время к этому прибавилось мировое снижение цен на нефть, что очень актуально для города Нижневартовска, так как в основном АБ Капиталом и другими банками города проводилось кредитование нефтяных предприятий, а также местных органов власти под платежи нефтяных предприятий в бюджет. Но все это также приводит к необходимости правильного ус­тановления процентных ставок для того, чтобы снизить возможные риски невозврата кредитов. Поэтому в дан­ной работе сделана попытка рассмотреть возможность использования зарубежного опыта в данной области в российской действительности.

Все процентные ставки делятся на две группы: сложные ставки и простые. Математически отличие двух спо­собов исчисления процентов состоит в том, что по простым процентам платеж по ссуде (ссуда и проценты по ней) растет по формуле:



а формула роста суммы платежа по займу для сложных процентов имеет вид



То же самое, для исчисления дохода (наращения стоимости займа)



Здесь и далее во всех формулах в целях упрощения полагается, что элемент «ставка процента» содержит в себе необходимое деление



С применением сложных процентов доходы банка начинают расти во времени не в прямой пропорциональной, как при простых процентах, а в степенной зависимости. Начисляемые, но не выплачи­ваемые сложные проценты присоединяются к сумме основного долга, вследствие чего происходит начисление процентов на проценты. По­стоянный рост исходной суммы для исчисления процентов таким обра­зом дает эффект ускорения наращения процентного дохода.

Для простых процентов характерна регулярность поступления до­хода, при этом регулярные выплаты одинаковы по размеру. Регулярность поступлений дохода определяется периодичностью начислений - ежемесячно, ежеквартально или с любой другой периодичностью, как это определено условиями конкретного договора кредитования. Сумма таких регулярных и постоянных выплат составляет доход, получаемый банком по ссуде в целом. С ростом числа периодов, то есть месяцев, кварталов и т.д. нахождения средств в ссуде, растут число выплат и доходы кредитора, что и отражает прямую пропорциональную зависи­мость дохода банка-кредитора от срока кредитования.

Другой характерной особенностью начислений простых процентов является то, что от периодичности их выплат зависит сумма каждой отдельной выплаты, но не суммарный доход по ссуде в целом. Перио­дичность выплат простых процентов, в зависимости от конкретных интересов кредитора, позволяет ему либо накапливать денежную сто­имость к определенному моменту, либо распределять свои доходы во времени. Для заемщика разная периодичность выплат позволяет по-разному распределять свои расходы, делая их более или менее постоянными в зависимости от потребностей, вытекающих из его финансо­вых планов. Таким образом, нельзя говорить о том, что частота начис­лений простых процентов не должна являться предметом обсуждения в договорных отношениях по оплате займов. Однако в рамках данного способа начисления процентов периодичность начислений все же не является результирующим фактором величины получаемых доходов.

Принципиальной особенностью начисления сложных процентов, как уже отмечалось, является выплата дохода вместе с погашением основного долга. При этом обязательно предполагается наличие про­межуточных начислений в течение срока займа. Именно на даты таких начислений происходит нарастание дохода кредитора за счет начисле­ния процентов, именно за счет таких начислений каждое следующее начисление происходит с учетом результатов предыдущего. При ежемесячном начислении это происходит, начиная со второго месяца, при ежеквартальном - с шестого месяца. Последнее доказывает другую принципиальную особенность начисления сложных процентов - скорость роста долга в сложном проценте и, следовательно, общий размер процентного дохода зависят от периодичности его начислений. В конечном итоге на графике 2.2.1 видно, что ежемесячно начислявшиеся сложные проценты выросли за год значительно больше, чем проценты с поквартальным начислением.

Значение периода расчетов в начислениях сложных процентов можно сформулировать следующим образом: проценты становятся действительно сложными только при сроках займа больших, чем установленный период расчетов, и чем большим является этот разрыв, тем выше эффект сложных процентов.

Таким образом, можно говорить о двух составляющих эффекта «сложных процентов»: о числе периодов начисления и о календарной дате начисления. Их соотношение складывается в пользу первой со­ставляющей. Влияние каждой из составляющих наращения дохода по сложным процентам имеет свои особенности.

Влияние фактора изменения длительности периодов расчетов мож­но сформулировать как прямую зависимость скорости нарастания про­центного дохода в сложных процентах от числа периодов их начисле­ния и обратную зависимость от длительности этих периодов.

Допустим, банк Капитал выдает ссуду в размере 1 000 000 руб. сроком на 1 год. График 2.2.1 отражает изменения доходности в зависимости от периода начисления процента:

График 2.2.1. Изменение доходов по сложным процентам с разными периодами начисления



Представленные на диаграмме данные об изменении в доходности кредита, рассчитанных как отклонение суммы получаемого дохода от дохода по кредиту с периодом расчетов в один год, показыва­ют абсолютную величину приращения дохода, получаемого за счет фактора длительности периода расчетов. Построенная общая кривая изменения доходности доказывает наличие функциональной зависимости доходности кредита от частоты расчетов и длительности их периодов.

По данным диаграммы наиболее ощутимое изменение доходности, в 15,0% к сумме имевшегося дохода, дает переход от начисления раз в году к начислению раз в полгода. Переход от начисления раз в полгода к начислению раз в квартал дает относительно меньший прирост дохода - 8,6%. Дальнейшее дробление периодов начисления дает относительный прирост в доходности в 6,3%, 1,6%, 0,5% и 0,3%, соответственно, при переходе к начислениям раз в квартал, в месяц, в полмесяца, в декаду, в неделю.

Из этого следует, что наиболее дорогостоящим для заемщика и наиболее выгодным для банка является само принятие решения о переходе к начислениям по сложным процентам. Дальнейшие измене­ния периодичности расчетов по ставкам сложного процента с каждым следующим дроблением дают меньший эффект для кредитора и, одно­временно, несут в себе меньшие расходы заемщика.



График 2.2.2. Изменение доходов по сложным процентам в зависимости от календарной даты ссуды.

Вторым фактором, второй составляющей эффекта «сложных про­центов» был назван фактор календарной даты оказания ссуды. На сле­дующей диаграмме (График 2.2.2) представлена динамика изменения до­ходности кредитования под сложные проценты с изменением даты совершения сделки. Приведены данные по ссуде с прежними условия­ми, то есть в 1 000 000 руб. сроком на 1 год под 60%, годовых.

По диаграмме дополнительный доход нарастает по мере увеличе­ния разрыва в датах начисления и датах оказания кредита, достигает пика в момент, когда дата выдачи кредита равноудалена от предыду­щей и последующей даты начисления (разрыв достигает максимально­го размера) и в дальнейшем с той же закономерностью, с точностью до рубля, снижается. Поэтому, оценивая дополнительный доход вследст­вие несовпадения дат начисления процентов и оказания кредита, важ­но знать не столько абсолютную величину разрыва в указанных датах, сколько их соотношение, степень их разрыва. Характерно, что пред­ставленные расчеты сделаны для ежемесячного и ежеквартального начислений, проводимых на 1 число месяца. Те же данные точно соот­ветствуют расчетам по ссуде, оказанной 1 числа, с датой начисления процентов на 1-е, 6-е, 11-е и т.д. числа месяца.

В оценке рассматриваемого дополнительного дохода принципиаль­на не только величина разрыва в датах начисления и совершения займа. Максимальный разрыв в датах для ежемесячных и ежеквар­тальных начислений дает совершенно различный эффект. Пик разры­ва для месяца дает 3 566 руб. для квартала – 24 716 руб., то есть почти в 7 раз больше. Это означает, что степень влияния фактора также зависит от длительности периода начисления. Чем больше период на­числения, тем больше влияние рассматриваемого фактора.

Если банк использует сложные проценты и ведет их на­числение в общеустановленные дни, в оплате ссуд всегда присутствуют дополнительные доходы для него и дополнитель­ные расходы для заемщика. Но практически в активных операциях банки, за исключением условий оплаты просро­ченной задолженности, используют простые проценты, в которых отсутствует этот элемент дополнительного дохода. Таким образом складывается положение, когда банки не имеют дополнительных доходов выступая в роли кредиторов.

Рассмотрев сравнительную оценку двух разных способов начисления процен­тов - простых и сложных – мы выявили их особенности и специфику. Теперь важно оценить полученные результаты.

Анализ соотношения уровня доходности простых и сложных процентов показывает безусловные преимущества второго метода для кредитора и его заведуемую убыточность для заемщика, и наоборот. Однако, результаты тех же исследований показали, что отличитель­ным качеством начислений по простым процентам является регуляр­ность поступлений дохода, равно как разовый характер поступлений, отсроченных до момента гашения займа, определяет специфику на­числений по сложным процентам. Учет соотношения стоимости разно­временных платежей в измерениях доходности финансовых операций более, чем принципиален. Это особенно важно в услови­ях постоянного роста цен и обесценения денег.

В целом итоги рассмотрения двух систем процентных ставок помогают преодолеть некоторые стереотипы в восприятии простых и сложных процентов. Традиционно такое отношение сторон ссудной сделки, когда банк заинтересован в сложных процентах, позволяющих быстро нарастить сумму имеющихся средств, заемщик же, по возможности, старается избегать сложных процентов и «пред­почитает» простые проценты, опасаясь разрастания своих расходов.

В оценке позиции заемщика имеет смысл обратить внимание на следующие особенности займа:

Заемщик, работающий преимущественно на привлеченных средст­вах, заинтересован в постоянном возобновлении суммы привлеченных средств. Выплата доходов по простым процентам означает отток средств из его оборота, и необходимость привлечения новых, подлежащих дополнительной оплате займов, на сумму выбывших из оборота ресур­сов. Последнее равнозначно присоединению начисленных процентов к основному займу, в чем и заключен смысл начислений по сложным процентам.

В количественном соотношении расходов по простым и сложным процентам верно лишь то, что годовой заем под 60% с выплатой процентов по истечении срока действительно дешевле того же займа под 60% с выплатой сложных процентов с периодом начисления меньше года. Но при более внимательном рассмотрении обнаружива­ется, что эффект экономии дает не применение простых процентов, а сокращение периодичности начислений процентов. Уравняв два займа в этих условиях, можно утверждать, что расходы по оплате пользова­ния заемными средствами будут эквивалентными. Простая калькуля­ция затрат на оплату займа - при простых процентах 600 000 руб. с 1 000 000 руб. займа, и 749 006 руб. с той же суммы, при сложных процентах - неверна. В случае расчетов по простым процентам заем­щик имел в течение года ряд платежей и для поддержания того же объема привлеченных средств должен был сделать дополнительные займы, затраты на привлечение которых составят те же 149 006 руб.

Таким образом, и для заемщика сложные проценты оказываются равнозначными простым. Более того, в сложных процентах можно найти существенные преимущества. При применении сложных про­центов достигается существенная экономия на операционных расхо­дах по совершению новых займов.

Подытоживая рассмотрение договорных условий оплаты ссуд по простым и сложным процентам, необходимо отметить следующее:

Результаты проведенного исследования доказывают, что при выборе банком при кредитовании простых или сложных процентных ставок принципиально не только и не столько само договорное условие начисления по сложным или простым процентам, сколько длительность периода на­числения. При определенном периоде начисления процентов практи­ческие результаты оплаты ссуд и займов или сложных процентов эк­вивалентны. Заемщик может не бояться высоких расходов по оплате ссуд оплачиваемых сложными процентами, кредитор может не наде­яться на извлечение особого дополнительного дохода.

Только особые интересы кредитора и заемщика могут реализовы­ваться в применении сложных или простых процентов.

Для банка сложные проценты - это возможность сохранить текущую стоимость имеющихся средств, необходимых к определенно­му моменту в будущем. Для заемщика сложные проценты - это воз­можность сэкономить на операционных затратах, увеличить стабиль­ность ресурсной базы за счет увеличения сроков заимствования средств.

Заемщик может быть заинтересован в простых процентах, когда знает, что ему по истечении определенного срока средства будут не нужны в прежнем объеме или не нужны на прежних условиях. По сравнению с условиями сложных процентов при простых процентах у заемщика появляется возможность более гибко регулировать объемы и условия новых займов. Банк же может интересовать сохранение стоимости не к определенному моменту в будущем, а в течение определенного периода времени. В этом случае регулярное получение средств в виде процентов обеспечивает возможность «равномерно» потреблять имеющиеся средства в те­чение длительного промежутка времени, не теряя на их обесценении.

На основе проведенного выше исследования можно порекомендовать банку шире использовать метод сложного процента при кредитовании предприятий. Для этого нужно разъяснить возможному заемщику выгодность сложного процента. Но все же в настоящее время многие коммерческие банки, в том числе и Капитал, используют метод простого процента, поэтому рассмотрим подробнее виды простых процентных ставок.

Простейшая модель установления ставки по кредиту по принципу "стои­мость плюс" предполагает, что процентная ставка по любому кредиту устана­вливается на основе следующих компонентов: 1) стоимость привлечения со­ответствующих ресурсов для банка; 2) банковские операционные расходы, от­личные от расходов по привлечению средств, в том числе заработная плата со­трудников кредитного управления и стоимость материалов и оборудования, необходимых для предоставления кредита и контроля за ним; 3) компенсация банку за уровень риска невыполнения обязательств; 4) желаемая маржа при­были по каждому кредиту для осуществления достаточных выплат в пользу акционеров банка. Таким образом:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Процентная ставка по кредиту | = | Предельная стоимость привлеченных средств для кредитования заемщика | + | Операционные расходы банка, отличные от расходов по привлечению средств | + | Оценочная маржа для защиты банка от риска неисполнения обязательств | + | Желаемая маржа прибыли банка. |

Каждый из указанных компонентов может быть выражен в форме годовых процентов относительно суммы кредита.

Данный метод определения ставки по кредиту является наиболее простым и быстрым. Например, банк получил заявку от одного из своих корпоративных клиентов на сумму в 5 млн. руб. В российской действительности в качестве предельной ставки может традиционно использоваться ставка рефинансирования Центробанка России, кото­рая составляет на сегодняшний лень 50 процентов годовых. Операцион­ные расходы по анализу, выдаче и контролю за кре­дитом оценены в 2% по заявке в 5 млн. руб. Кредитное управление банка мо­жет рекомендовать добавить от 4 до 8%испрашиваемой суммы для компенсации ри­ска того, что кредит не будет выплачен своевременно и в полном объеме. На­конец, банк может установить маржу прибыли в 2%сверх финансовых, опе­рационных расходов и расходов, связанных с рисками по данному кредиту. Та­ким образом, данный кредит будет предложен заемщику по ставке в 58% (60%) (50% + 2% + 4% (6%)+ 2%*).*

Одним из недостатков этой модели является предположение, что банк точно знает свои расходы и может устанавливать ставку по кредиту без учета фактора конкуренции со стороны других кредиторов. Данные огра­ничения этого подхода привели к появлению в банковской сфере модели це­нового лидерства, которую начали использовать крупнейшие банки-"денеж­ные центры" США 50 лет назад. Во время Великой депрессии 30-х гг. крупнейшие банки установили унифицированную ставку по кредиту, известную под назва­нием "прайм-рейт" (иногда называемую также базовой или справочной став­кой), вероятно, самую низкую ставку, предлагаемую наиболее кредитоспособ­ным клиентам по краткосрочным кредитам в оборотный капитал. Фактиче­ская ставка по кредиту любому конкретному заемщику будет определяться на основе следующей формулы:

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Процентная ставка по кредиту | = | Базовая ставка, или прайм-рейт (включая желаемую банком маржу прибыли сверх операционных и административных расходов) | + | Надбавка | | |
| Премия за риск неисполнения обязательств, уплачиваемая непервоклассными заемщиками | + | Премия за риск, связанный со срочностью, уплачиваемая заемщиками, обращающимися за долгосрочным кредитом |

Опять же в нашем случае в качестве ставки "прайм-рейт" может выс­тупать ставка по кредитам Центробанка России. И примерный расчет по данному методу будет выглядеть следующим образом:

Если предприятие среднего размера просит о пре­доставлении кредита сроком на 3 года для приобретения нового оборудова­ния, ставка по такому кредиту может быть установлена на уровне 60% и со­стоять из прайм-рейт (в нашем случае ставки Центробанка) в 50%, плюс 5% за риск невозвра­та ссуды, плюс 5% за риск, связанный со срочностью ввиду долгосрочного ха­рактера кредита[[2]](#footnote-2). Сумма премий за риск по данному кредиту обычно назы­вается надбавкой. Банки могут увеличивать или сокращать свои кредитные портфели путем сокращения или увеличения своих надбавок.

Разработаны две раз­личные формулы расчета плавающей прайм-рейт: 1) метод "прайм +" и 2) ме­тод "прайм х". Например, заемщику может быть установле­на ставка в 12% по краткосрочному кредиту методом "прайм + 2" при прайм-рейт на уровне 10%. Другим способом ставка для данного клиента может быть установлена на базе "прайм х 1,2":

Процентная ставка по кредиту = 1,2 (прайм-рейт) = 1,2 (10%) = 12%.

Хотя оба этих метода могут привести к одному и тому же первоначально­му результату, как в приведенном выше примере, в случае, когда по кредиту установлена плавающая ставка, результаты могут быть и различными при из­менении процентных ставок.

Так, в условиях повышения ставок по методу "прайм х "ставка за кредит клиенту растет быстрее, нежели ставка, устанавливаемая методом "прайм+". При снижении же ставок ставка по ссуде, предоставляемой клиенту, уменьша­ется быстрее при использовании метода "прайм х". Например, при росте прайм-рейт с 10 до 15% ставка по кредиту, приведенному выше, увеличивает­ся с 12 до 17% - по методу "прайм +" и с 12 до 18% - по методу "прайм х". Однако при снижении прайм-рейт с 10 до 8% по методу "прайм +" получаем ставку в 10%, по методу "прайм х" - 9,6%.

Дальнейшие модификации систем установления ставок по кредитам на осно­ве прайм-рейт появились в 80-х гг. Одно из изменений заключа­лось в появлении модели установления ставки ниже прайм-рейт по мере то­го, как ведущие банки стали более активно конкурировать между и проведения агрессив­ной политики банками, которые кредитовали по ставкам, близким к стоимости привлечения ресурсов. В США, например, многие бан­ки объявили о том, что кредиты некоторым крупным корпорациям на срок в несколько дней или недель будут предоставляться по низким ставкам денеж­ного рынка, к которым прибавляется небольшая маржа (возможно, от 1/4 до 3/4 процентного пункта) для покрытия риска, прочих операционных расходов и получения прибыли. Таким образом:



Итак, если банк может сегодня заимствовать денежные средства населения по ставке в 25%, а предпринимательская фирма-заемщик с высоким кредитным рей­тингом просит об открытии кредитной линии на 10 млн. руб. сроком на 30 дней, мы можем предоставить данный кредит по ставке 25+5% (25% для по­крытия процентных расходов по привлечению средств на денежном рынке + надбавка в 5% для покрытия риска, непроцентных расходов и достижения прибыльности).

В результате ставка по краткосрочному кредиту может оказаться на несколько процентных пунктов ниже установленной прайм-рейт, что снижает значимость прайм-рейт в качестве справочной ставки по кредитам предприятиям.

Еще одной модификацией модели ценового лидерства, появившейся в послед­нее время за рубежом, стало использование ставок"кэп" - согласованного верхнего пре­дела ставки по кредиту вне зависимости от будущей динамики процентных ста­вок. Таким образом, заемщику может быть предложена плавающая ставка прайм-рейт +5 при максимуме в 5% сверх пер­воначальной ставки. Это означает, что в случае выдачи кредита при ставке прайм-рейт на уровне в 50% первоначальная ставка будет составлять 50 + 5, или 55%. Ставка может повыситься только до 60% (55% + 5%) вне зависимо­сти от того, каких высот достигнут рыночные ставки в течение срока действия кредитного договора.

"Кэпы" представляют собой одну из услуг, которую банк может предло­жить своим клиентам за особое вознаграждение. Ставки "кэп" дают заемщи­ку некоторую уверенность относительно максимальной стоимости кредита, поскольку любые проценты, уплаченные сверх этой ставки, будут возмещены заемщику или единовременно один раз в год, или по окончании срока дейст­вия кредитного договора. Однако банкиры должны быть осторожны при ус­тановлении ставок "кэп" по своим кредитным договорам: длительный период поддержания высоких процентных ставок приведет к тому, что риск по пла­вающим процентным ставкам перейдет от заемщика к кредитору. Данный метод построения ставки по кредиту также может быть использован в практике российских банков при кредитовании надежных клиентов. В данном случае, если рискованность кредита достаточно низка, подобная ставка может быть установлена для снижения потерь при повышении ставки прайм-рейт (ставки Центробанка).

За рубежом были разработаны более сложные модели установления ставок по кредитам, которые позво­ляют банку получать достаточные средства для возмещения всех расходов и по­крытия всех рисков. Одной из подобных моделей является метод установления ставок по принципу "стоимость-выгодность", который состоит из трех про­стейших компонентов: 1) оценки совокупного дохода по кредиту в условиях раз­личных уровней процентных ставок и прочего вознаграждения банку; 2) оценки чистой суммы предоставляемых в кредит средств (за вычетом любых депозитов, которые заемщик обязуется держать в банке, и с учетом требований к резерви­рованию, предъявляемых Центробанком); 3) оценки прибыли по кредиту до налогообложе­ния путем деления оценочного дохода по кредиту на чистую сумму предоставля­емых в кредит средств, которой будет фактически пользоваться заемщик.

Предположим, например, что заемщик просит об открытии кредитной линии на сумму в 5 млн. руб., но фактически ис­пользует только 4 млн. руб. по ставке в 20%. Клиенту необходимо уплатить комиссию за обязательство в 1% суммы неиспользованной кредитной линии. Более того, банк настаивает на поддержании клиентом компенсационных ос­татков (депозитов) в размере 20% фактически полученной суммы в пределах кредитной линии и в размере 5% неиспользованной суммы кредитной линии. Требования к резервированию, установленные центральным банком, состав­ляют 10%. Исходя из приведенных данных, мы имеем следующее:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Оценка дохода по кредиту | = | *(Использованная часть кредитной линии)* | + | *(Неиспользованная часть кредитной линии)* | = 810 000 . |
| 4 000 000 х 0,20 | 1 000 000 х 0,01 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Оценка размера средств банка, используемых заемщиком |  | (Требования к компенсационным  остаткам) |
| = 4 000 000 - | (4 000 000 х 0,20 + 1 000 000 х 0,05) + |
|  |  | (Требования к резервированию) |
|  | + 0,10 | (4 000 000 х 0,20 + 1 000 000 х 0,05) = |
|  | = 3 235 000 |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Оценка прибыли банка по данному кредиту до налогообложения | = 810 000 + 3 235 000 = 25,0% |

Если прибыль банка по данному кредиту до налогообложения однозначно перекрывает стоимость затраченных на него банковских средств, то при при­нятии решения о кредитовании менеджеры должны учесть риск, присущий кредитованию, и желание руководства банка получить маржу прибыли в раз­мере полной стоимости кредита (включая налоги).

Подход к установлению ставок с точки зрения "стоимость - выгодность" яв­ляется лишь одной из частей солее широкой концепции, известной под назва­нием "анализ доходности клиента". Данный метод установления ставки по кредиту предполагает, что банк должен при оценке каждой кредитной заявки принимать в расчет все взаимоотношения с данным клиентом. При анализе до­ходности особое внимание обращается на прибыль от всех взаимоотношений с клиентом, рассчитываемую по следующей формуле:



Доходы, получаемые банком от клиента, могут включать проценты по кре­диту, комиссию за обязательство, комиссию за управление наличными средст­вами и обработку цифровой информации. Расходы, связанные с клиентом, мо­гут включать заработную плату банковских сотрудников, расходы на изучение кредитной документации, проценты по депозитам, расходы по проверке сче­тов и стоимость обработки (включая оплату чеков, учет кредитов и депози­тов, услуги по хранению ценностей в сейфах), а также стоимость приобретен­ных кредитных ресурсов. Чистые кредитные ресурсы представляют собой сум­му кредита, предоставленного клиенту, за вычетом средней суммы его депози­тов (скорректированной с учетом требований к резервированию).

Затем производится фактическая оценка суммы средств банка, используемой каждым клиентом сверх суммы, предоставляемой им банку. Если расчетная чистая ставка прибыли от всех взаимоотношений с клиентом является положительной, кредитная заявка, по всей вероятности, будет удовлетворена, поскольку банк заработает премию сверх суммы всех произведенных расходов (включая необходимые выплаты в пользу акционеров). Если расчетная чистая ставка прибыли от всех взаимоотношений с клиентом является отрицатель­ной, в предоставлении кредита может быть отказано. Но банк может повы­шать ставку по кредиту или цену других услуг, оказываемых клиенту для то­го, чтобы взаимоотношения продолжались на выгодной основе. Клиенты, ко­торые считаются более рисковыми, должны приносить банку и более высокую расчетную ставку прибыли. Образец анализа доходности клиента АБ Капитал ЗАО «Торговля», подавшего заявку на получение кредита, приводится в Приложении 3.

Рассчитав, какие доходы приносит клиент банку, многие зарубежные банки предоставляют клиенту кредит на сум­му прибыли, которую банк получил, инвестируя средства с депозитного счета клиента в доходные активы. Естественно, неразумно включать всю сумму де­позита клиента при расчете прибыли от инвестирования средств, поскольку банк должен соблюдать требования к резервированию и значительная часть депозитного остатка клиента состоит из *временного* остатка, обусловленного периодом чекового клиринга, возникающего в связи с тем, что выписанные клиентом чеки могут быть не предъявлены к оплате. Многие зарубежные банки рассчиты­вают фактическую сумму чистых инвестируемых средств на основе депозита клиента и соответствующего кредита на сумму прибыли, исходя из некоторой версии следующих формул:



|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Сумма прибыли,  предоставляемая  клиенту в кредит | = | Годовая  ставка  прибыли | х | Часть года,  в течение которой  доступны средства  по депозиту | х | Чистые  инвестируемые  (используемые) средства |

Попробуем разобрать данный метод на примере. Предположим, что клиент имеет средний остаток по депозиту за данный месяц в размере 1 125 000 руб. На операции по чекам приходится 125 000 руб., чистая сумма инкассированных средств составляет 1 млн. руб. Соответствующий норматив резервирования составляет 22%. После переговоров с клиентом банк принял ре­шение о предоставлении ему кредита в размере прибыли на его депозит, исхо­дя из средней ставки по коротким ГКО в 35%. В данном случае чистые используемые (инве­стируемые) средства клиента и кредит на сумму прибыли будут составлять:

|  |  |
| --- | --- |
| Чистые используемые  (инвестируемые)  средства для банка | = 1 125 000 - 125 000 – 22/100 х 1 000 000 = |
| = 780 000 руб. |

|  |  |
| --- | --- |
| Размер кредита  на сумму прибыли  для данного клиента | = 35% х 1/12 х 780 000 *=* 22 750 руб. |

Таким образом, после расчета всех доходов и расходов от всех сделок бан­ка с данным клиентом банк предоставит ему кредит порядка 22 750 руб., ко­торые банк получил в прошлом месяце от инвестирования депозитов клиента в доходные активы.

Анализ доходности клиента за рубежом в послед­ние годы становился все более сложным и всеобъемлющим. Была разработана подробная бухгалтерская отчетность по источникам доходов и расходов от об­служивания каждого крупного клиента. Зачастую подобный анализ включал консолидированные данные по самому заемщику, его дочерним фирмам, круп­нейшим акционерам и верхнему эшелону руководства для того, чтобы управля­ющие банком могли иметь цельное представление относительно *всех* взаимоот­ношений банка с клиентом. Подобный консолидированный отчет может опре­делять, насколько убытки по обслуживанию одного счета компенсируются при­былью по другому счету, что составляет общую картину взаимоотношений с данным клиентом. Автоматизированные системы анализа доходности клиента позволяют кредиторам рассчитать альтернативные сценарии установления ста­вок по кредитам и депозитам для выявления оптимального для банка и клиен­та уровня ставок. Анализ доходности может также использоваться для идентификации наиболее прибыльных клиентов и кредитов и наиболее успешно работающих кредитных инспекторов.

Были рассмотрены варианты построения процентных ставок при выдаче кредита предприятиям и организациям. С точки зрения доходности банку выгоднее использовать правильно установленную сложную ставку. Но проблемой является недостаток информации по выгодности этой ставки у заемщиков, да и у самого банка. Например, АБ Капитал использовал такую ставку только при привлечении средств населения, то есть в пассивных операциях. Кроме этого, существует несколько видов построения простых ставок, которыми банк может варьировать кредитные риски, используя их с разными категориями заемщиков.

## 2.3. Анализ кредитоспособности клиента

Одним из наиболее важных и сложных вопросов, связанных с кредитованием, является вопрос изучения кредитоспособности заемщика. Поэтому в данной работе мне хотелось бы показать на практическом примере процесс анализа заявок на кредиты от двух потенциальных заемщиков – торговой фирмы А и промышленной фирмы Б.

Сначала на основании предоставленных балансов и Приложений к ним «Отчет о прибылях и убытках» (Форма 2) составим Агрегированные балансы и формы отчета о прибы­лях и убытках для приведения в удобную для анализа данных форму. После обработки данных получим результаты, показанные в таблицах 2.3.1 и 2.3.2. По полученным данным можно подвести уже некоторые итоги. Фирма А характеризуется более высокой суммой оборотных средств по сравнению с фирмой Б (5826 тыс. руб. против 943 тыс. руб.), но меньшим наличием ос­новного капитала (206 тыс. руб. у А против 1304 тыс. руб. у Б). В то же время у фирмы А большие показатели кредиторской и дебиторской задолжен­ности, что снижает уровень финансовой устойчивости предприятия. Фирма А имеет большую ссудную задолженность перед другим банком, что может уже насторожить кредитного инспектора. Ему следует свя­заться с другим банком и поинтересоваться о кредитной истории фирмы А в кредитном управлении этого банка.

Таблица 2.3.1.

**Агрегированный баланс предприятия-заемщика**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Агрегат | Статья баланса | Фирма А | Фирма Б |
| А1  А2  АЗ  А4  А5  А6  А6\*  А7  А8  А9  П1  П2  П2\*  П3  П3\*  П4  П5  П6  П7  П8  П9  П10  П11 | АКТИВЫ  Оборотные активы – всего  В том числе:  Денежные средства  Расчеты и прочие текущие активы – всего  Из них:  Расчеты с дебиторами в течение 12 месяцев  Товарно-материальные запасы (ТМЗ)  Прочие текущие активы  В том числе:  Краткосрочные ценные бумаги  Основной капитал  Иммобилизованные активы  В том числе:  Убытки  **БАЛАНС** (А1+А7+А8)  ПАССИВЫ  Обязательства – всего  В том числе:  Долгосрочные обязательства  Из них:  Долгосрочные кредиты банков  Краткосрочные обязательства  Из них:  Краткосрочные кредиты банков  Прочие обязательства  Собственный капитал  В том числе:  Уставный капитал  Резервный капитал  Прочие фонды  Нераспределенная прибыль прошлых лет  Нераспределенная прибыль отчетного года  Добавочный капитал  **БАЛАНС** (П1+П6) | 5826  22  5804  4122  1634  0  0  203  18010  0  24039  8197  0  0  8197  1600  0  15840  417  0  15340  0  0  83  8614 | 943  304  290  94  603  0  0  1304  50  0  2297  387  0  0  364  80  0  1860  1600  16  260  0  7  0  1987 |

Таблица 2.3.2.

**Агрегированные показатели отчета о**

**прибылях и убытках (форма № 2)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Агрегат | Статья | Фирма А | Фирма Б |
| П12  П13  П14  П15  П16  П17 | Выручка от реализации  Затраты на производство реализованной продукции  Собственный капитал - нетто П6-(А8+П12)  Отвлеченные из прибыли средства  Прибыль (убыток) отчетного периода  Брутто-доходы | 335  168  -17928  5  30  335 | 4136,6  2524  -2586,6  1658  706,6  4138,6 |

В целом можно сказать, что полученные данные хорошо характери­зуют вид деятельности потенциальных заемщиков. Наличие собствен­ного капитала и меньшая сумма оборотных средств характеризуют про­мышленное предприятие, а относительно малое наличие собственного капитала и большая сумма оборотных средств - торгово-закупочную организацию, что соответствует заявленной уставной деятельности этих предприятий.

Затем определим показатели пяти групп коэффициентов:

Коэффи­циенты финансового левереджа, то есть показатели, характеризую­щие отношение собственного и заемного капитала у предприятий. После небольших расчетов по формулам, описанным в Главе 1 мы полу­чим следующие данные (Табл. 2.3.3.):

Таблица 2.3.3.

**Коэффициенты финансового левереджа**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Коэффициент | Фирма А | Фирма Б | Оптимум |
| К1 – коэффициент автономии  Экономическое содержание: независимость от внешних источников финансирования | 0,6589 | 0,8098 |  |
| К2 – коэффициент мобильности средств  Экономическое содержание: потенциальная возможность превратить активы в ликвидные средства | 0,3199 | 0,6965 |  |
| К3 – коэффициент маневренности средств (чистая мобильность)  Экономическое содержание: реальная возможность превратить активы в ликвидные средства | -0,4070 | 0,6140 |  |
| К4 – отношение собственного капитала к общей задолженности  Экономическое содержание: обеспечение кредиторской задолженности собственным капиталом | 1,9324 | 5,1099 |  |
| К5 – коэффициент обеспеченности собственными средствами  Экономическое содержание: наличие собственных оборотных средств у предприятия | -0,4073 | 0,5366 |  |

На основании полученных данных можно сделать следующие выводы: по полученным данным более надежным является положение фирмы Б, так как она выдерживает все показатели, и доля заемных средств состав­ляет меньше половины средств предприятия. А значение отношения собственного капитала к общей задолженности превышает опти­мальный показатель в 5 раз. Практически противоположная ситуация у другого потенциального заемщика - фирмы А. Из всех показателей удовлетворяют условиям только два - отношение собственного капи­тала к кредиторской задолженности и коэффициент автономии. Это также подтверждает занятие определенным видом деятельности. Следующими рассмотрим коэффициенты прибыльности (Табл. 2.3.4):

Таблица 2.3.4.

**Коэффициенты прибыльности**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Коэффициент | Фирма А | Фирма Б |
| К9 – коэффициент рентабельности выручки от реализации  Экономическое содержание: рентабельность продаж | 0,0896 | 0,1708 |
| К10 – коэффициент рентабельности общего капитала  Экономическое содержание: рентабельность общего капитала | 0,0012 | 0,3076 |
| К11 – коэффициент рентабельности акционерного капитала  Экономическое содержание: рентабельность акционерного капитала | 0,0019 | 0,3799 |
| К12 – отношение отвлеченных из прибыли средств к балансовой прибыли  Экономическое содержание: способность самофинансирования | 0,1667 | 2,3464 |

По данным показателям предпочтительней положение фирмы Б. В дан­ном примере мы не можем проследить за динамикой изменения данных показателей, что могло бы рассказать об изменениях в деятельнос­ти фирм, но и в данном случае в сочетании с показателями финансо­вого левереджа мы можем говорить о более устойчивом положении фирмы Б.

Теперь перейдем к определению и изучению взаимосвязанных показа­телей ликвидности и оборачиваемости. До этого еще раз обратимся к агрегированным балансам предприятий и для начала определим клас­сы ликвидных активов предприятий. Фирма Б имеет большую сумму ликвидных активов 1-го класса (денежные средства) (304 тр против 22 тр), но уступает фирме А в сумме ликвидных активов 2-го (к/с дебиторская задолженность) и 3-го (ТМЗ) классов (94 и 603 против 4122 и 1634 соответственно). Коэффициенты ликвидности и покажут нам, насколько покрывают эти ликвидные средства обязательства предприятий (Табл. 2.3.5 и 2.3.6).

Таблица 2.3.5.

**Коэффициенты ликвидности**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Коэффициент | Фирма А | Фирма Б | Оптимум |
| К13 – коэффициент покрытия задолженности  Экономическое содержание: способность рассчитаться с задолженностью в перспективе | 0,7107 | 2,5907 |  |
| К14 – коэффициент общей ликвидности  Экономическое содержание: способность рассчитаться с задолженностью в ближайшее время | 0,5114 | 0,9341 |  |
| К15 – коэффициент текущей ликвидности  Экономическое содержание: текущая ликвидность | 0,0027 | 0,8352 |  |
| К16 – соотношение дебиторской и кредиторской задолженности  Экономическое содержание: способность рассчитаться с кредиторами за счет дебиторской задолженности | 0,5029 | 0,2582 |  |

Таблица 2.3.6.

**Коэффициенты эффективности (оборачиваемости)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Коэффициент | Фирма А | Фирма Б |
| К6 – отношение выручки от реализации к сумме немобильных средств  Экономическое содержание: фондоотдача – объем реализации на 1 рубль немобильных активов | 0,0184 | 3,0551 |
| К7 – коэффициент деловой активности  Экономическое содержание: эффективность использования совокупных активов | 0,0139 | 1,8009 |
| К8 – отношение выручки от реализации к сумме мобильных средств  Экономическое содержание: оборачиваемость мобильных средств | 0,0575 | 4,3866 |

Данные показатели рисуют нам неприглядную картину положения фирмы А - ни один из показателей ликвидности не удовлетворяет опти­мальному значению. И при этом показатели оборачиваемости также более низкие по отношению к фирме Б, у которой не соответствует требуемому уровню только показатель соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, но при этом размер этой задолженнос­ти ниже, чем у фирмы А. На основании выше изложенного можно ска­зать, что даже наличие большей суммы ликвидных активов у фирмы А не повышает класс кредитоспособности этого потенциального заем­щика.

И, в заключение анализа по коэффициентам, определим показатель обслу­живания долга, показывающего, какая часть выручки у предприятия относится на обязательства, то есть на кредиторскую задолжен­ность. Опять мы видим, что у фирмы А практически нет свободных средств для развития предприятия, она практически еле "сводит концы с концами". Уже на данном этапе мы можем сделать вывод о том, что для банка предпочтительней кредитовать фирму Б, потому что при кредитовании фирмы А возникнет огромный риск невыполне­ния взятых на себя фирмой обязательств.

Но так как целью нашего исследования является практическое ис­пользование методов оценки кредитоспособности клиента, мы продолжим наше исследование и проанализируем потенциальных заемщиков с помощью моделей "Z-анализа" Альтмана и модели над­зора за ссудами Чессера, описанных в первой главе данной работы.

После всех расчетов получим следующие данные:

* По модели «Z-анализа»:

Фирма А – 2,068476

Фирма Б – 6,874162

Это значит по используя данную модель фирму А можно смело отнести к группе банкротов так как ее показатель ниже требуемого значения 2,675. Фирма Б относится к группе надежных заемщиков.

* По модели надзора за ссудами Чессера:

Фирма А – 0,095

Фирма Б – 0,017, при требуемом уровне не более 0,5.

Математическая модель "Z-анализа" подтверждает вывод, который был сделан нами ранее. По модели Чессера фирма А отнесена к группе надежных с неплохим показателем.

И в заключение анализа кредитоспособности клиентов проведем рей­тинговую оценку заемщиков, которая также была описана в Главе I. На основании полученных данных фирме А присвоен рейтинг в 40% (предельный уровень кредитования), а фирме Б - 90% (хорошее состояние).

Полученными данным необходимо пользоваться кредитному инспектору для составления прогнозной оценки рискованности кредитования клиента, но особенность настоящей экономической ситуации в России такова, что при решении вопроса о выдаче кредита обязательно должно учитываться также личное знакомство и беседа с потенциальным заемщи­ком. А иногда они имеют решающее значение в согласовании вопроса о выдаче кредита. Так, данные для проведенного выше анализа взяты из реальной бухгалтерской отчетности и можно заметить, что "по­тенциальному заемщику фирме А" выдан кредит под залог ТМЦ, ко­торый в настоящий момент своевременно и в расчетном объеме пога­шается.

# Глава III. Управление кредитными операциями

## 3.1. Формы и методы управления кредитными операциями коммерческих банков

Все методы управления кредитными операциями коммерческих банков можно разделить на две большие группы: это методы, используемые Центральным банком страны и методы управления, которыми пользуется каждый конкретный коммерческий банк. Так как объектом данной работы является коммерческий банк, то мы не будем подробно останавливаться на инструментах управления кредитными операциями со стороны государственных органов, ограничившись кратким описанием их. Это связано с тем, что использование тех или иных методов регулирования со стороны Центробанка влечет за собой возможное изменение в кредитной политике коммерческих банков.

Кредитно-денежная политика Центральных банков различных стран в зависимости от состояния экономики направлена либо на стимулирование кредита и денежной эмиссии (кредитная экспансия), либо на их сдерживание и ограничение (кредитная рестрикция). В условиях падения производства и увеличения безработицы центральные банки пытаются оживить конъюнктуру путем расширения кредита и снижения нормы процента. Напротив, экономический подъем часто сопровождается ростом цен и наращиванием диспропорций в экономике. В таких условиях центральные банки стремятся предотвратить экономический бум.

Для регулирования экономики ими используются следующие методы денежно-кредитной политики:

* общие, которые оказывают влияние на рынок ссудных капиталов в целом.
* селективные, предназначенные для регулирования конкретных видов кредитования отдельных отраслей и крупных фирм.

К общим методам относятся такие инструменты кредитной политики, как::

Учетная (дисконтная) политика, являющаяся старейшим методом кредитного регулирования: она активно применяется с середины ХIХ в. Возникновение этого инструмента было связано с превращением центрального банка в кредитора коммерческих банков. Последние переучитывали у него свои векселя или получали кредиты под собственные долговые обязательства. Повышая ставку по кредитам (учетную ставку, или ставку дисконта), центральный банк побуждал другие кредитные учреждения сокращать заимствования. Это затрудняло пополнение банковских ресурсов, вело к повышению процентных ставок и, в конечном счете, к сокращению кредитных операций.

Наибольшей популярностью учетная политика пользовалась в конце ХIХ — начале ХХ в. В 30 — 40-х г.г. нашего столетия центральные банки проводили рекомендованную Кейнсом политику “дешевых денег”, то есть низких процентных ставок и обильного кредитования. В Англии с 1932 по 1951 г. учетная ставка сохранялась на уровне 2%, в США с 1937 по 1948 г. — 1%. Большую роль в поддержании низких ставок сыграло стремлении обеспечить финансирование казначейства на льготных условиях и в период после второй мировой войны. С 50-х гг. во многих странах активизировалось использование учетной политики. Но в целом значение этого метода регулирования по сравнению с другими снизилось. Но в то же время в России данный метод регулирования имеет большое значение, так как многие ставки по кредитам банков формируются на основе учетной ставки Центробанка России и могут даже изменяться вслед за изменением этой ставки.

Операции на открытом рынке заключаются в продаже или покупке центральным банком у коммерческих банков государственных ценных бумаг, банковских акцептов и других кредитных обязательств по рыночному или заранее объявленному курсу. В случае покупки Центральный банк переводит соответствующие суммы коммерческим банкам, увеличивая тем самым остатки на их резервных счетах. При продаже Центральный банк списывает суммы с этих счетов. Таким образом, указанные операции отражаются на состоянии резервной позиции банковской системы и используются в качестве способа ее регулирования.

Установление норм обязательных резервов коммерческих банков, что, с одной стороны, способствуют улучшению банковской ликвидности, а с другой — эти нормы выступают в качестве прямого ограничителя инвестиций. Изменения норм обязательных резервов — метод прямого воздействия на кредитоспособность банков, поэтому многие экономисты считают последний слишком сильным, и он редко используется. Впервые его применили в США в 1933 г. Данный метод также широко применяется в российской практике. В соответствии с Инструкцией ЦБ РФ от 30.06.97 № 62а «О порядке формирования и использования резерва на возможные потери по ссудам» коммерческие банки обязаны формировать резервы под невозврат кредитов в размере 5% по кредитам первой группы риска, 20% – по кредитам второй группы, 50% – по кредитам третьей группы и в размере 100% – по кредитам четвертой группы.

К селективным же причисляют следующие:

- Контроль по отдельным видам кредитов, часто практикуемый по кредитам под залог биржевых ценных бумаг, по потребительским ссудам на покупку товаров в рассрочку, по ипотечному кредиту. Регулирование потребительского кредита обычно вводится в периоды напряжения на рынке ссудных капиталов, когда государство стремится перераспределить ссудные капиталы в пользу отдельных отраслей или ограничить объемы потребительского спроса.

- Регулирование риска и ликвидности банковских операций. Государственный контроль за риском во всем мире усиливается в последние два десятилетия. Характерно, что риск банковской деятельности определяется не через оценку финансового положения должников, а через сопоставление выданных кредитов с суммой собственных резервов.

Так, при кредитовании клиентуры во многих странах банки должны соблюдать ряд принципов. Как правило, размер кредитов, выданных одному клиенту или их взаимосвязанной группе (например, фирмам, разрабатывающим одно месторождение) должен составлять определенный процент от суммы собственных средств банка, в США не более 10, во Франции — 75 %, в России – 25%. В развитых странах определяется также соотношение объемов кредитных операций и собственных средств. Данный инструмент регулирования кредитных операций был подробнее рассмотрен в Главе I.

Таким образом, современные государства обладают целой системой методов регулирования экономики, причем, составляющие ее инструменты отличаются не только по силе воздействия на кредитный рынок, но и по сферам их применения, что при правильной оценке ситуации позволяет найти оптимальное решение, выводящее страну из вероятного кризиса.

Рассмотрим формы и методы управления кредитными операциями со стороны самих коммерческих банков. Все они должны быть взаимосвязанными и составлять единую систему управления. В свою очередь данная система должна включаться в общую систему менеджмента банка.

Банковский менеджмент можно охаракте­ризовать как процесс управления банком путем постановки целей и разработки способов их до­стижения. Процесс управления ссудными опе­рациями представляет со­бой составную часть процесса управления бан­ком в целом. Управление ссудными операция­ми, рассматриваемое как процесс, включает в себя такие элементы, как планирование ссуд­ных операций, организация осуществления ссуд­ных операций, контроль за ссудными опера­циями, мотивация кредитного персонала, а так­же координация взаимодействия всех функций (Схема 3.1.1).

Схема. 1.3.1. Управление ссудными операциями как составная часть процесса банковского менеджмента



Составными элементами процесса бан­ковского менеджмента являются следующие функции: банковское планирование (в том числе планирование ссудных операций); организация деятельности банка (в том числе организация осуществления ссудных операций); банковский контроль (в том числе контроль за ссудными операциями); мотивация банковского персо­нала (в том числе мотивация кредитного персо­нала); координация деятельности банка (в том числе координация взаимодействия ссудных операций со всеми операциями банка).

*Планирование ссудных операций.* Планирование в его новом понимании оп­ределяет цели деятельности банка и способы их достижения. В зарубежной практике плано­вые подразделения являются одними из самых мощных организаций, хорошо оснащенных тех­нически и укомплектованных высококвалифи­цированным персоналом. Оценка общего уровня управления ссудными операци­ями включает в себя вопрос о наличии и со­держании кредитной политики.

В международной практике считается, что риск банка повышается, если банк не имеет кредитной политики; если банк имеет кре­дитную политику, но не довел ее до сведения всех исполнителей и если банк имеет противо­речивую кредитную политику.

Банковская (в том числе кредитная) поли­тика определяет цели и правила поведения конкретного банка на рынке, она обусловли­вает инструментарий, используемый специа­листами данного банка при организации кре­дитных сделок. В содержание кредитной по­литики включаются: стратегия банка в кредит­ной сфере (цели, приоритеты, принципы); инст­руктивные материалы по кредитованию, мето­дические разработки по анализу кредитоспо­собности, состоянию кредитного портфеля, ор­ганизации контроля за исполнением догово­ров по различным видам ссуд.

В условиях контроля над банком, осу­ществляемого его учредителями, проблема фор­мирования собственной кредитной политики встает перед банком особенно остро. Учреди­тели, контролирующие банк, оказывают на не­го давление, преследуя при формировании его кредитной политики собственные интересы, противоположные интересам банка. Учредите­ли стремятся набрать как можно больше кре­дитов по низкой цене. Таким образом, они заставляют банк формировать портфель низко­качественных, неработающих кредитов. В свя­зи с этим формирование кредитной политики, отвечающей интересам банка, может стать для банка проблемой.

Кредитная политика является основой всего процесса управления кредитами и его отправ­ным моментом. Формирование политики оз­начает сокращение возможных альтернативных действий, упрощение и ускорение процесса при­нятия решения. Главное назначение полити­ки - обеспечение последовательности дейст­вий в практике банка, надежности и четкости его деятельности.

В нашей стране подход к оценке управле­ния кредитными операциями различен в зави­симости от размеров, развитости кредитных свя­зей (даже при небольших объемах кредитов) и сроков деятельности банка.

Политика определяет стандарты, которы­ми должны руководствоваться банковские ра­ботники, отвечающие за предоставление и оформление займов и управление ими. Она определяет основу действий Совета директоров и лиц, принимающих стратегические решения, а также позволяет аудиторам (внешним и внут­ренним) оценить качество управления креди­тами в банке. Хорошо проработанная кредитная политика, которая четко проводится сверху и понимается на всех уровнях банка, позволяет руководству избегать излишних рисков и вер­но оценивать возможности развития дела.

Считается, что разумная, изложенная в спе­циальном документе кредитная политика бан­ка является основополагающей для правильного управления кредитным риском. Риск, как не­отъемлемая часть всякого предоставленного банком кредита, сводится к минимуму. При этом банк должен получать прибыль, обеспе­чивающую стимулирование и привлечение до­статочного притока капитала. Кредитная по­литика определяет предельные размеры кре­дитного риска, и, поскольку она утверждается на высшем уровне руководства, последнее тем самым само себя ограничивает с точки зрения проведения операций повышенного риска. До­кумент, одобренный Советом директоров, со­держит положения, в соответствии с которыми предоставляются кредиты, а также фиксирует основные процедуры их выдачи.

Кредитная политика как бы создаст еди­ный кредитный язык, единое информационное поле и в целом составляет основу развития общей кредитной культуры банка.

Банк должен определить количество креди­тов каждого типа, а также какие кредиты он бу­дет предоставлять, каким заемщикам и при ка­ких обстоятельствах. Эти важные решения тре­буют, чтобы целями политики банка было под­держание оптимальных соотношений между кре­дитами, различными видами обязательств и собственным капиталом банка. Разумная кредитная политика способствует повышению качества кредитов. Кредитная политика дает направ­ление специализации банка на определенных кредитных инструментах и отдельных отраслях экономики, что очень важно для него и с точки зрения оценки и реализации различных видов залога, и с точки зрения оформления тех или иных видов кредита и его обеспечения.

Одним из методов регулирования кредитных операций самим банком является введение лимитов кредитования. Чтобы получить согласованную систему лимитов, учитывающую все составляющие совокупного кредитного риска, можно пред­ставить его как композицию рис­ков, возникающих при проведе­нии отдельных видов операций. При этом выделение составляю­щих совокупного кредитного рис­ка может идти в нескольких на­правлениях (Схема. 3.1.2). Однако нет необходимости устанавливать все возможные виды лимитов, так как иначе невозможно будет их контролировать. Банк опреде­ляет только те из них, которые связаны с реально существую­щими кредитными рисками (в за­висимости от ситуации в банке и окружающей его среде). Но при этом в зависимости от места в иерархической системе, где дан­ный банк находится, необходи­мо обеспечить его согласован­ность со всеми другими лимита­ми более высокого уровня, ина­че система ограничений для оп­тимальной модели может быть противоречивой.

###### Схема 3.1.2. Структура кредитных лимитов банка



Банк должен определять ве­личину всех своих кредитных лимитов на единой методичес­кой основе и регулярно их пере­сматривать, отражая происходя­щие изменения внутри банка, в его клиентской базе, а также в экономике в целом.

Можно отметить и другие меры для защиты ресурсной базы коммерческого банка. Их можно сгруппировать следующим образом:

- «плавающие» процентные ставки;

- развитие залогового права;

- замена денежных активов на материальные;

- финансирование под «конвертируемые ценные бумаги»;

- участие в прибылях заемщика;

Кредитные линии предоставляются, как правило, только для кли­ентов, чьи финансовые условия не вызывают сомнений.

Указанные кредиты должны быть гарантированы; они не могут быть предоставлены для кредитования непогашенных в срок долгов. При решении вопроса о платежах либо ролловерах (периодически возобновляющихся кредитах) по «кредитной линии» принимаются во внимание:

а) настоящие финансовые условия заемщика, которые доказываются экономической информацией (предпочтительно не менее чем за последние 6 месяцев). Сравнение может быть осуществлено путем сопоставления результатов за предшествующий соответствующий календарный период;

б) экономические, индустриальные или политические факторы, ко­торые могут негативно влиять на финансовое состояние заемщика.

Управление кредитной линией обычно осуществляется на колеблю­щейся базе, с погашениями полностью или частично время от времени. Существует годовой «чистый» период, в течение которого проверяется использование кредита.

Оперативные кредиты - это краткосрочные кредиты, которые выдаются по требованию и носят целевой характер (пополнение фон­дов для рабочих целей). Они обеспечиваются инвентарем или другими ценностями, го­товыми к конвертации в наличную валюту, например, подлежащие получению средства от аренды, страховые полисы и т.д. Банк должен предоставлять кредит в размере максимум 75 % от суммы, необходимой для финансирования меропри­ятия. Сумма обеспечения по операционным кредитам должна полностью соответствовать требованиям, позволяющим избежать большого недо­использования предложенных земных средств.

Срочные кредиты предназначены для того, чтобы финансировать приобретение фиксированных активов или для рефинансирования краткосрочных долгов, используемых для покупки фиксированных активов. Кредиты должны быть обеспечены, в первую очередь, фикси­рованными издержками по активам корпорации. Эти кредиты формально не должны превышать 5-летнего пе­риода, с корзиной платежей, ограниченной до 30% первоначальной суммы кредита. Период использования должен быть не боль­ше, чем фактическая жизнь финансируемых активов. В некоторых случаях срочные кредиты могут использоваться доя финансирования строительства или приобретения недвижимости.

Кредиты под недвижимость включают в себя финансирование строительства или приобретение недвижимости для инвестиций или личного использования. Вся кредитуемая недвижимость должна быть проверена до решения вопроса о предоставлении кредита. Максимальная сумма кредита - 75% приносимого имуществом дохода. Стоимость в большинстве случаев должна определяться мето­дом оценки доходов, используя ставку капитализации. Максимальный срок кредита - 5 лет с 15-летней амортизацией. Коэффициент покрытия суммы предоставленного кредита будет нормальным при следующих условиях:

Рассмотрим их на конкретных примерах (Табл. 3.1.1):

Таблица 3.1.1.

|  |  |
| --- | --- |
| Тип проекта | Коэффициент покрытия  суммы кредита |
| Служебные помещения Розничная продажа (магазины)  Промышленные проекты  Отели  Жилищная аренда помещений | 1.10 - 1.20  1.15 - 1.25  1.15 - 1.25  1.25 - 1.35  1.05 - 1.15 |

Кредиты на строительство должны быть обеспечены фондами на месте и иметь готовую строительную базу. Начальный бюджет на стро­ительство проверяется несколькими ревизорами из банка за счет заем­щика. Спонсоры должны гарантировать наличие источников покры­тия на случай превышения запланированных расходов.

Коэффициенты соотношения предарендной стоимости к ожидаемо­му доходу по вышеперечисленным объектам следующие (Табл. 3.1.2):

Таблица 3.1.2.

|  |  |
| --- | --- |
| Тип проекта | Коэффициент |
| Служебные помещения Розничная продажа (магазины)  Промышленные проекты  Отели  Аренда жилищных помещений  Жилищное товарищество | 35%  45%  50%  контракт  различная, зависит от рынка  50% |

Основное правило банков в данном случае - не полагаться на погашение кредитов за счет реализации активов заемщика или направления на эти цели всех полученных доходов или прибыли. Предпочтительнее осуществ­лять консервативный приемлемый денежный поток наличности для того, чтобы проверить способность заемщика управлять обремени­тельными долгами.

Таким образом, выбор и использование методов кредитного регулирования при планировании ссудных операций долж­но охватывать следующие аспекты: элементы правового регулирования; специализацию бан­ка; ресурсную базу; степень допустимого рис­ка; структуру кредитного портфеля; структуру обязательств по срокам.

*Организация осуществления ссудных операций* должна включать процедуры кредитования, ко­торые могут быть изложены в руководстве по кре­дитной политике и в инструкциях для различных подразделений банка. Порядок предоставления кредита предусматривает следующие процедуры: обработку заявки на кредит; кредитный анализ; одобрение кредита; оформление кредитного дела; перечисление ссуженных денежных средств за­емщику; наблюдение за кредитом. В качестве примера можно привести Положение о кредитовании в АБ Капитал (Приложение 4). В этом документе определены общие принципы кредитования, которыми должны руководствоваться кредитные работники банка при решении вопросов о предоставлении кредита. Данное положение должно содержать также и вопросы, которые касаются снижения риска при кредитовании.

*Контроль за ссудными операциями.* Одной из главных задач банка является активная ра­бота по наблюдению за кредитом с целью уп­равления им. Известно, что хорошее управ­ление не устранит проблемность кредита, но нередко хорошие кредиты могут стать проб­лемными в случае неэффективной работы с ними после их выдачи.

Наблюдение проводится банком для того, чтобы иметь достоверную и оперативную инфор­мацию об изменении финансового положения заемщика, а также о выполнении заемщиком ус­ловий кредитного договора. При эффективном наблюдении банк может на ранней стадии выя­вить признаки затруднений у заемщика с пога­шением кредита. Раннее выявление аналогичных проблем позволяет банку, активизировав кор­ректирующие действия, максимально снизить убытки. Особенно значимым моментом конт­роля за кредитом является соблюдение договор­ных сроков его возврата, величины погашения процентов, коэффициентов финансовой отчет­ности заемщика, качества гарантии.

Раз в год или чаще банк должен проводить кредит­ные обзоры, суть которых состоит в пересмот­ре взаимоотношений с клиентом. На практике такие обзоры по каждому конкретному клиенту осуществляет ответственный за это сотруд­ник кредитного отдела. В процессе такого об­зора сотрудник анализирует финансовое состо­яние заемщика на протяжении определенного времени и выявляет тенденции его развития. Изучаются прошлые и будущие возможности за­емщика по обслуживанию своего долга, положе­ние заемщика на том рынке, где он работает. В результате анализа такого рода информации становится понятно, каким именно образом банку следует продолжать развивать деловое сотрудничество с тем или иным клиентом. По результатам обзора банк решает, продолжать ли проведение данного рода кредитных операций с конкретным клиентом, вводить ли другие кредитные операции или вообще их прекра­тить. Деловое сотрудничество банка с клиентом подразумевает и то, что банк должен быть в курсе всех планов развития клиента, всех его финансовых потребностей и всех происходя­щих с клиентом изменений. Обладание полной информацией о клиенте необходимо для сохра­нения надежных клиентов и для защиты банка от недобросовестных заемщиков.

*Мотивация кредитного персонала* имеет своей целью активизировать деятельность со­трудников банка для достижения поставленных перед ним задач. Для этого осуществляется экономическое и моральное стимулирование сотрудников, и создаются условия для их про­фессионального развития*.* Каждый банк определяет индивидуально для себя спо­собы мотивации кредитного персонала. Сти­мулирование кредитных работников может быть увязано с качеством формируемого портфеля кредитов, трудовыми затратами, проявлением инициативы и т. д.

*Координация взаимодействия ссудных* *операций со всеми операциями банка.* Выполнение данной функции проявляется в соблюдении прин­ципа ликвидности для конкретного кредитно­го портфеля банка, а также в формировании портфеля кредитов.

Банковский менеджмент можно рассматри­вать с различных точек зрения, исходя из того, что в международной практике существуют три концепции коммерческого банка: банк как порт­фель или баланс; банк как информационный процессор; банк как фирма финансовых услуг.

В нашей стране наиболее распространен подход к процессу управления банком, рассматривающий банк как фирму финансовых услуг, в основном трех видов: трансакционные услуги (т.е. расчетные), портфельные услуги (выдача займов и прием депозитов), услуги по сбору и обработке информации.

Ссудные операции банка включаются в состав портфельных услуг банка, и управление ссуд­ными операциями является частью процесса уп­равления всеми портфельными услугами банка.

Нередко финансовое положение кредитных институтов, рыночные факторы (изменение стоимости активов, находя­щихся в портфеле, неблагоприятная валютная структура ак­тивов и др.), а также желание получить дополнительную при­быль от арбитража кредитных активов побуждают банки про­водить операции по обмену активами на третьих заемщиков, обмену взаимной задолженности и на выкуп соб­ственной задолженности против реализации части кредит­ного портфеля, что также является одним из методов регулирования кредитных операций.

Обменная сделка своп проводится участниками исходя из номинала обмениваемых акти­вов по их рыночной стоимости. Поскольку различные акти­вы имеют неодинаковые котировки, возникает несоответст­вие между рыночной стоимостью обмениваемых активов. Ука­занное несоответствие компенсируется путем перевода тем участником сделки, который приобретает актив с большей рыночной стоимостью, средств в ликвидной форме в пользу контрагента. Таким образом, участники операции регулиру­ют свой кредитный портфель без дополнительного убытка или прибыли.

Например, банк А реализует свой кредитный актив на заемщика X на сумму 1 млн. рублей против кредит­ного актива банка Б на заемщика У на сумму 900 тыс. рублей. Рыночная стоимость принадлежащего банку А актива составляет 40 % от номинала, а рыночная стои­мость актива банка Б - 50 *%* от номинала. Таким образом, в момент совершения операции банк А переведет банку Б сум­му, рассчитываемую по следующей формуле:

**ПК = Ст.1 - Ст.2,**

где: ПК - наличный компонент сделки;

Ст. 1 - рыночная стоимость переуступаемого актива;

Ст. 2 - рыночная стоимость выкупаемою актива.

В нашем примере подлежащая переводу в пользу банка Б сумма составит 50 тыс. рублей.

Наиболее часто встречаемым вариантом управления кре­дитными активами является операция их обмена. Техничес­ки это две независимые друг от друга сделки по переуступке одним кредитным институтом какого-либо актива другому кредитному институту при встречном выкупе согласованно­го актива контрагента.

Самостоятельность каждой операции проявляется в подписании двух сделок купли-продажи. При этом соглашения между сторонами практически зеркальны, поскольку реаль­но в текстах меняются местами только наименование про­давца и покупателя активов. Различия наиболее отчетливо выявляются в приложениях, в которых фиксируются платеж­ные инструкции двух сторон, а также детали объектов согла­шения (активов). В тех случаях, когда обмену подлежат разновалютные активы, скрытая конверсия валюты актива, равно как и скрытое регулирование сторонами валютной структу­ры кредитного портфеля, видно только из приложений.

Поскольку обмен активами осуществляется по их реаль­ной рыночной стоимости, покупатель в момент совершения сделки кредитует счет «НОСТРО» и переводит на счет про­давца эквивалентную сумму с одновременным отражением выкупленного актива по дебету счета «Кредиты предостав­ленные». При продаже своего актива его держатель дебетует счет «НОСТРО» икредитует счет - «Кредиты предоставленные»

Вместе с тем, активы, участвующие в сделке, никогда не соответствуют друг другу по рыночной стоимости. Поэтому для балансовой эквивалентности обмена сторона, предоставившая к выкупу актив по более низкой рыночной стоимос­ти, осуществляет перевод наличного компонента сделки, оформляя бухгалтерский перевод следующим образом - дебет счета «Расчеты по платежам наличного компонента по операциям обмена кредитными активами» кредит счета «НОСТРО». Получатель зачисляет поступившую сумму в дебет счета «НОСТРО» при одновременном кредитовании сче­та «Расчеты по платежам наличного компонента по опера­циям обмена кредитными активами». В конце финансового года средства с указанного счета относятся на резервы или на счет прибылей и убытков.

Операция по обмену кредитными активами предусматри­вает обязательный обмен контрагентами дубликатами всей имеющейся в их распоряжении кредитной и иной документации по соответствующим активам.

В целях сокращения имеющейся задолженности, сниже­ния издержек по обслуживанию привлеченных ресурсов и регулирования своего кредитного портфеля банк может пред­ложить контрагенту провести обоюдный обмен задолжен­ностью. Указанная операция не может рассматриваться как .зачет взаимных денежных требований, поскольку осуществля­ется не по номиналу, а на основании рыночной цены обяза­тельств контрагентов.

Взаимозачет является санационной сделкой, т.е. после проведения зачета балансы контрагентов показывают НЕТ­ТО-сальдо обязательств и контртребований. Операция по обмену задолженностью представляет собой взаимный выкуп контрагентами обязательств с уплатой наличного ком­понента стороной, представившей к операции меньшую сум­му, взвешенную по рыночной стоимости. Оформление сдел­ки производится аналогично операции по обмену активами с той лишь разницей, что объектом соглашения является час­тичное урегулирование двусторонних взаимоотношений.

Несмотря на большую внешнюю схожесть соглашений по обмену активами и задолженностью, бухгалтерское оформле­ние их значительно разнится. При обмене задолженностью каждый из контрагентов дебетует свой счет «НОСТРО» и кредитует счет «Кредиты предоставленные» на сумму реали­зованного актива. Второй проводкой стороны закрывают «свои кредитные обязательства (кредит счета «НОСТРО» - дебет счета «Кредиты привлеченные»). Одновременно пла­тельщик дебетует на сумму наличного компонента счет со­ответствующих расходов при отражении платежа по кредиту счета «НОСТРО». Получатель средств оформляет поступле­ние средств по дебету счета «НОСТРО» с их зачислением в кредит счета «Расчеты по платежам наличного компонента по операциям по выкупу задолженности».

Таким образом, мы рассмотрели различные формы и методы управления кредитными операциями, которые позволяют банку поддерживать ликвидность баланса, вести наименее рискованную кредитную политику, а также максимизировать получение прибыли от проведения ссудных операций.

## 3.2. Управление кредитными рисками

Исходя из существования специфических банковских рисков, имеющих в известной степени императивный характер, банки долж­ны проводить четкую политику управления этими рисками и под­держания стабильности. Императивность банковских рисков как одна из их основных характеристик следует из возможности банка в случае неоправданно высокой степени риска по какой-либо сделке отказаться от ее проведения, т.е. уклониться от приня­тия на себя соответствующих рисков. Кроме того существование систем управления банковскими рисками предполагает наличие оп­ределенного инструментария, позволяющего осуществлять минимизацию рисков сообразно целям банка.

Отправной точкой минимизации этих рисков является определение взаимосвязи различных мероприятий, имеющее большое значение для принятия соответствующих решений. Кроме того, вследствие невозможности полного исключения неопределенности при принятии управленческих решений требуется проведение дополнительных стратегических мер по управлению рисками. При этом различаются два основных пункта в постановке задачи:

1. воспрепятствование реализации возможных рисков;
2. заблаговременная подготовка к реализации неизбежных рисков.

Эти задачи решаются, во-первых, путем осуществления ак­тивных мероприятий по управлению рисками через воздействие на их отдельные категории. Во-вторых, в случае реализации рисков, путемсоздания резервов ликвидности и собственного капитала.

Выделяемые в западной литературе стратегии и методы уп­равления банковскими рисками могут иметь различное содержание в зависимости от типа контролируемого риска. Однако в основу любой стратегии заложен единый принцип, позволяющий составить универсальную схему основных стратегий управления кредитными рисками в банке. Заметим, что данные методы управления могут быть применимы и к другим видам банковских рисков.

Разберем основные методы активной политики управления банковскими рисками. Это:

1. избежание или уклонение от риска;

Полное избежание риска кредитных операций не предс­тавляется возможным, так как это привело бы к тому, что банки вообще не выдавали бы кредитов. Но в отдельных случаях существует возможность отклонения заявки конкретного клиента на кредит и, таким образом, избежания возникновения отдельной сопряженной со значительным риском кредитной позиции, что и имеетместо в практике.

1. сокращение риска путем:

а)предварительной оценки рисков;

Вероятность непогашения кредита и процентов по нему банки пытаются снизить путем строгой проверки платежеспособ­ности клиента. Задачей проверки платежеспособности является определение дееспособности и кредитоспособности заемщика на основе сбора, обработки и анализа доступной информации. Целью проверки кредитоспособности служит выяснение экономического положения заемщика, т.е. его способности выполнить обязательства по кредиту.

Ставшие возможными в результате быстрого развития в сфере информационных технологий, а также основанные на успехах в об­ласти техники обработки информации (достаточно назвать такую тему исследований как «искусственный интеллект») управленческие информационные системы, называемые также экспертными системами, пользуются на сегодняшний день с большей популярностью в качестве одного из инструментов проверки кредитоспособности.

Экспертная система может предоставить каждому отдельному кредитному работнику конкретные данные по определенной тематике и методические указания по об­щим и специфическим правилам решения проблемы, базируясь на знаниях многих экспертов.

б) перекладывание рисков на контрагента;

Перекладывание взвешенных индивидуальных рисков неплатежеспособности по кредитам возможно в первую очередь путем получения от заемщика достаточного обеспечения, а также заключе­ния договора о страховании кредита.

Для улучшения своего положения относительно существующих рисков банки обычно требуют от заемщика предоставления (допол­нительного) обеспечения, так как несмотря на проверку креди­тоспособности риск неплатежеспособности не может быть исключен полностью. Особенно при долгосрочных кредитах, которые в мо­мент принятия решения о выдаче кредита предполагают осущест­вление долгосрочных и связанных таким образом с неопределен­ностью прогнозов относительно платежеспособности заемщика, обеспеченность кредита просто необходима.

Предоставление гарантий обязательно и в тем случае если после завершения проверки кредитоспособности возникли определенные мнения по поводу платежеспособности заемщика, однако банк не желает отказаться от проведения даннойкредитной опе­рации.

Во всяком случае нужно сказать, что в качестве «первой» гарантией кредита выступает платежеспособность заемщи­ка, а обеспечение является «второй линией обороны», так как кредиты должны погашаться не путем реализации предоставленного обеспечения, а из доходов должника, а обеспечение используется лишь тогда, .когда заемщик не выполняет условия кредитного до­говора.

в) разделение рисков;

Разделение рисков имеет место в том случае, когда сум­ма по планируемому или заключенному кредитному договору делит­ся на «однородные» части между несколькими кредиторами. Разде­ление рисков используется, как правило, при операциях по очень крупным кредитам, так как в этих случаях размер отдельного кредита часто превышает возможность, а значит и готовность кредитора принять на себя соответствующий риск. Кроме того существуют определенные ограничения на выдачу крупных кредитов, в которых допустимый размер кредита ставится в зависимость от собственного капитала банка, вынуждая тем самым банк к созданию консорциума для выдачи кредита.

Помимо возможности уменьшения выплачиваемой суммы консорциальные (синдицированные) кредиты позволяют банкам производить кредитование таких заемщиков, с которыми банки не смогли бы работать в одиночку (сочетание высокой доходности со значительными рисками).

Наконец, инициатива по разделению рисков может исходить от банка, если он в принципе мог бы самостоятельно предоставить заемщику необходимую сумму, но из стратегических соображений банк считает более выгодным осуществить выдачу синдицированного кредита в надежде в будущем быть приглашенным для участия в предоставлении крупных синдицированных кредитов.

г) возмещение рисков;

Относительно готовности банка принимать на себя опре­деленные риски и учитывать при калькуляции возможное невыполнение обязательств со стороны контрагента (непогашение креди­та) существуют различные гипотезы.

Согласно тезиса о возмещении риска при принятии банком на себя рисков по кредитным операциям допускается включение в процентную ставку по кредиту специфической премии за риск для погашения возможных потерь (этот метод был рассмотрен в Главе II). Теория нормирования риска базируется на том, что банки не следуют принципу компенсации увеличивающегося кредитного риска путем увеличения содержащихся в процентных ставках премий за риск, а осущест­вляют селекцию кредитов таким образом, что они сохра­няют готовность принять на себя риски по кредитным операциям до определенного уровня. Смысл данной фразы заключается в том, что банки хотя и принимают на себя отдельные риски, но лишь в том случае, если вероятность непогашения кредита не превышает определенной, общепризнанной нормы, причем эта норма не зависит от уровня процентной ставки.

Можно утверждать, что банки в России особых премий за риск, как правило, не взимают, а в большей степени следят за наличием достаточного обеспечения. Следует отметить, однако, тот факт, что часть процентной ставки по кредиту неявно содержит премию за риск, которая отдельно нигде не оговаривается, но обеспечи­вает банку создание достаточных резервов. Размер неявной премии за риск должна учитывать индивидуальную платежеспособность заемщика и зависит от рыночной позиции банка с одной стороны и репутации заемщика - с другой.

д) распределение рисков;

Основная идея распределения риска заключается в дивер­сификации кредитных операций по самым различным критериям таким образом, чтобы в случае убыточность отдельных кредитов не имела для банка катастрофических последствий. Согласно этому принципу кредиты должны выдаваться по возможности большому ко­личеству заемщиков, при этом причины возможного несоблюдения с заемщиками условий кредитного договора должны находиться под влияниями различных факторов.

Распределение рисков кредитных операций может осущест­вляться по вещественному, временному и региональному принци­пам. Вещественное распределение рисков может происходить по-разному. На первом месте стоит дисперсия кредитных операций в зависимости от размеров, вида кредита и отраслевой принадлеж­ности заемщиков. Временное распределение рисков имеет место тогда, когда банк диверсифицирует свой кредитный портфель на кратко-, средне- и долгосрочные кредиты. Региональное распределение кредитных рисков осуществляется таким образом, что при вы­даче кредитов по возможности исключается концентрация операций банка на определенном регионе, для того, чтобы избежать куму­лятивного воздействия негативных изменений экономики региона на кредитные операции банка в целом. Существуют однако определенные ограничения в смысле того, что не все банки в равной степени способны проводить такое распределение рисков. Обычно те банки, которые специализируются на определенных группах клиентов и отраслей народного хозяйства, или чья коммерческая деятельность связана с относительно жестким ограничением, не имеют достаточно возможностей проводить активные мероприятия в плане распределения рисков.

е) ограничение рисков;

Ограничение кредитных рисков важно как при выдаче отдельного кредита, так и для процесса кредитования в целом. Оно конкретизируется в установлении лимитов, которые в зависимости от вида, группы заемщиков ограничивают размеры кредита сообразно готовности банка осуществить выдачу кредита. Особым мо­ментом лимитирования кредита является то, что контрольные бан­ковские органы многих стан фиксируют максимальные границы от­дельных кредитов и общих объемов кредитования путем соотнесе­ния их собственным капиталом банка, Законодательное ограничение кредитных операций в России и за рубежом было рассмотрено выше.

ж) компенсация рисков.

Компенсация рисков путем хеджирования в принципе достигается тем, что банк создает в своем балансе так называемые контрпозиции, риски и шансы на прибыль по которым имеют отрицательную корреляцию с рисками и шансами на прибыль по хеджируемым позициям. Их возможная реализация зависит от наступления одних и тех же событий, при чем положительное изменение стоимости одной позиции компенсируется отрицательным изменением стоимости другой.

При так называемом «совершенном» хеджировании банк полностью избегает убытков, но и не получает никакой прибыли, в противном случае возможна лишь частичная компенсация рисков.

В качестве хеджирования - с точки зрения воздействия на кредитора - может рассматриваться посредничество по кредитам, так в данном случае активные и пассивные балансовые позиции однозначно сопоставимы и соответствуют друг другу относительно размеров, процентных ставок и сроках, а в случае непогашения кредита банк-посредник не обязан к выплате по соответствующим пассивам. Однако, так как при подобных операциях инициатива по противопоставлению риска непогашения кредита шансам на прибыль по контрпозиции исходит не от кредитора, а является характеристикой посреднического кредита, такая операция не представляет собой мероприятия по компенсации риска согласно вышеприведенному определению.

Отсюда можно сделать вывод, что компенсация рисков кре­дитных операций банка путем хеджирования невозможна. Однако подобные мероприятия имеют большое значение в сфере междуна­родного кредитования, если для рефинансирования кредитором заключается «контрсделка», соответствующая исходной по валюте, сумме и срокам. Такие меры служат в большей степени защите от валютных рисков при кредитовании.

Еще одним из методом снижения рисков является организация работы с проблемными кредитами. Несмотря на элементы страхования, которые банки включают в свои про­граммы кредитования, некоторые кредиты неизбежно переходят в разряд про­блемных. Обычно это означает, что заемщик не произвел своевременно один или более платежей или что стоимость обеспечения по кредиту значительно снизилась. Несмотря на то, что каждый проблемный кредит имеет свои осо­бенности, всем им присущи определенные общие черты, которые говорят банкиру о том, что возникли определенные трудности (Приложение 5):

1. Необычные или необъяснимые причины задержки предоставления финан­совой отчетности, осуществления платежей или прекращения контактов с работниками банка.

2. Любое неожиданное изме­нение заемщиком методов расчета амортизации, взносов по пенсионным планам, оценки товарно-материальных запасов, начисления налогов или расчета прибыли.

3. Реструктурирование за­долженности или отказ от выплаты дивидендов, изменение кредитного рейтинга заемщика.

4. Неблагоприятные изменения цены на акции заемщика.

5. Наличие чистых убытков в течение одного или нескольких лет, измерен­ных с помощью показателей доходности активов*,* доходности капи­талаили прибыли до уплаты процентов и налогов.

6. Неблагоприятные изменения структуры капитала заемщика (показателя соотношения акционерного капитала и долговых обязательств), ликвидно­сти (коэффициент "критической" оценки) или деловой активности (на­пример, соотношения объема продаж и товарно-материальных запасов).

7. Отклонение объема фактических продаж или потока наличности от пла­нируемых при подаче кредитной заявки.

8. Неожиданные и необъяснимые изменения в размере остатков на счетах клиента.

Что должен делать банкир в случае, если кредит становится проблемным? Зарубежные эксперты по разработке планов по возврату кредитов- процессу возмеще­ния средств банка в случае возникновения проблемной ситуации - предлага­ют следующие основные шаги:

1. Всегда помнить о цели разработки подобных планов - максимизации шансов банка получить полное возмещение своих средств.
2. Крайне важными являются быстрое выявление и объявление о возникно­вении любых проблем, связанных с кредитом; обычно задержка только ухудшает ситуацию.
3. Отделить ответственность по разработке подобных планов от функции кредитования для того, чтобы избежать возможных столкновений интере­сов у конкретного кредитного инспектора.
4. Кредитные инспектора должны как можно быстрее обсудить с проблемным заемщиком возможные варианты реше­ния проблемы, особенно в части сокращения расходов, увеличения потока наличности и улучшения контроля со стороны менеджеров. Данная встре­ча должна предваряться анализом проблемы и возможных причин ее воз­никновения, а также выявлением особых проблем (в том числе наличия других кредиторов). После определения степени риска для банка и нали­чия всех необходимых документов (особенно претензий на залог, предос­тавленный клиентом, отличных от претензий со стороны банка) должен быть разработан предварительный план действий.
5. Оценить, какой суммой средств нужно располагать для взыскания проб­лемного кредита (в том числе оценить продажную цену активов и разме­ры депозитов).
6. Сотрудники, занимающиеся возвратом кредитов, должны изучить налоговые дек­ларации и судебные иски для того, чтобы выяснить, имеет ли заемщик другие неоплаченные долговые обязательства.
7. Сотрудники банка должны оценить качество, компетентность и честность руководства фир­мы-заемщика и посетить заемщика для того, чтобы на месте оценить его имущество и деятельность.
8. Нужно рассмотреть все разумные альтернативы для погашения проблемного кредита, в том числе заключение нового, временного соглашения, ес­ли возникшие проблемы являются по своей природе краткосрочными, либо разработать способы увеличения потока наличности клиента (напри­мер, снижение расходов или выход на новые рынки) или вливания нового капитала в предпринимательскую фирму. Другие возможности предпола­гают поиск дополнительного обеспечения, наличие второй подписи или гарантий, реорганизацию, слияние или ликвидацию фирмы, заполнение заявления о банкротстве.

Естественно, наиболее приемлемым вариантом всегда является такой пере­смотр условий кредитного договора, который дает и банку, и его клиенту шанс возобновить нормальную деятельность. Даже при наличии серьезных проблем с кредитным договором у банка подобных проблем может не быть у клиента. Это означает, что в случае правильно разработанного кредитного договора неразрешимые проблемы возникают редко. Однако неправильно составленный кредитный договор мо­жет усугубить финансовые проблемы заемщика и послужить причиной невы­полнения обязательств по кредиту.

Таковы основные стратегии активной политики уп­равления кредитными рисками. Хочется подчеркнуть, что основной идеей в исследовании этого вопроса в работе является систематический подход, необходимость которого очевидна, когда речь идет о таких комплексных проблемах как кредитные риски. В банковской практике управляющие (это касается в пер­вую очередь контроллинговых подразделений) обязаны иметь четкое представление как о структуре специфических кредитных рисков, так и о методах управления ими. Только в этом случае можно говорить о способности банка держать характерные для него риски под постоянным контролем.

Таким образом, банк должен определить все возможные риски, которые могут быть связаны с каждым кредитом и выработать меры по их снижению.

# Заключение.

На основании проведенного в работе исследования по теме «Управление кредитными операциями коммерческого банка» можно сделать следующие выводы. Кредитные операции являются одним из самых важных и значимых направлений в банковской деятельности. Но вместе с тем кредитование является довольно сложным процессом, и поэтому четкая организация управления кредитными операциями позволит банку оперативно реагировать на изменения показателей ссудного рынка. Это даст руководству банка найти наиболее приемлемое соотношение «доходность – риск». Поэтому важным моментом в управлении кредитной деятельности является и изучение кредитных рисков. Для этого необходимо определить все виды рисков, которым подвержен портфель ссуд банка и проводить мониторинг и планирование кредитов, чтобы вовремя определить повышение риска и воспользоваться различными методами для его снижения.

Анализ кредитного портфеля АБ Капитал за 1995-1996 годы показал, что банк вовремя реагировал на внешние изменения в кредитной сфере, проводил политику снижения риска, для чего изменил структуру выданных кредитов с увеличением доли более надежных кредитозаемщков – предприятий нефтяной отрасли и органов местной и региональной власти. Неоднозначно можно оценить структуру кредитов по срокам. Доля долгосрочных кредитов снизилась за год с 4,1% в 1995 до 0,6% в 1996 году. Это связано с низкой доходностью долгосрочных вложений. С позиции коммерческого банка такое соотношение является выгодным, так как доходность по долгосрочным кредитам ниже, а риск выше. Кроме этого, для долгосрочных вложений нужны и долгосрочные ресурсы, которых у банков просто нет. Но, с другой стороны, в масштабах страны такое соотношение краткосрочных и долгосрочных вложений свидетельствует о том, что банки не вкладывают инвестиции в развитие новых технологий, модернизацию мощностей предприятий и т.п. для такой деятельности нужны гарантии государства, которых нет. Но все-таки присутствие таких кредитов свидетельствует о том, что банк работает на перспективу, вкладывая средства в проекты, которые в будущем могут принести доход, покрывающий издержки в настоящее время.

Кроме этого банк отреагировал на снижение процентной ставки по кредитам увеличением общего объема кредитных вложений, что позволило не только поддержать доходность кредитных операций, но увеличить сумму полученных процентов по кредитам на 22 млрд. руб.

На основании проведенного анализа двух кредитозаемщиков банка можно сделать вывод о том, что в практике нельзя использовать какой-либо один метод для определения уровня кредитоспособности заемщика. Необходимо воспользоваться комплексом методов, которые дадут свои оценки заемщиков. И потом, на основании полученных данных, решать вопрос о возможности предоставления кредита. Кроме этого, банк должен проводить такой анализ не только при выдаче кредита, но и в течении всего процесса взаимоотношений банка с заемщиком.

Не всегда определяющим моментом в положительном решении о выдаче кредита имеет коэффициентная и рейтинговая оценка заемщика. Важным моментом является репутация заемщика, его платежная дисциплина и, в большей степени, его взаимоотношения с банком-кредитором.

Кроме сказанного выше, анализ кредитной деятельности банка Капитал показал некоторые моменты, которые были упущены руководством банка. Так, у банка нет четко сформированной кредитной политики. Существующее положение о кредитовании отражает только сам процесс кредитования, но не дает определенные направления кредитной деятельности. Кроме этого в банке не используются полностью возможности различных оценок кредитоспособности заемщика, что показал анализ двух заемщиков.

Возможным выходом может являться установление лимитов кредитования по кредитным инспекторам, в пределах которых они могли бы сами решать вопрос о выдаче кредита. Если заявка превышает эту сумму, то после анализе ее инспектор должен обратиться к высшему руководству с обоснованием возможной выдачи кредита.

Кроме этого в банке необходимо разработать технологию работы с просроченными кредитами, потому что если возникнет такая задолженность, банк будет к этому просто не готов.

Можно также применять метод сложных процентов при выдаче кредита, что позволит банку сохранить свои средства, а заемщику снизить издержки.

Применение простого процента тоже может быть различно для разных заемщиков. Использование ставки «кэп» дает определенные гарантии заемщику и может быть в следующий раз определяющим моментом для выбора им банка для получения кредита.

В целом нужно сказать, что в банке просто необходима четкая организация управления кредитными операциями, которая позволит снизить рискованность ссудных операций и проводить кредитную политику банка во взаимодействии с другими операциями банка.

# Список литературы

1. Инструкция ЦБ России от 01.10.97 №1 «О порядке регулирования деятельности банков».
2. Адибеков М. Г. Кредитные операции: классификация, порядок привлечения и учет. – М.: Консалбанкир, 1995.
3. Анализ экономической деятельности клиентов банка. / Под ред. Лаврушина О. И. – М.: Инфра-М, 1996.
4. Антипова О. Н. Контроль за рисками концентрации. / Банковское дело, №1, 1998.
5. Ачкасов А. И. Активные операции коммерческих банков. – М.: Консалбанкир, 1994.
6. Банковский портфель. Т.т. 1, 3. – М.: Соминтек, 1995.
7. Банковское дело. / Под ред. Колесникова В. И., Кроливецкой Л. П. – М.: Финансы и статистика, 1995.
8. Банковское дело. / Под ред. Лаврушина О. И. М., Финансы и статистика, 1998.
9. Блумфильд А. Как взять кредит в банке. – М.: Инфра-М, 1996.
10. Борисовская М.А., Толыпина О.Н. Банковское дело. – М.: Экономика, 1994.
11. Гамидов Г.М. Банки и банковская система. – М.: Банковское и кредитное дело, 1994.
12. Жуков Е.Ф. Банки и банковские операции. – М.: Банки и биржи, "ЮНИТИ", 1997.
13. Иванов В. В. Анализ надежности банка. – М.: Русская Деловая Литература, 1996.
14. Панова Г. С. Анализ финансового состояния коммерческого банка. – М.: Финансы и статистика, 1996.
15. Поморина М. А. Управление рисками как составная часть процесса управления активами и пассивами банка. / Банковское дело, №3, 1998.
16. Региональные проблемы функционирования финансово-кредитного механизма. Сборник научных трудов. – Тюмень: ТюмГУ, 1995.
17. Роуз П. С. Банковский менеджмент. Предоставление финансовых услуг. – М.: Дело, 1997.
18. Руководство по кредитному менеджменту. / Под ред. Эдвардса В. – М.: Инфра-М, 1996.
19. Суская Е. П. Оценка рисков банков при кредитовании юридических лиц. / Банковское дело, №2, 1998.
20. Суская Е. П. Управление ссудными операциями как составная часть банковского менеджмента. / Деньги и кредит, №2, 1998.
21. Толстолесова Л. А., Бабенко А. Б. Банковские риски и их регулирование. / Сб. научных трудов «Региональные проблемы функционирования финансово-кредитного механизма». – Тюмень: ТюмГУ, 1995.
22. Толстолесова Л. А., Микищенко А. А. Кредитные риски в деятельности коммерческого банка. / Сб. научных трудов «Региональные проблемы функционирования финансово-кредитного механизма». – Тюмень: ТюмГУ, 1997.
23. Усоскин В.М. Современный коммерческий банк: управление и операции. – М.: Все для вас, 1993.
24. Ширинская Е. Б. Операции коммерческих банков: российский и зарубежный опыт. – М.: Финансы и статистика, 1995.

# Приложение 1

**Агрегированный баланс предприятия-заемщика**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Агрегат | Статья баланса | Номера строк баланса предприятия |
| А1  А2  АЗ  А4  А5  А6  А6\*  А7  А8  А9  П1  П2  П2\*  П3  П3\*  П4  П5  П6  П7  П8  П9  П10  П11 | АКТИВЫ  Оборотные активы – всего  В том числе:  Денежные средства  Расчеты и прочие текущие активы – всего  Из них:  Расчеты с дебиторами в течение 12 месяцев  Товарно-материальные запасы (ТМЗ)  Прочие текущие активы  В том числе:  Краткосрочные ценные бумаги  Основной капитал  Иммобилизованные активы  В том числе:  Убытки  **БАЛАНС** (А1+А7+А8)  ПАССИВЫ  Обязательства – всего  В том числе:  Долгосрочные обязательства  Из них:  Долгосрочные кредиты банков  Краткосрочные обязательства  Из них:  Краткосрочные кредиты банков  Прочие обязательства  Собственный капитал  В том числе:  Уставный капитал  Резервный капитал  Прочие фонды  Нераспределенная прибыль прошлых лет  Нераспределенная прибыль отчетного года  Добавочный капитал  **БАЛАНС** (П1+П6) | 261 + 262 + 263 + 264  241+ 242 + 243 + 244 + 245 + 246  211 + 212 + 213 + 214 + 215 +216+218+231 + 232+ 233 + 234 + 235  251+252+ 253+ 270  251 + 252 + 253  121 + 122  111 + 112+ 130 + 141 + 142 + 143 + 144+ 145 + 150 +217 + 310 +320  310+320  511 +512+520  511  611 +612+621 +622 + 623 + 624 + 625 + 626 + 627 + 628 + 630 + 670  611  640  410  431 + 432  440 + 450 + 460 + 650 + 660  470  480  420 |

**Агрегированные показатели отчета о**

**прибылях и убытках (форма № 2)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Агрегат | Статья | Номера строк отчета  (форма *№2)* |
| П12  П13  П14  П15  П16  П17 | Выручка от реализации  Затраты на производство реализованной продукции  Собственный капитал - нетто П6-(А8+П12)  Отвлеченные из прибыли средства  Прибыль (убыток) отчетного периода  Брутто-доходы | 010  020  160  140 |

# Приложение 2

**Коэффициенты финансового левереджа**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Коэффициент | Расчет | Расчет по агрегатам | Оптимум |
| К1 – коэффициент автономии  Экономическое содержание: независимость от внешних источников финансирования | Собственный капитал / Активы |  |  |
| К2 – коэффициент мобильности средств  Экономическое содержание: потенциальная возможность превратить активы в ликвидные средства | Мобильные активы / Немобильные активы |  |  |
| К3 – коэффициент маневренности средств (чистая мобильность)  Экономическое содержание: реальная возможность превратить активы в ликвидные средства | (Мобильные активы – Краткосрочные обязательства) / Мобильные активы |  |  |
| К4 – отношение собственного капитала к общей задолженности  Экономическое содержание: обеспечение кредиторской задолженности собственным капиталом | Собственный капитал / Общая кредиторская задолженность |  |  |
| К5 – коэффициент обеспеченности собственными средствами  Экономическое содержание: наличие собственных оборотных средств у предприятия | (Собственные источники средств – Внеоборотные активы) / Оборотные средства |  |  |

**Коэффициенты эффективности (оборачиваемости)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Коэффициент | Расчет | Расчет по агрегатам |
| К6 – отношение выручки от реализации к сумме немобильных средств  Экономическое содержание: фондоотдача – объем реализации на 1 рубль немобильных активов | Выручка от реализации / Немобильные активы |  |
| К7 – коэффициент деловой активности  Экономическое содержание: эффективность использования совокупных активов | Выручка от реализации / Активы |  |
| К8 – отношение выручки от реализации к сумме мобильных средств  Экономическое содержание: оборачиваемость мобильных средств | Выручка от реализации / Мобильные активы |  |

**Коэффициенты прибыльности**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Коэффициент | Расчет | Расчет по агрегатам |
| К9 – коэффициент рентабельности выручки от реализации  Экономическое содержание: рентабельность продаж | Прибыль / Выручка от реализации |  |
| К10 – коэффициент рентабельности общего капитала  Экономическое содержание: рентабельность общего капитала | Прибыль / Активы |  |
| К11 – коэффициент рентабельности акционерного капитала  Экономическое содержание: рентабельность акционерного капитала | Прибыль / Собственный капитал |  |
| К12 – отношение отвлеченных из прибыли средств к балансовой прибыли  Экономическое содержание: способность самофинансирования | Отвлеченные средства / Прибыль |  |

**Коэффициенты ликвидности**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Коэффициент | Расчет | Расчет по агрегатам | Оптимум |
| К13 – коэффициент покрытия задолженности  Экономическое содержание: способность рассчитаться с задолженностью в перспективе | Текущие активы / Краткосрочная задолженность |  |  |
| К14 – коэффициент общей ликвидности  Экономическое содержание: способность рассчитаться с задолженностью в ближайшее время | (Текущие активы – ТМЗ) / Краткосрочная задолженность |  |  |
| К15 – коэффициент текущей ликвидности  Экономическое содержание: текущая ликвидность | Денежные средства / Краткосрочная задолженность |  |  |
| К16 – соотношение дебиторской и кредиторской задолженности  Экономическое содержание: способность рассчитаться с кредиторами за счет дебиторской задолженности | Дебиторы / Кредиторы |  |  |

# Приложение 3

**Пример анализа доходности клиента на годовой базе**

**Проблема:** банк рассматривает вопрос об открытии кредитной линии на сумму в 3 млн. руб. сроком на 9 месяцев фирме ЗАО «Торговля». Предположим, что ЗАО полностью использует кредитную линию и поддерживает 20%-й остаток на депозитном счете в банке, тогда от взаимоотношений с данным клиентом банк имеетследующие доходы и расходы:

|  |  |
| --- | --- |
| *Источники предполагаемых доходов от данного клиента* | |
| Процентный доход по кредиту (60% на 9 месяцев)  Комиссия за обязательство (1%)  Комиссия за управление депозитами клиента  Плата за перевод средств  Плата за ведение учета | 1 350 000  30 000  6 000  2 000  13 000 |
| Итого ожидаемых доходов на годовой базе | 1 401 000 |
| *Ожидаемые расходы по обслуживанию данного клиента* | |
| Проценты по депозиту (25%)  Стоимость привлеченных кредитных ресурсов  Операционные расходы по счетам клиента  Стоимость перевода средств  Стоимость обработки информации по кредиту  Расходы на ведение учета | 112 500  160 000  25 000  1 000  3 000  1000 |
| Итого ожидаемых расходов на годовой базе | 302 500 |
| *Чистая ожидаемая сумма банковских резервов по данному клиенту в текущем году* | |
| Средняя сумма кредита клиенту  Минус: средние остатки по депозиту клиента  (за вычетом необходимых резервов) | 3 000 000  -540 000 |
| Чистая сумма предоставляемых клиенту в кредит резервов | 2 460 000 |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Годовая чистая ставка  прибыли до налогообложения  сверх всех расходов  по взаимоотношениям  с клиентом | = | Ожидаемые доходы - Ожидаемые расходы | | = |
| Чистая сумма предоставленных кредитных ресурсов | |
|  | = | 1 401 000 – 302 500 | = 0,447, или 44,7% | |
|  | 2 460 000 |

ПРИМЕЧАНИЕ. Если чистая ставка прибыли от всех взаимоотношений банка с клиентом *положительна,* данный кредит может быть *выдан,* поскольку все расходы окупаются. Если расчетная чистая ставка прибыли от всех взаимоотношений банка с клиентом отрицательна, то с точки зрения банка неправильно установлены ставки по данному кредиту и другим услугам, оказываемым клиенту. Чем выше *риск* по кредитной заявке, тем выше должна быть чистая ставка прибыли для банка.

# Приложение 4

**ПОЛОЖЕНИЕ**

о кредитовании в АБ "Капитал"

**1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ.**

1.1. Настоящее Положение о кредитовании в АБ "Капитал" - в дальнейшем - По­ложение, регламентирует единый порядок предоставления кредитов организациям- юридическим лицам в рублях и инвалюте, далее - Заемщики, а также обязанности и механизм взаимодействия департаментов, управлений и отделов АБ "Капитал" - да­лее Банк при разрешении вопросов о размещении кредитных ресурсов.

Настоящее Положение подлежит применению в филиалах Банка с учетом спе­цифики деятельности филиала.

1.2. Кредиты предоставляются Заемщикам на коммерческой основе и условиях их целевого использования, обеспеченности, срочности, платности и возвратности в пределах имеющихся у Банка, а также приобретаемых им ресурсов.

1.3. Предоставление кредита производится на основании решения Правления банка путем заключения кредитного договора, включающего все предусмотренные действующим законодательством существенные условия, а также дополнительные условия, согласованные сторонами.

1.4. Деятельность Правления банка по вопросам предоставления кредитов рег­ламентируется настоящим Положением, действующим законодательством РФ, норма­тивными актами ЦБ РФ.

**2. ПОРЯДОК ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ КРЕДИТОВ.**

2.1. Порядок выдачи кредитов устанавливается в соответствии с действующим законодательством, нормативными актами ЦБ РФ, регулирующими вопросы кредито­вания, настоящим Положением, а также прилагаемым к Положению Порядком предо­ставления краткосрочных и долгосрочных ссуд.

2.2. Заявка на получение кредита принимается уполномоченным работником управления кредитования Банка от руководителей и (или) главных бухгалтеров орга­низаций, являющихся юридическими лицами и должна содержать следующею инфор­мацию:

- размер запрашиваемого кредита:

- цели получения кредита:

- график погашения:

- способ обеспечения.

2.3. Заявки на получение кредита регистрируются в специальном журнале в от­деле кредитования Банка.

2.4. Одновременно с подачей заявки Заемщик предоставляет следующие доку­менты:

- учредительные документы организации для Заемщиков. не являющихся кли­ентом банка,

- документы, подтверждающие полномочия лиц, подписывающих все докумен­ты, связанные с выдачей и возвратом кредита (кредитный договор, договор залога за- явку и другие документы, необходимые для оформления кредита);

- баланс организации на последнюю дату, заверенный органами налоговой инспекции.

2.5. Перечень дополнительных документов, предоставляемых Заемщиком и характеризующих его кредитоспособность и платежеспособность определяется отде­лом кредитования.

2.6. Перечень дополнительных документов, необходимых для получения кре­дита и характеризующих его организационно-правовую форму и правоспособность определяется экспертно-правовым отделом.

2.7. Заемщику может быть отказано в принятии заявки по следующим причи­нам:

- Заемщик не представляет четко цели использования кредита, не имеет обеспе­чения его возвратности;

- расчетный счет Заемщика в АБ "Капитал" работает менее полугода;

- заявка и другие документы на предоставление кредита подписана лицами, пол­номочия которых не подтверждены;

- отсутствует обеспечение выполнения обязательств по кредитному договору.

2.8. На основании представленных согласно настоящему Положению докумен­тов кредитный, экспертно-правовой отделы и служба безопасности представляют кре­дитному управлению заключение о целесообразности выдачи кредита, которое направ­ляется кредитным управлением на заключение Правления банка.

2.9. Устанавливаются следующие сроки подготовки заключений для принятия решения о выдаче кредита:

- кредитным отделом - не более 2-х дней;

- экспертно-правовым отделом - не более 2-х дней;

- службой безопасности - не более 2-х дней.

2.10. Решение о выдаче кредита принимает Правление банка на основании представленных заключений кредитного, экспертно-правового отдела и службы без­опасности.

2.11. В случае принятия положительного решения о выдаче кредита с Заемщи­ком оформляется кредитный договор, который служит основанием для выдачи кредита и должен в обязательном порядке содержать следующие условия:

- срок и размеры выдаваемого кредита;

- процентная ставка, условия и периодичность ее изменения;

- порядок выдачи и погашения кредита;

- форма обеспечения возвратности кредита:

- порядок проверки Банком целевого использования кредита;

- ответственность и размер санкций за нарушение условий договора;

- порядок рассмотрения споров, возникающих при исполнении договора.

2.12. В случае обеспечении кредита залогом, поручительством и другими видами обеспечения одновременно с договором кредита заключаются соответствующие дого­вора. обеспечивающие выполнение обязательств по кредитному договору.

Конкретное содержание договоров, заключаемых в обеспечение возвратности кредита определяется соглашением сторон на основе кредитного договора.

3. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЗАЕМЩИКА ДЛЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ О ВЫДАЧЕ КРЕДИТА.

3.1. При принятии решения о выдаче кредита необходимо произвести оценку по­казателей. характеризующих экономическое и финансово-хозяйственное состояние Заемщика.

5.2. Для оценки экономического и хозяйственно-финансового состояния Заемщика рассматриваются:

3.2.1. Общая характеристика особенностей деятельности Заемщика.

Деловая репутация Заемщика.

Соблюдение Заемщиком договорной дисциплины:

- по поставке продукции;

- по приобретению им материальных ресурсов.

Соблюдение платежной дисциплины:

- просроченные ссуды (суммы, длительность);

- просроченные платежи за энергию, материалы;

- задержки выдачи зарплаты;

- просроченные платежи в бюджет и внебюджетные фонды. Оценка выпускаемой и реализуемой продукции:

- технический уровень в сравнении с другими предприятиями отрасли;

- спрос на выпускаемую продукцию;

- объем экспорта;

- перспективы и источники средств для капвложений;

- намечаемые изменения в составе и структуре выпускаемой продукции.

3.2.2. Состав производственных запасов и недвижимости, принадлежащей Заем­щику:

- коэффициент ликвидности (краткосрочные покрытия, ликвидные средства краткосрочные долговые обязательства);

- коэффициент покрытия (ликвидные средства 1-го и 2-го класса плюс запасы (краткосрочные долговые обязательства);

- показатель обеспеченности собственными средствами (собственные оборот­ные средства - общий размер оборотных средств в запасах, затратах и денежном выра­жении).

3.3. Предоставление кредитных ресурсов требует обязательного изучения орга­низационно-правовой формы Заемщика, оценки его правоспособности. С этой целью необходимо:

3.3.1. Определить соответствие организационно-правовой формы организации Заемщика действующему Гражданскому кодексу.

3.3.2. Выяснить правомочность лица, подписывающего кредитный договор, в том числе - право уполномоченного лица распоряжаться денежными средствами и имуществом предприятия.

3.4. В целях снижения кредитного риска необходимо совместно с Заемщиком и, исходя из его возможностей, установить способ обеспечения возвратности кредита и произвести его оформление в порядке, предусмотренном действующим законодатель­ством применяются следующие формы обеспеченности кредита:

- залог;

- поручительства;

- банковская гарантия;

- неустойка:

- удержание имущества должникам:

- задаток:

- безакцептное списание со счета должника:

- другие способы обеспечения обязательств.

3.5. Залог.

3.5.1. В качестве залога могут быть приняты движимое и недвижимое имущество). ценные бумаги.

3.5.2. Для принятия имущества в залог необходимо:

-если имущество передается в залог акционерным обществом, установить, стоимость имущества и потребовать от Заемщика предоставления решения общего собрания акционеров, если стоимость имущества. являющеюся предметом залога превышает 50 процентов балансовой стоимости активов акционерного общества или решение совета директоров, если стоимость имущества, являющеюся предметом залога составляет от 25 до 50 процентов балансовой стоимости активов акционерного общества

- если имущество предается в залог предприятием иной организационно- правовой формы, установить правомочность ответственного лица на отчуждение имущества - в случае предоставления в залог имущества, находящегося в государ­ственной или муниципальной собственности Заемщику произвести согласование с со­ответствующим комитетом по управлению имуществом - Заемщику предоставить до­кументы, подтверждающие его право собственности на передаваемое в залог имуще­ство.

3.5.3. Предоставление имущества в залог на основании договора залога, кото­рый в обязательном порядке должен включать следующие условия:

- предмет залога и его оценка;

- размер и срок исполнения обязательств по кредитному договору;

- у какой из сторон находится заложенное имущество, обязанности и ответствен­ность соответствующей стороны за его содержание;

- порядок обращения взыскания на имущество и условия его реализации в случае нарушения заемщиком условий кредитного договора.

3.5.4. По соглашению сторон Заемщиком может быть выдана ответственному лицу - работнику Банка, доверенность на продажу заложенного имущества.

3.5.5. Договор об ипотеке должен быть заверен нотариально и зарегистриро­ван в БТИ, договор залога автотранспортных средств регистрируется в ГАИ, дого­вор залога ценных бумаг подлежит регистрации у держателя реестра.

3.6. Поручительство.

3.6.1. Обеспечение возврата кредита поручительством производится путем за­ключения договора поручительства, в котором в обязательном порядке должны быть отражены:

- размер и сроки исполнения обязательств по кредитному договору -порядок об­ращения взыскания на денежные средства и имущество поручителя: - обяза­тельства Поручителя по погашению задолженности Заемщика по кредитному дого­вору:

- ответственность поручителя за нарушение обязательств по договору поручи­тельства.

3.6.2. При оформлении договора поручительства необходимо установить пра­вовой статус поручителя, правомочность должностного лица, подписавшего договор поручительства, платежеспособность Поручителя.

3.6.3. Необходимо предложить поручителю представить поручение обслужи­вающему его банку о предоставлении Кредитору права безакцептного списания денеж­ных средств с расчетного счета Поручителя, либо предоставить Кредитору акцепто­ванное платежное поручение с открытой датой.

3.7. Банковская гарантия.

3.7.1. Обеспечение возвратности кредита банковской гарантией осуществляется путем предоставления Банку, выдавшему кредит (Бенефициару) письменного безотзыв­ного гарантийного обязательства банка, кредитного учреждения или страховой орга­низации (Гаранта) уплатить Банку (Бенефициару) по его письменному требованию денежные средства в случае нарушения Заемщиком (Принципалом) платежных обяза­тельств но кредитному договору.

З.7.2. Банковская гарантия должна в обязательном порядке содержать следующие условия:

- срок действия гарантии:

- перечень документов, прилагаемых к требованию Бенефициара об уплате Гарантом долга Принципала иявляющихся основанием для выплаты

- сумма, подлежащая уплате по гарантии:

- порядок изменения условий гарантии:

- ответственность Гаранта за нарушение условий гарантии:

3.8. Заключение по пунктам 3.1 - 3.2. настоящего раздела предоставляется отде­лом кредитования, заключение по пунктам 3.4 - 3.7. предоставляется экспертно- правовым отделом.

**4. ПОРЯДОК ВОЗВРАТА КРЕДИТА.**

4.1. Контроль за погашением кредита, а также его целевым использованием осу­ществляется кредитным управлением Банка.

4.2. Порядок гашения основного долга по ссуде и процентов за пользование устанавливается сторонами в кредитном договоре.

В дополнение к кредитному договору сторонами может быть составлен график платежей.

4.3. В случае нарушения Заемщиком предусмотренного договором (графиком) первоначального срока погашения процентов, работник кредитного отдела направляет Заемщику уведомление с требованием гашения процентов, выясняет причину неплатежа и проводит с Заемщиком работу по изысканию возможностей погашения долга.

4.4. В случае трехкратного нарушения Заемщиком сроков погашения про­центов, вопрос о дальнейших взаимоотношениях с Заемщиком выносится на рассмот­рение Правления банка.

4.5. Правление банка, в случае, если представленная информация дает основания сделать вывод о невозможности уплаты процентов за пользование ссудой, принимает решение о досрочном взыскании ссуды и процентов.

Условия о возможности досрочного списания основной суммы кредита и про­центов по нему должно быть предусмотрено в договоре.

Кредитным отделом Заемщику направляется требование о досрочном возврате кредита.

Если Заемщик отказывается досрочно возвратить ссуду в добровольном поряд­ке, материалы для принудительного взыскания денег передаются в экспертно- правовой отдел.

4.6. В случае, если работником кредитного управления за 10 дней до окончания срока действия договора, будет установлена невозможность погашения ссуды и про­центов по ней, информация об этом направляется службе безопасности.

4.7. Служба безопасности после получения уведомления кредитного отдела в течение трех дней выясняет причины и обстоятельства неплатежа в предусмотренные договором (графиком) сроки, а также возможности и намерения Заемщика по погаше­нию долга.

4.8. Не менее, чем за три дня до окончания сроков действия кредитного дого­вора, вопрос о дальнейших взаимоотношениях с должником рассматривается Прав­лением банка на основании информации кредитного отдела и службы безопасности.

4.9. Правление банка, в случае, если представленная информация дает основания сделать вывод о возможности возврата кредита, принимает решение о продлении сро­ка возврата на основании заключаемого с Заемщиком дополнительною соглашения.

Если Правление банка решит, что все меры но урегулированию взаимоотноше­ний с Заемщиком путем переговоров исчерпаны, а *возврат* кредита не представляется возможным. материалы передаются в экспертно-правовой отдел для принудительного взыскания долга.

4.10. В экспертно-правовой отдел для принудительного взыскания долга пе­редаются следующие документы:

- подлинный экземпляр кредитного договора:

- подлинный экземпляр срочного обязательства. Срочное обязательство должно соответствовать условиям кредитного договора:

- расчет суммы долга на дату направления материалов в экспертно-правовой отдел:

- выписка из лицевою счета Заемщика:

- подлинные экземпляры договоров залога, поручительства, банковской гарантии:

- направленные Банком требования о выполнении обязательств Заемщику, пору­чителю, гаранту.

- по требованию экспертно-правового отдела представляются другие докумен­ты, необходимые для оформления искового заявления или исполнительной надписи.

4.11. Экспертно-правовой отдел ведет претензионно-исковую работу по прину­дительному взысканию долга:

- подготавливает и направляет материалы в арбитражный суд и осуществляет контроль за ходом арбитражного процесса до получения исполнительного листа:

- предъявляет исполнительный лист к взысканию путем выставления совместно с бухгалтерией Банка инкассового поручения на счет Заемщика или путем подачи заяв­ления о принятии исполнительного листа к исполнению в соответствующий народный суд;

- совершает исполнительную надпись нотариуса и предъявляет ее к исполнению путем выставления инкассового поручения на счет Заемщика или направления заявле­ния о принятии к исполнению в соответствующий народный суд.

4.12. С момента передачи документов для принудительного взыскания судеб­ному исполнителю контроль за ходом исполнения судебных решений и возвратом долга осуществляет служба безопасности.

4.13. При необходимости к работе, связанной с возвратом кредита, могут привлекаться работники Банка, непосредственно связанные с обслуживанием Заемщи­ка.

5. ПОРЯДОК ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ КРЕДИТОВ В ФИЛИАЛАХ БАНКА.

5.1. Предоставление кредитов в филиалах **Банка** производится при наличии сво­бодных ресурсов в порядке, предусмотренном настоящим Положением.

5.2. Работник кредитного отдела филиала принимает от Заемщика заявку, соответствующую требованиям настоящего Положения, а также документы, характеризую­щие обеспеченность возврата кредита.

На основании представленных документов и в соответствии с разделом 3 на­стоящего Положения подготавливается заключение о целесообразности выдачи креди­та, исходя из анализа показателей, характеризующих экономическое и финансово- хозяйственное состояние Заемщика.

В заключение в обязательном порядке включается всесторонняя и полная оценка обеспеченности возврата кредита: анализ ликвидности имущества, платежеспособность поручителя и т.д. Заключение подписывается директором филиала или его заместителем. Если в филиале имеется юридическая служба, юристом подготавливается и на­правляется в Головной банк отдельное заключение в соответствии с требованиями на­стоящего Положения.

5.3. Документы для выдачи кредита вместе с мотивированным заключением на­правляются в кредитное управление головного банка на имя вице-президента.

5.4. Дальнейшее согласование документов на выдачу кредита и принятие реше­ния о выдаче производятся в порядке, предусмотренном настоящим Положением.

5.5. Окончательное оформление документов на выдачу кредита производится в филиале Банка после получения письменного разрешения Президента, вице-президента по поручению Президента, либо решения Правления Банка.

# Приложение 5

**Сигналы тревоги относительно некачественных кредитов**

**и рискованной кредитной политики банка**

Данная таблица содержит некоторые ключевые индикаторы появления проблемных кредитов и проведения банком рискованной кредитной политики:

|  |  |
| --- | --- |
| *Индикаторы некачественного,*  *или проблемного, кредита* | *Индикаторы неразумной,*  *или рискованной, кредитной политик банка* |
| Нерегулярные или просроченные платежи по кредиту  Частое изменение условий кредитования  Практика возобновления кредита (с небольшим изменением суммы каждый раз)  Необычно высокая ставка по кредиту (что, возможно, является попыткой компенсировать слишком высокий риск банка)  Необычное или неожиданное увеличение дебиторской задолженности и/или товарно-материальных запасов клиента  Неблагоприятное изменение объема продаж и прибыли  Увеличение соотношения долга и чистого капитала (левереджа)  Политика выплаты низких или недостаточных дивидендов  Отсутствие документации (особенно финансовой отчетности клиента)  Низкое качество обеспечения  Недостаточный размер или снижение оборотного капитала  Постоянная переоценка активов для увеличения чистого капитала заемщика  Отсутствие отчетов или прогнозов потока наличности  Использование разовых источников средств для осуществления платежей по кредиту (например, продажа зданий или оборудования) | Неправильная оценка рисков, связанных с заемщиками  Кредитование, основанное на возможных событиях в будущем (например, слияниях)  Предоставление кредита из-за того, что клиент обещает выставить крупный депозит  Невозможность составить план погашения по каждому кредиту  Предоставление слишком крупных сумм заемщику  Высокий удельный вес кредитов, предоставленных заемщикам, находящимся вне обслуживаемой банком территории  Недостаточное количество документов в кредитных делах  Значительный удельный вес кредитов лицам, связанным с банком (служащим, директорам или акционерам)  Отсутствие должного контроля за программой кредитования  Игнорирование возможного отрицательного воздействия изменения стадий делового цикла  Слишком бурная реакция на конкуренцию (предоставление кредитов низкого качества для того, чтобы удержать клиентов от перехода в другой банк)  Кредитование спекулятивных приобретений  Недостаточная чувствительность к изменению экономических условий |

1. Инструкция ЦБ России от 01.10.97 №1 «О порядке регулирования деятельности банков». [↑](#footnote-ref-1)
2. По более долгосрочным кредитам взимается премия за срочность, поскольку кредитование на длительный период времени сопряжено с большими возможностями понести убытки, нежели по крат­косрочному кредиту. Определение размеров премий за риск при наличии широкого круга различных методов корректировки с учетом уровня риска является одной из сложнейших частей процесса устано­вления ставки по кредиту. Одним из вариантов может быть присвоение цифровых кодов в соответствии с качест­вом кредитов по следующей формуле:

   |  |  |  |  |
   | --- | --- | --- | --- |
   | *Категория**риска* | *Премия за риск (в %)* | *Категория риска* | *Премия за риск (в %)* |
   | Отсутствие риска  Минимальный риск  Стандартный риск | 0,00  0,25  0,50 | Особый риск  Риск выше стандартного  Сомнительный кредит | 1,50  2,50  5,00 |

   [↑](#footnote-ref-2)