Томский Государственный Университет

Экономический Факультет

Кафедра политической экономии

**Кредитная система современного**

**российского коммерческого банка.**

**Курсовая работа**

**студента 952 гр.**

**Нугаева И.Ш.**

**Научный руководитель:**

**старший преподаватель**

**Лукша Л.М.**

**ТОМСК - 1997г.**

**ПЛАН**

**Введение.**

1. КРЕДИТНЫЕ ОПЕРАЦИИ И КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА БАНКА.

1.1 Кредитные операции.

1.2 Кредитная политика.

2. ОРГАНИЗАЦИЯ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕССА.

2.1 Подразделения банка, занимающиеся организацией кредитного процесса.

2.2 Особенности механизма выдачи и погашения отдельных видов ссуд.

2.3 Организация кредитной сделки «банк-клиент».

2.4 Кредитная документация.

2.5 Цена банковского кредита

2.6 Кредитный риск.

2.7 Кредитоспособность заемщика.

2.8 Пути обеспечения возвратности ссуд.

**Заключение.**

**Список литературы.**

**Введение.**

Развитие кредитной системы является необходимым условием формирования здоровой экономической среды, развития российского предпринимательства и экономики в целом, поскольку кредит необходим для расширенного воспроизводства, обеспечения кругооборота производственных фондов и фондов обращения.

Кроме того, потребность в ссудах возникает не только у фирм, фермеров и предпринимателей, которые заняты непосредственно производством. Рядовым потребителям тоже требуются ссуды на крупные покупки - автомобиль, дом, квартира. Правительственные органы, как федеральные, так и местные также являются крупными заемщиками.

Чтобы обеспечить экономику кредитными средствами, требуется особое внимание уделить развитию коммерческих банков и повышению эффективности их деятельности. Для этого важно ускорить переход российских коммерческих банков на международные стандарты организации кредитного процесса.

Последнее время интерес к этой теме возрос. В печать вышло достаточно много книг и статей, в которых прорабатываются или затрагиваются вопросы банковского дела и кредитной системы.

Цель этой работы состоит в изучении проблемы организации кредитного процесса коммерческого банка, путей повышения его эффективности и снижения рисков кредитных операций банка.

В первой главе рассмотрены основные проблемы кредитования - кредитные операции (инструментарий банка) и кредитная политика (руководство по организации самого процесса кредитования внутри конкретного банка).

Во второй главе разобраны все базовые моменты процесса выдачи кредитов - от рассмотрения заявки клиента до возврата и оплаты ссуд.

# КРЕДИТНЫЕ ОПЕРАЦИИ И КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА БАНКА.

## Кредитные операции.

### Понятие кредитных операций.

Основой деятельности любого банка является выполнение кредитных операций.

**Кредитные операции** - это отношения между кредитором и дебитором по поводу предоставления (получения) во временное пользование денежных средств, их возврата и оплаты. При этом имеется в виду именно содержание действий участников отношения, прежде всего банковских работников.

Кредитные операции делятся на **активные** и **пассивные**. В первом случае банк является кредитором, во втором - дебитором.

И активные, и пассивные кредитные операции включают в себя **ссудные операции** и **депозитные операции**.

Ссудные операции - действия работников банка по предоставлению или получению кредитов, их возврату и оплате соответствующих процентов. Основной предмет ссудных операций - кредит как определенная сумма денег, которая выдается, возвращается, оплачивается.

Депозитные операции - действия тех же работников по размещению или привлечению к себе вкладов, их возврату и оплате причитающихся процентов. Основной предмет депозитных операций - вклад как сумма денег или иных ценностей, которая помещается, возвращается, оплачивается.

Таким образом, кредитные операции можно кратко представить в виде следующей классификации:

1. Активные операции:

* Кредитование клиентов
* Кредитование других банков
* Депозиты в других банках
* Средства на резервном корсчете в ЦБ
* Средства на корсчетах в других банках

1. Пассивные операции:

* Депозиты клиентов
* Депозиты банков
* Кредиты банков, в т.ч. ЦБ

### Виды кредитов.

#### Банковский кредит.

Важным элементом кредитной политики банка является используемый им инструментарий для удовлетворения потребностей клиентов в заемных средствах, выраженный в видах ссуд. Этот инструментарий можно представить следующей классификацией ссуд:

1. Роль банка:

* Активный;
* Пассивный.

1. Источники привлечения:

* внутренние;
* международные.

1. Статус кредитора:

* официальные;
* неофициальные;
* смешанные;
* международных организаций (МВФ, МБРР, ЕБРР и др.).

1. Форма предоставления:

* налично-денежная;
* рефинансирование;
* переоформление:
* реструктуризация;
* предоставление нового кредита .

1. Валюта привлечения:

* в валюте страны-кредитора;
* в валюте страны заемщика;
* в валюте третьей страны;
* в ЭКЮ и СДР;
* мультивалютные.

1. Форма привлечения:

* двусторонние;
* многосторонние:
* синдицированные;
* консорциальные;
* «зеркальные».

1. Степень обеспеченности возврата:

* необеспеченные (межбанковские);
* обеспеченные:
* материально;
* банковским векселем.

1. Техника предоставления:

* одной суммой;
* открытая кредитная линия;
* stand-by;
* контокоррентные;
* овердрафтные.

1. Сроки пользования:

* краткосрочные;
* среднесрочные;
* долгосрочные.

1. Направленность вложения средств:

* на текущие нужды (оборотные средства);
* инвестиционные.

1. Экономическое назначение:

* связанные:
* платежные (под оплату платежных документов, приобретение ценных бумаг, авансовые платежи);
* под формирование запасов товарно-материальных ценностей;
* под финансирование производственных затрат;
* расчетные (учет векселей);
* под финансирование инвестиционных затрат;
* потребительские;
* промежуточные (под лизинг и т.п.);
* несвязанные (без указания объекта кредитования в кредитном соглашении).

1. Степень концентрации объекта кредитования:

* под единичную потребность (оплата одного контракта);
* под совокупную потребность (систематическая ссуда на приобретение товаров, приобретение и переработку производственных материалов);
* под укрупненную потребность (систематический кредит на общую потребность клиента в средствах без её расшифровки);

1. Вид процентной савки:

* с фиксированной ставкой;
* с плавающей ставкой;
* со смешанной ставкой.

1. Форма погашения:

* погашение одной суммой;
* погашение через равные промежутки времени равными долями;
* погашение неравномерными долями.

1. Юридическая подчиненность кредитных операций:

* подчиняется законодательству страны-кредитора;
* подчиняется законодательству страны-заемщика;
* подчиняется законодательству третьей страны.

#### Коммерческий кредит.

Коммерческий кредит предоставляется в товарной форме в виде отсрочки платежа за проданные товары и оформляется вексельным обязательством.

Коммерческий кредит тесно связан с банковским и может трансформироваться в него путем дисконтирования т.е**. учета** векселей, счетов-фактур и прочих коммерческих ценных бумаг, или в результате предоставления ссуд - под залог векселей, варрантов, коносаментов, срок оплаты которых еще не наступил.

**Учет** - покупка банком денежных долговых обязательств до срока наступления платежа, при котором происходит перенос на банк прав кредитора.

### Виды депозитов.

1. До востребования:

* Вклады на общие и текущие расчетные счета;
* Вклады на текущие счета с овердрафтом;
* Депозитные сертификаты;
* Сберегательные вклады.

1. Срочные:

* Собственно срочные вклады;
* Депозитные сертификаты;
* Сберегательные сертификаты;
* Сберегательные вклады.

1. Квазисрочные:

* Средства, вложенные на длительный но неопределенный срок.

1. Комбинированные:

* Вклады, сочетающие свойства срочных депозитов и депозитов до востребования.

## Кредитная политика.

**Кредитная политика** - это стратегия и тактика банка в области кредитных операций.

Не существует единой кредитной политики для всех банков. Каждый банк формирует свою собственную кредитную политику, учитывая экономические, организационные и иные факторы, оказывающие влияние на его деятельность.

Кредитная политика включает в себя стратегию - приоритеты, принципы и цели на кредитном рынке, и тактику - инструментарий, используемый для реализации целей и порядок осуществления кредитных операций. Кредитная политика создает предпосылки для эффективной работы персонала, уменьшает вероятность ошибок и снижает риски.

Руководство по кредитной политике должно включать в себя следующие разделы:

1. Функциональные звенья, участвующие в кредитном процессе, и их полномочия.
2. Порядок разрешения ссуды.
3. Инструкции по организации кредитования.
4. Методические указания по анализу кредитоспособности клиентов.
5. Методические указания по анализу кредитного портфеля.
6. Методические указания по анализу выполнения кредитных договоров.

# ОРГАНИЗАЦИЯ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕССА.

## Подразделения банка, занимающиеся организацией кредитного процесса.

Организация кредитного процесса включает несколько стадий: формирование кредитной политики, осуществление кредитного обслуживания клиентов, определение рейтинга выданных ссуд и анализ кредитного портфеля банка, организацию контроля за условиями кредитной сделки, определение процедуры принятия решения по ссуде, разработку правил оформления кредитной сделки, грамотное юридическое сопровождение выдаваемой ссуды.

Из зарубежной практики известно, что крупные банки обычно имеют следующие специальные подразделения: отдел кредитной политики и маркетинга, отдел кредитного анализа, кредитный отдел, отдел ссудной документации.

**Отдел кредитной политики и маркетинга** занимается: составлением и доведением до работников банка кредитной политики, наблюдением за выполнением её основных положений, определением требований к ссудной документации, организацией обучения сотрудников банка вопросам кредитования. Отдел подчиняется первому руководителю банка.

**Отдел кредитного анализа** предназначен для: сбора информации о клиентах, их финансовом положении и платежеспособности; анализа кредитного портфеля банка, подготовки заседаний кредитного комитета и регистрации его решений.

Движение по служебной лестнице: кредитный аналитик => младший кредитный работник => кредитный работник.

**Кредитный отдел** ведет непосредственную работу с клиентами по вопросам кредитования. Внутри отдела выделяются специальные группы по обслуживанию разных типов клиентов. Работники отдела: рассматривают возможность выдачи ссуды, производят оценку риска запрашиваемой ссуды, выбирают конкретный вид кредита.

Кредитный работник, даже имея рекомендации аналитиков, самостоятельно изучает вопрос о возможности и целесообразности выдачи ссуды и принимает собственное решение. В отделе есть специалисты, которые осуществляют разного рода проверки на месте, у заемщика.

**Отдел ссудной документации** подотчетен юридическому отделу. В его обязанности входит оказание помощи кредитным работникам в оформлении ссудной документации и осуществление контроля за правильностью оформления такой документации. Так, при заключении кредитного договора, возможно появление нестандартной ситуации, которая должна быть отражена в тексте договора. В этом случае кредитный работник консультируется с сотрудниками отдела ссудной документации, причем делает это, как правило, перед контактом с клиентом.

Контрольная функция сотрудников отдела состоит в проверке: правильности и завершенности оформления всех документов, сопровождающих сделку, правомочности подписей на документах, соответствия принятого решения по ссуде установкам правления банка.

## Особенности механизма выдачи и погашения отдельных видов ссуд.

### Кредитование по контокорренту.

Данный вид кредита связан с удовлетворением текущей потребности в заемных средствах, т.е. используется заемщиком для формирования оборотных активов. Характеризуется, как кредит краткосрочный. Объектом кредитования выступает укрупненная потребность в средствах, связанная с периодически возникающим разрывом между платежами и поступлением выручки. Практически предполагает закрытие расчетного счета и открытие контокоррентного счета, являющегося активно-пассивным (единый счет клиента в банке для осуществления кредитно-расчетного обслуживания, по которому проводятся все операции клиента, счет, сочетающий свойства текущего и ссудного).

Дебетовое сальдо по этому счету означает выдачу кредита клиенту, кредитовое сальдо - наличие у него свободных средств на счете. Поскольку с контокоррентного счета систематически происходит оплата расчетных документов по разным видам платежей, выданный кредит в сумме возникшего дебетового сальдо по счету не имеет четко обозначенной целевой направленности. Он обеспечивает абстрактную по своему характеру потребность клиента - общий недостаток у него на данный момент собственных средств для текущих платежей.

При наличии соответствующего договора выдача такого кредита осуществляется как бы автоматически, без анализа причин возникновения потребности, что обеспечивает оперативность её удовлетворения. Вместе с тем внешняя видимость автоматизма сопряжена с тщательным предварительным и последующим анализом финансового состояния заемщика, всех сторон его производственной или торговой деятельности, постановки учета и отчетности, личных качеств руководителей, прогноза поступлений на контокоррентный счет.

Обезличенность объекта кредитования и определенный автоматизм формирования ссудной задолженности характеризуют контокоррентный счет как достаточно рискованный вид кредитной сделки. Поэтому сфера его применения ограничена лишь первоклассными заемщиками, обладающими высокой степенью доверия банка.

Кредитование по контокоррентному счету оформляется специальным договором, в котором находят отражение все стороны взаимоотношений банка с клиентом: порядок открытия счета; платежи, осуществляемые по дебету счета; поступления, отражаемые по кредиту счета; порядок и граница кредитования; формы обеспечения возвратности кредита; организация предварительного и последующего контроля банка за полнотой возврата кредита и финансовым состоянием клиента; уровень платы за кредит и размера комиссии (при неиспользовании запланированных ресурсов, изыскании дополнительных ресурсов); условия, которые клиент обязан соблюдать, санкции и льготы при кредитовании; порядок прекращения кредитования по контокорренту.

Условия кредитования по контокорренту могут дифференцироваться в зависимости от уровня финансовой надежности клиента. Наивысшая форма доверия банка к клиенту находит выражение в: предоставлении клиенту права превышать в определенном размере кредитную линию, установленную в качестве границы кредитования; выдаче необеспеченного (бланкового) кредита; установлении наиболее низкой платы за кредит.

В случае появления симптомов ухудшения финансового положения заемщика режим кредитования по контокорренту приобретает новые черты: банк ограничивает выдачу ссуд предельной величиной кредитной линии; прибегает к использованию залога клиента; вводит регулярную (1-2 раза в месяц) проверку на месте сохранности залогового имущества; прибегает к ежемесячной оценке кредитоспособности клиента; повышает плату за кредит.

### Овердрафт как разновидность контокоррентного кредита

Овердрафт представляет собой краткосрочное кредитование укрупненной потребности клиента в средствах при их недостаточности для завершения текущих расчетов. Возникает в виде дебетового сальдо по расчетному счету (в российской практике отражается на ссудном счете). Выдача его происходит автоматически и не сопровождается заключением дополнительного кредитного договора. Применяется в отношении первоклассных заемщиков с высокой степенью доверия со стороны банка.

Возможность возникновения овердрафта должна предусматриваться в договоре о расчетно-кассовом обслуживании. Срок такого кредита не должен превышать 10-15 дней. Предельная сумма обычно не устанавливается. В случае необходимости более длительного кредитования овердрафт переоформляется в целевую ссуду на основе обычной процедуры разрешения ссуды и заключения кредитного договора. При использовании кредита в виде овердрафта клиент уплачивает комиссионное вознаграждение, размер которого исчисляется в абсолютных величинах за дни пользования овердрафтом.

### Кредитование несезонных предприятий.

Кредитование совокупной потребности в средствах предприятий и организаций, не связанных с сезонностью (торговля, снабжение и сбыт, перерабатывающая промышленность), имеет ряд специфических черт.

Данный вид кредитования предполагает установление долговременных кредитных связей банка с клиентом. Клиент имеет расчетный счет в кредитующем его банке.

Кредит применяется при наличии систематической потребности в заемных средствах для оплаты приобретаемых производственных материалов или товаров.

Объектом кредитования выступает потребность в средствах для приобретения соответствующих товарно-материальных ценностей, а также для финансирования затрат по их переработке и реализации.

Выдача кредита осуществляется путем оплаты расчетных документов за определенные ценности и выдачи средств на зарплату по чеку непосредственно с ссудного или специального ссудного счета.

Погашение ссуды осуществляется ежеквартально в сроки, установленные кредитным договором в соответствии с прогнозом получения и распределения выручки от реализации продукции.

Поскольку данные предприятия систематически погашают ранее взятые ссуды и получают новые, их общая задолженность может возрастать или снижаться. Однако у них всегда будет иметь место задолженность, переходящая из квартала в квартал. Такая задолженность при непрерывном процессе производства и реализации является нормальной, не свидетельствующей об угрозе невозврата кредитов.

Регулирование объема выдаваемого кредита осуществляется посредствам установления величины кредитной линии, т.е. предела ссудной задолженности клиента на протяжении квартала. Такая задолженность банку является, как правило, возобновляемой. Это означает, что при погашении части задолженности клиент может вновь получить кредит в пределах свободного остатка кредитной линии.

Использование кредитной линии означает для банка возможность постоянно иметь кредитные ресурсы в соответствующей сумме. Если клиент не использует в полной сумме установленный ему лимит по кредитной линии, то в соответствии с кредитным договором он обязан уплачивать комиссионное вознаграждение в размере, адекватном уровню процентной ставки по привлеченным ресурсам.

Возвратность кредита обеспечивается заключением договора о залоге, представлением гарантийного письма или страхового полиса, что также предполагает осуществление соответствующего предварительного и последующего контроля.

### Кредитование сезонных предприятий.

Выделяется период нарастания потребности в средствах, сопровождаемый интенсивным получением кредитов, и период постепенной переработки заготовленного сырья и нарастания реализации продукции, а значит, и погашения кредитов. Учитывая эту их особенность, банку целесообразно расчет потребности в кредите и сроках его погашения осуществлять поквартально нарастающим итогом. В период нарастания сезонных запасов и затрат выдаваемые ссуды следует оформлять срочными обязательствами на конкретные и условные сроки.

Конкретный срок погашения ссуд отражает обязательство клиента возвратить кредит в текущий период за счет выручки от реализации произведенной им продукции. Условный срок обозначает время завершения нарастания сезонной потребности, когда происходит его переоформление на конкретный срок в соответствии с графиком переработки и реализации продукции.

Для предприятий, занимающихся заготовкой и переработкой сельхозпродукции в Нечерноземной полосе России, таким условным сроком может быть 25 января. То есть начиная с 1 квартала прекращается выдача кредита, происходит его постепенное погашение.

### Целевые кредиты

Наиболее распространены в современных условиях России целевые кредиты, выдаваемые банками с простых ссудных счетов. Они носят разовый характер и обслуживают конкретные хозяйственные сделки. При этом по целевому назначению выделяются кредиты для: осуществления конкретной хозяйственной сделки производственного назначения; проведения торгово-посреднической операции; приобретения определенных ценных бумаг или контрактов товарной биржи.

Заемщиками целевых ссуд могут быть организации, не имеющие расчетных счетов в данном банке. Зачастую получателями данного вида кредита являются новые коммерческие структуры: АО, МП, ООО и т.д. Для получения кредита клиент представляет технико-экономическое обоснование, подтверждающее эффективность планируемой хозяйственной сделки, а в необходимых случаях - и договора с поставщиками и покупателями. В обосновании должны содержаться расчеты потребности в кредите (количество, цена, сумма приобретаемых ценностей) и источника погашения кредита (выручка от реализации).

Кредит выдается с простого ссудного счета путем оплаты расчетных документов либо зачисления валюты ссуды на расчетный счет клиента. В последнем случае важно организовать контроль за целевым использованием кредита. Кредит в пределах установленного лимита может использоваться целиком сразу или по частями.

Кредит оформляется срочным обязательством, а его погашение осуществляется в сроки, установленные в кредитном договоре. Срочные обязательства хранятся в бухгалтерии и служат основанием для списания средств с расчетного счета клиента. При пролонгации или вынесении ссуды на счет просроченных ссуд на срочных обязательствах делаются соответствующие отметки. Для обеспечения возвратности кредита условия кредитного договора должны предусматривать применение залогового права, гарантий или страхования кредитного риска. В этом случае кредитный договор сопровождается дополнительной документацией: договором о залоге, гарантийным письмом, страховым полисом.

### Особенности кредитования физических лиц.

Кредитование физических лиц в России в современных условиях осуществляют главным образом сберегательные и ипотечные банки. Основными видами предоставляемых ссуд являются долго- и краткосрочные.

**Долгосрочные ссуды**

Выделяются следующие виды долгосрочных ссуд: на строительство садовых домиков и благоустройство садовых участков, на капитальный ремонт и покупку дома в сельской местности, на строительство и капитальный ремонт домов, на покупку квартир, на покупку крупного рогатого скота, на строительство надворных построек.

**Кредит на строительство садовых домиков и благоустройство садовых участков.** В садоводческих товариществах предоставляется сроком до 5 лет и должен быть использован заемщиком в течение сроков освоения земельного участка. Вместе с тем эти сроки не должны превышать 2 лет со дня получения кредита в банке. По истечении установленного срока использования ссуды заемщик обязан предоставить в банк отчет о целевом использовании средств. В том случае, если ссуда не была израсходована заемщиком полностью, руководитель банка имеет право на основании личного заявления заемщика продлить ему срок использования кредита до 1 года дополнительно. В случае непредставления отчета в установленный срок банк имеет право взыскать выданную ссуду досрочно и с повышенным процентом.

Платежи по ссуде вносятся в кассу банка наличными ежеквартально равными частями. По желанию заемщик может внести и большую сумму, кратную квартальному платежу. В случае непоступления платежей в установленные сроки кредитный работник банка не позднее 15 числа первого месяца следующего квартала перечисляет суммы, не внесенные в срок, на счет просроченных ссуд.

Проценты за пользование ссудой начисляются и взыскиваются в установленном порядке. Проценты, начисленные за первый период со дня выдачи ссуды, уплачиваются одновременно с первым платежом по ссуде, а за последующие периоды - с очередными платежами по остаткам самой ссуды.

В настоящее время кредиты на строительство садовых домиков частным лицам имеют право предоставлять хозяйственные организации и предприятия, оформив в банке кредит на общую сумму на имя юридического лица. Поручительства и других документов в этом случае не требуется, так как само предприятие несет ответственность за своих ссудозаемщиков, то есть является гарантом погашения ссуды и уплаты процентов по ней. При этом каждый заемщик оформляет личное обязательство на имя предприятия, а последнее - срочное обязательство на общую сумму полученного кредита. В результате заемщиком для банка становится юридическое лицо. Не требуются также индивидуальные отчеты заемщиков, поскольку юридическое лицо представляет в банк сводный отчет об использовании заемных средств.

**Кредит на капитальный ремонт дома в сельской местности** выдается в размере до 75% от стоимости работ по ремонту дома с учетом среднемесячного заработка ссудозаемщика (из расчета обеспечения ежеквартального погашения кредита в сумме не более 90% среднемесячного заработка заемщика). Условия погашения кредита и уплата процентов аналогичны предыдущему случаю.

**Кредит на покупку дома в сельской местности для сезонного проживания** выдается на срок до 5 лет в размере балансовой стоимости строения. Погашение кредита начинается со следующего после получения средств квартала.

**Кредит на строительство (на срок до 5 лет) и капитальный ремонт индивидуальных жилых домов для постоянного проживания** выдается в размере до 75% сметной стоимости работ. При этом кредит на строительство выдается первоначально в размере 30% от общей его суммы, а на ремонт и благоустройство - в размере 50%.

**Кредиты членам жилищно-строительных кооперативов** выдаются на срок до 5 лет в размере до 75% первоначального вступительного взноса. Погашение такого кредита начинается со следующего после получения средств квартала.

**Кредит на покупку крупного рогатого скота** или его молодняка дается на срок до 3 лет.

**Кредит на строительство надворных построек** можно получить на срок до 3 лет.

### Ипотечный кредит.

В последние годы российские коммерческие банки начали активно кредитовать клиентов под залог недвижимости - квартир, домов, дач, земельных участков, гаражей и т.д.

Так, залог жилого дома (квартиры) допускается для обеспечения погашения ссуды предоставленной на строительство, реконструкцию или капитальный ремонт жилого дома (квартиры), если гражданин - его собственник и члены его семьи проживают в другом жилом доме (квартире) и имеют там достаточное в соответствии с установленными нормами жилой площади жилое помещение. Дача, садовый домик и другие строения, не предназначенные для постоянного проживания, могут быть предметом залога на общих основаниях. В подобных случаях кредитный договор дополняется договором залога.

Жилые комнаты, составляющие часть дома, не могут быть предметом залога.

Выдача строительного кредита осуществляется путем открытия кредитной линии, при этом ссуда выдается заемщику по частям, соответствующим стоимости законченных этапов строительно-монтажных работ. Банк также вправе осуществлять финансирование работ путем авансирования денежных средств в соответствии с графиком строительства.

В процессе финансирования строительства банк осуществляет инспекцию этапов работ, контроль за целевым расходованием денежных средств, соблюдением стоимости графика строительства.

**Краткосрочные ссуды.**

Анализ показывает, что наибольшее распространение в современных условиях получили краткосрочные кредиты Сберегательного банка гражданам под залог ценных бумаг и на неотложные нужды.

Кредит под залог ценных бумаг выдается под залог облигаций, акций и других ценных бумаг, реализуемых через учреждения банка и котирующихся на фондовых биржах. Кредит выдается в размере не более 50% стоимости ценных бумаг на срок до 6 месяцев. Заемщик уплачивает банку единовременно определенный процент от суммы кредита. В случае возникновения временных финансовых затруднений у заемщика банк может по его заявлению предоставить ссуду на 6 месяцев.

Заложенные ценные бумаги принимаются банком на хранение. Выдача их заемщику производится только после полного погашения задолженности по ссуде. Если заемщик не погашает ссуду в срок, банк вправе реализовать принятые в залог ценные бумаги.

Кредит на неотложные нужды выдается наличными деньгами на срок до 3 лет в сумме, зависящей от заработка ссудозаемщика. Проценты за пользование ссудой дифференцируются в зависимости от срока кредитования.

## Организация кредитной сделки «банк-клиент».

Организация кредитной сделки банка с заемщиком - это принятая в конкретном банке процедура рассмотрения просьбы клиента о получении кредита и принятия решения, заключения кредитного договора, выдачи и погашения ссуды, осуществления контроля за полнотой и своевременностью её возврата. Указанная процедура должна быть проработана и зафиксирована в основах кредитной политики банка. При этом содержание отдельных её элементов должно различаться для:

* клиентов, которых банк знает достаточно хорошо и новых клиентов;
* клиентов, пользующихся доверием банка и клиентов не обладающих таким доверием;
* клиентов, имеющих опыт хозяйственной и финансовой деятельности и не имеющих его.

Начальным элементом организации кредитной сделки, имеющим принципиально важное значение, является процедура рассмотрения просьбы клиента. Если клиент впервые обращается в данный банк, то его, естественно, будут интересовать принятые в нем правила и условия, в том числе набор требуемых документов. С этой целью каждый банк должен иметь свой перечень документов, предоставляемых в банк для получения кредита. Этот перечень должен быть различен для постоянных и новых клиентов. Для постоянных клиентов в число обязательных документов входят:

* кредитная заявка;
* технико-экономическое обоснование (ТЭО);
* баланс на последнюю дату или на несколько дат;
* отчет о финансовых результатах;
* хозяйственные договоры, лежащие в основе кредитной сделки.

Кроме того, имеет смысл ознакомиться с графиком поступлений и платежей заемщика и со сведениями о кредитах, полученных им в других банках.

Для новых клиентов к указанному выше перечню документов нужно добавить:

* копию устава (нотариально заверенную) и подлинник (для сверки);
* копию свидетельства о регистрации (нотариально заверенную);
* копию учредительного договора (нотариально заверенную);
* протокол учредительного собрания;
* карточки с образцами подписей и оттиском печати (нотариально заверенные).

Процедура рассмотрения кредитной заявки в случае первичного обращения клиента в банк начинается с посещения кредитного отдела и включает в себя:

* беседу кредитного работника с клиентом по существу просьбы;
* проведение экономического анализа;
* знакомство с делами клиента непосредственно на месте;
* составление письменного заключения.

Первичная беседа носит характер ознакомления с личностью ссудополучателя (его профессиональные и личные качества). В ходе её выясняются также юридический статус и финансовое положение клиента, назначение ссуды и источники её погашения, способы гарантирования возврата кредита, наличие долгов перед другими банками и др.

В зарубежной практике используются специальные анкеты для беседы с новым клиентом. Итоги беседы после ухода клиента оформляются протоколом или специальной запиской.

Если на этом этапе у кредитного работника сформировалось положительное мнение о клиенте и испрашиваемой им ссуде, то он приступает к аналитической работе. Анализу должны подвергаться общая кредитоспособность клиента, а также представленное им технико-экономическое обоснование на ссуду.

Большинство наших банков ограничивается только оценкой ТЭО, видимо, полагая, что оно позволит судить об окупаемости ссуды. Между тем оценка окупаемости отдельной ссуды - это необходимый, но недостаточный элемент анализа. Часто клиент получает ссуду наличными деньгами, поступление средств от прокредитованной сделки также может происходить в налично-денежной форме (минуя банк). Клиент может пустить полученные средства в новый оборот. Но при расчетах через банк поступившие на расчетный счет клиента средства могут быть использованы им не на погашение ссуды, а на другие цели. Поэтому важно убедиться не только в том, что клиент получит от кредитуемой сделки необходимую сумму средств, но и в способности и готовности возвратить ссуду. Именно этой цели служит оценка общей кредитоспособности заемщика. Для такой оценки каждый банк должен иметь собственное методическое обеспечение.

Всестороннее изучение банком клиента и объекта кредитования невозможно без выезда на место, где конкретно могут быть рассмотрены структура активов, состояние учета и отчетности, состав и порядок хранения возможных предметов залога.

Свои выводы из проведенного анализа кредитный работник излагает в форме заключения на заявку клиента. В нем обосновывается либо согласие на выдачу ссуды, либо целесообразность воздержания от её предоставления. На всю аналитическую работу, включая составление заключения, отводится 1-2 дня. Окончательное решение принимается руководством банка, в необходимых случаях (крупные или проблемные ссуды) - после обсуждения на кредитном комитете. После разрешения ссуды составляется кредитный договор, в котором предусматриваются условия кредитной сделки и обязательства сторон. Конкретные правила и условия выдачи и погашения ссуды регулируются инструктивными документами банка.

## Кредитная документация.

Кредитная документация - это составляемые клиентом и банком документы, которые сопровождают кредитную сделку с момента обращения клиента в банк и до погашения ссуды.

К кредитным документам, составляемым клиентом, относятся: кредитная заявка; технико-экономическое обоснование; заявление на получение ссуды; срочные обязательства; договор о залоге (гарантийные письма, страховые полисы); сведения о заложенном имуществе.

К документам, носящим двусторонний характер, относится кредитный договор.

К документам, составляемым банком относятся: заключение на кредитную заявку клиента; ведомость выполнения клиентом условий договора, в том числе погашения ссуды и уплаты процентов; кредитное дело клиента.

Требования к кредитной заявке достаточно просты, но определены. В международной практике к ним относят обозначение назначения ссуды и раскрытие совокупности факторов, определяющих степень риска данной ссуды.

Назначение ссуды должно быть сформулировано конкретно, например так:

* на производственные нужды (формирование производственных запасов; осуществление производственных затрат; на осуществление конкретных затрат);
* на торгово-посреднические нужды (приобретение и реализацию товаров; формирование сезонных запасов товаров);
* на временные нужды (на выплату заработной платы; для погашения платежей в бюджет).

Для оценки риска сделки банку важно также иметь представление о таких характеристиках ссуды, как вид, срок, порядок выдачи и погашения, способ обеспечения возвратности, а также кредитоспособность клиента (уровень его основных финансовых показателей, объемы реализации, прибыли, собственных средств), его организационно-правовая форма, характер взаимоотношений с банком (наличие расчетного чета в данном или другом банке, ссудной задолженности). Полнота освещения указанных пунктов в кредитной заявке зависит как от объема и срока ссуды, так и от степени информированности банка о клиенте.

В отличие от кредитной заявки заявление на получение ссуды оформляется клиентом после принятия банком положительного решения по запрашиваемому кредиту.

Заявление - это юридический документ, содержащий просьбу клиента предоставить ему кредит в определенной сумме и на определенный срок. Для банка заявление служит мемориальным ордером, оформляющим предоставление ссуды со ссудного счета клиента. заявление подшивается в документы дня.

Заключение на кредитную заявку представляет собой типовой бланк, заполняемый кредитным работником на основании изучения просьбы клиента. В нем содержаться положения и показатели, характеризующие оценку банком юридического статуса и финансового положения заемщика. В числе общих положений указываются: организационно-правовая форма клиента; наименование банка, где открыт его расчетный счет; наличие задолженности по ссудам, в том числе выданным другими банками.

Финансовое состояние клиента выражается в показателях его кредитоспособности: уровни коэффициента покрытия, коэффициента ликвидности, коэффициента обеспеченности собственными средствами; объемы реализации, прибыли, активов, просроченных платежей. В своем заключении кредитный работник дает также оценку управления и состояния учета, отмечает соответствие целевой направленности ссуды приоритетам кредитной политики банка, предлагает целесообразные для данного случая способы обеспечения возвратности кредита. Завершается документ проектом решения: выдать ссуду или отказать в выдаче ссуды.

Особое место среди кредитных документов принадлежит кредитному договору, регулирующему весь комплекс взаимоотношений банка с клиентом. Как правовой документ кредитный договор должен соответствовать весьма жестким требованиям по оформлению, структуре, четкости формулировок. Именно поэтому оправдано существование типовых форм кредитных договоров применительно к различным видам кредитов. В выработке наиболее приемлемых структур кредитного договора и формулировок всех его пунктов активное участие должны принимать юристы. Их участие необходимо также при внесении изменений и дополнений в договор.

Основываясь на типовой форме, банки обычно разрабатывают собственные варианты кредитных договоров. Их может быть несколько, причем основное их отличие друг от друга сводится, как правило, к тому или иному механизму обеспечения погашения кредита:

* договор, предусматривающий предоставление заемщиком гарантий;
* договор, предусматривающий передачу заемщиком залога;
* договор, предусматривающий страхование ссуды за счет заемщика в страховом обществе;
* договор комбинирующий все или част предыдущих условий.

Договоры подобного рода обычно относятся к коммерческой тайне банка.

Российские банки уже накопили определенный опыт составления кредитных договоров. Однако эта сторона их деятельности еще далека от совершенства, причем как в правовой, так и в экономической части. В одном и том же баке для однородных ссуд нередко используются разные по форме кредитные договоры; многие их пункты неконкретны, а взаимные обязательства сторон сформулированы нечетко. Часто допускаются небрежности в оформлении (отсутствуют то печать одной из сторон, то указания должностного положения лиц, подписавших договор; отдельные пункты не заполнены и не прочеркнуты, название документа различно в разных случаях и т.д.).

В экономическом плане кредитные договоры зачастую отличаются повышенным формализмом: не отражают специфики взаимоотношений банка с клиентом в зависимости от качества ссуды (за исключением процентной ставки); не содержат набора эффективных мер по обеспечению целевой направленности и возвратности ссуд; практически не предусматривают обязательств клиентов по поддержанию каких-либо финансовых коэффициентов на определенном уровне; в них отсутствуют нормы, регулирующие формы и методы контроля банком финансового положения и иных характеристик заемщика.

Учитывая эти обстоятельства, а также международный опыт, можно рекомендовать придерживаться следующей структуры типового кредитного договора.

Преамбула, где указываются наименования сторон, организационно-правовая форма каждой из них.

1. Предмет и сумма договора. В данном разделе уточняется вид кредита (укрупненный объект, совокупный объект, целевая ссуда на определенную сделку), цель и сумма кредита, порядок регулирования предельного уровня (кредитная линия в правом или без права превышения, лимит).
2. Порядок предоставления и погашения ссуды. Раскрывается конкретный механизм выдачи и погашения ссуды с указанием предельного срока.
3. Способы гарантии возврата кредита. (залог, гарантия, поручительство, страхование).
4. Условия кредитования. Указывается, каких уровней кредитоспособности должен придерживаться заемщик.
5. Процентные ставки и комиссионное вознаграждение.
6. Обязательства сторон. Особое внимание обращается на обязательства заемщика. В зарубежной практике в данном разделе предусматриваются следующие обязанности клиента:

* подвергнуться независимому аудиту и представить соответствующее заключение в банк;
* представлять в банк свою отчетность и все необходимые для кредитования сведения;
* разрешать банку проводить проверки с предоставлением ему любой отчетности в ходе таких проверок;
* не реорганизовываться без уведомления банка;
* застраховать имущество, в т.ч. находящееся в залоге;
* создать в банке, выдавшем кредит, депозит в определенной сумме на срок до погашения ссуды;
* открыть в банке, выдавшем кредит, расчетный счет.

1. Санкции при невыполнении условий договора.
2. Порядок разрешения споров.
3. Срок действия договора.
4. Юридические адреса сторон.
5. Подписи сторон.

К кредитной документации относятся также договоры о залоге, гарантийные письма, страховые полисы.

Договор о залоге должен соответствовать требованиям закона **О залоге.** В документе должны быть отражены: вид залога (остается во владении залогодателя или передается во владение залогодержателя), состав и стоимость заложенного имущества; права и обязанности сторон применительно к разным видам залога (в т.ч. право распоряжения заложенным имуществом); виды контроля со стороны банка за сохранностью заложенного имущества (при владении им залогодателем); момент возникновения права банка обратить взыскание на предмет залога; порядок обращения взыскания. Содержание договора о залоге дифференцируется по видам залога: заклад, залог товарно-материальных ценностей без права их расходования; залог товаров в обороте или переработке.

Гарантийные письма и страховые полисы также должны соответствовать определенным требованиям правового и экономического характера. В правовом аспекте они должны четко определять отношения сторон, что позволяет защищать их интересы. В этой связи положительно должна быть оценена практика заключения трехсторонних договоров поручительства и договоров страхования. Включение в число участников таких договоров банка повышает их эффективность, поскольку не позволяет изменять условия взаимоотношений заемщика и поручителя без ведома банка. Важное значение имеет правильное оформление гарантийных писем, договоров страхования или поручительства (наличие всех реквизитов). при использовании банковских гарантий необходимо заключение соответствующих межбанковских договоров.

В экономическом аспекте эффективность гарантий (поручительств) и страхования кредитного риска зависит от кредитоспособности организаций, гарантирующих возврат ссуд. Поэтому банкам необходимо обладать навыками анализа кредитоспособности гаранта или страховой организации. В зарубежной практике гарантии часто сопровождаются залогом имущества гаранта. Одновременно банк до выдачи ссуды организует встречи с представителями гаранта для выяснения их готовности выполнить свои обязательства в случае непогашения ссуды заемщиком.

Наряду с кредитной документацией, имеющей правовой статус, в кредитной работе используется также служебная документация, составляемая кредитными инспекторами. К ней, в частности, относится справки о проверках клиентов на месте. Одним из наиболее важных направлений таких проверок является выяснение того, как выполняются условия кредитного договора. В зарубежной практике результаты подобного контроля со стороны банка фиксируются в специальных ведомостях. Форма ведомости разрабатывается банком. Обычно в ней отражаются: условия кредитного договора, подлежащие проверке; даты проверок; отметки (+,-) о выполнении. Если клиент не выполняет важные условия кредитного договора, банк оперативно вводит санкции, предусмотренные в нем.

Накопление информации о клиенте и характере его взаимоотношений с банком - назначение кредитного дела. Банки России пока не уделяют должного внимания ведению таких дел. В большинстве случаев они содержат лишь технико-экономические обоснования, кредитные договоры и сопровождающие их документы (договоры о залоге, гарантийные письма, страховые полисы). Редкостью в кредитных делах являются даже балансы клиентов. Все это означает слабую информированность банков о клиентах и, следовательно, высокий совокупный риск кредитного портфеля.

Можно рекомендовать разрабатывать следующие основные разделы кредитного дела:

Бухгалтерская отчетность, характеризующая кредитоспособность заемщика (балансы, отчеты о прибылях и убытках).

Кредитная документация по всем ссудам, выданным клиенту за последние 2 года.

Аналитические записки и справки.

Переписка с клиентом, протоколы совещаний по принципиальным вопросам, записи принципиальных телефонных переговоров.

Вырезки из газет и журналов, касающиеся клиента.

## Цена банковского кредита

Деньги в качестве кредитных ресурсов представляют собой объект купли-продажи, имеющий свою цену - **банковский (ссудный) процент.** Процент вступает в виде определенной суммы денег, получаемой кредитором от заемщика за товар - в данном случае за пользование временно ссуженными денежными средствами. Точнее, даже не за пользование, а за право пользования: если кредит просто пролежал у заемщика, то это не освобождает последнего от необходимости платить за него. В строгом смысле слова за взятый кредит необходимо заплатить не только процент - необходимо погасить сумму основного долга, а кроме того нередко приходится платить комиссионные, штрафы. Тем не менее ценой кредита считается именно банковский процент как цена или плата за право пользования заемными средствами. Источником уплаты процента является часть прибыли (дохода) заемщика, полученная им в результате использования заемных средств.



С точки зрения кредитора, абсолютная величина процента, не соотнесенная с суммой с ссуды, ни о чем не говорит. Поэтому в практических целях, т.е. для выяснения эффективности кредитных сделок, определения приемлемости той или иной величины цены кредита, используется относительный показатель такой цены - норма процента, т.е. характерная для некоторого фиксированного отрезка времени отношение между суммой уплаченных процентов и величиной ссуды:

где Нп - норма процента;

Пр - сумма уплаченных процентов;

С - величина ссуды.

В зависимости от характерных особенностей разных секторов рынка ссудных капиталов можно выделить несколько групп однородных ставок процента (банковского и небанковского):

* ставки денежного рынка, используемые при краткосрочных ссудных операциях между кредитно-финансовыми институтами;
* официальная учетная ставка;
* ставки рынка ценных бумаг (ставки доходности разнообразных акций и облигаций в момент их эмиссии и в дальнейшем на вторичном рынке);
* ставки банков и кредитных учреждений для небанковских заемщиков и кредиторов.

В свою очередь в рамках каждой из перечисленных групп процентные савки можно классифицировать по:

1. Срокам сделки

* долгосрочные
* среднесрочные
* краткосрочные

1. Роли в структуре ставок

* базовые
* дополнительные

1. Характеру формирования

* преимущественно рыночные
* сознательно регулируемые прямо или косвенно

1. Масштабам использования

* используемые на национальном кредитном рынке
* используемые также международном кредитном рынке

1. Характеру изменения в течении срока пользования ссудой

* фиксированные
* плавающие

В настоящее время в банковском секторе экономики существует целый комплекс различных видов процентных ставок.

Во-первых, это процентный ставки, подверженные непосредственному регулированию. К регулируемым ставкам относятся ставка рефинансирования и штрафная ставка ЦБ.

Во-вторых, это рыночные процентные ставки. Они делятся на аукционные и неаукционные (банковские ставки). К первому виду ставок относятся ставки по депозитам и торгов в кредитных магазинах. Ко второму виду ставок относятся стоимость привлекаемых банками депозитов при непосредственной работе с клиентами, ставки по межбанковской работе с клиентами, ставки по межбанковским кредитам и савки по клиентским кредитам.

Исходя из различных подходов к методологии установления ставок могут быть рассчитаны номинальные и эффективные ставки.

Банковский процент возникает в случаях, когда одним из субъектов кредитных отношений выступает банк. Коммерческие банки при заключении кредитных соглашений самостоятельно договариваются с заемщиками о величине процентных ставок. С развитием рыночных начал хозяйствования норма процента будет стремиться к средней норме прибыли в экономике. В любом случае на величину и динамику ставки процента влияют как общие, макроэкономические факторы, так и факторы частные, лежащие на стороне самих участников кредитного процесса, в том числе банков.

К числу общих факторов относятся:

* соотношение спроса и предложения заемных средств;
* регулирующая политика ЦБ;
* уровень инфляции в народном хозяйстве и др.

частные факторы определяются условиями функционирования конкретного банка, его положением на рынке кредитных ресурсов, избранной кредитной и процентной политикой, степенью рискованности осуществляемых операций.

Уровень процентных ставок по активным операциям банка формируется во многом на базе спроса и предложения заемных средств. Вместе с тем на этот уровень существенное влияние оказывают:

«себестоимость» ссудного капитала банка;

кредитоспособность заемщика;

целевое направление, срок, объем предоставляемого кредита;

способы обеспечения возвратности кредита и др.

Может возникнуть сомнение в правомерности учета издержек банка при определении цены кредитных услуг, сомнение в том, не противоречит ли такой учет принципам рыночной экономики, не ведет ли этот подход к конструированию «затратной» цены.

Исходным пунктом ценообразования выступает калькуляция цены производства фирмы. В той или иной степени этим занимается каждый товаропроизводитель. Он так или иначе вынужден «конструировать» свою цену. Однако в эту цену включаются издержки, в которых расход сырья и материала исчисляется не по фактической себестоимости, а по рыночным ценам, причем по достаточно жестким правилам, методикам. Далее к издержкам прибавляется прибыль, и опять же, как правило, средняя рыночная. Тем самым фактическим логическим исходным пунктом оказывается существующая уже рыночная цена. Калькуляция же цены дает фирме возможность определить выгодность производства данного товара при действующих рыночных ценах.

Как видим, противоречия нет. Товаропроизводитель «конструирует» цену на свой товар путем суммирования её элементов, но единственно для того, чтобы «вписаться» в объективно существующую на данный момент рыночную стоимость соответствующего вида товара.

Исключением из этого правила рыночной экономики является механизм формирования монопольной цены, где точкой отсчета выступает не общая для всех рыночная цена, а цена, рассчитанная и объявленная самой монополией.

Эта логика и соответствующее правило вполне применимы и к кредитным ресурсам как к своеобразному, но те не менее товару.

При определении процентных ставок по каждой конкретной сделке банки ориентируются на уровень ставок, который бы, с одной стороны, не вынуждал заемщика отказаться от сделки, с другой же - позволил банку не только возместить свои издержки, но и получить прибыль желательно не ниже средней.

Что касается издержек банка на проведение ссудных операций, то они состоят из двух комплексных групп расходов, каждая из которых включает в себя несколько элементов:

1. Расходы по привлечению ресурсов, в том числе:

* уплаченные проценты по межбанковским кредитам и депозитам
* проценты, выплаченные предприятиям и организациям за хранящиеся на их расчетных и текущих счетах деньги;
* проценты, выплаченные по вкладам физических лиц;

1. Расходы по обеспечению кредитной деятельности банка:

* расходы на заработную плату сотрудников, занятых привлечением и размещением ресурсов;
* расходы на содержание аппарата управления, включая представительские расходы;
* амортизация оборудования;
* оплата услуг вычислительного центра, административно-хозяйственные, канцелярские, почтовые, телеграфные и другие расходы.

Подсчитать действительные издержки банка не просто. Основные сложности связаны со следующими обстоятельствами:

1. Межбанковские кредиты привлекаются под разные проценты, которые к тому же часто пересматриваются. Из-за этого приходится делать регулярные перерасчеты.
2. ЦБ устанавливает верхний предел выплаты процентов по таким кредитам, относимые на расходы банка. Следовательно, проценты, выплаченные сверх этого предела, не исключаются из налогооблагаемой базы и могут покрываться лишь за счет прибыли банка. Тогда реальные расходы по привлечению межбанковских кредитов увеличатся на сумму переплаченных сверх нормы процентов и сумму, которую дополнительно придется отдать в виде налогов.
3. Для расчета реальных расходов и соответственно реальной процентной ставки из общей суммы привлеченных и заемных средств должны быть вычтены все деньги, не используемые банком в его активных операциях: суммы, содержащиеся в фонде обязательных резервов в ЦБ и на корсчете.
4. Необходимо иметь механизм отнесения общих расходов по обеспечению функционирования банка на его собственно кредитую деятельность и соответственно правило определения величины той надбавки к цене кредита, которая оправдана этими общебанковскими расходами.

Предположим, реальная цена кредита на основе учета только первой группы расходов (расходы по привлечению ресурсов) определена в размере 150% годовых. Расчет может быть проведен по следующей формуле:



где  - нормы процентов за пользование соответственно межбанковскими кредитами ,срочными вкладами, средствами на расчетных и текущих счетах (в % годовых);

**YI, YII, YIII** - удельные веса соответствующих ресурсов в общем объеме ресурсов (в %);

 - неиспользуемые доли соответствующих ресурсов (в %);

**НР** - нормы резервирования (в %).

Дальше логика формирования реальной цены кредитных ресурсов выглядит так. Прежде всего надо выяснить меру влияния на эту цену общебанковских расходов, т.е. размер маржи, которую следовало бы прибавить к ранее найденным 150% ставки. Для этого можно воспользоваться формулой:

**Общие расходы банка, за Прочие доходы, связанные**

**исключением расходов по -- с осуществлением ссудных + Плановая**

**привлечению ресурсов операций прибыль**

**М =**

**Активы, приносящие доход**

Первый элемент числителя может быть подсчитан, в том числе с использованием приближенных методов. Предположим, он определен в размере 5 млн. руб. Второй элемент числителя формулы будет включать в себя доходы по ссудным операциям, имеющим неплановый характер (дополученные за прошлые годы доходы, штрафы, пени, проценты, комиссии ), а также некоторые текущие комиссии. Допустим, в сумме все это составит 3 млн. руб. (усредненный показатель). Важное значение имеет третий элемент. Любой банк должен составлять ежеквартальный расчет планируемой к получению прибыли хотя бы потому, что ему нужно делать авансовые платежи в бюджет. В расчете на месяц берется 1/3 этой суммы. Если банк планирует прибыль в 30 млн. руб., то искомая величина составит 10 млн. руб.

В знаменатель формулы войдут: выданные межбанковские кредиты, средства на счетах по совместной хозяйственной деятельности, средства на ссудных счетах клиентов. Если определяется месячная маржа, то все эти активы берутся в средневзвешенном размере. Пусть расчеты показали, что речь идет о сумме в 250 млн. руб.

Тогда 

т.е. нужно, чтобы каждый рубль работающих активов приносил в месяц 0,048 руб. Иначе говоря, годовая ставка должна быть:



Таким образом, реальная цена кредита в нашем примере составит: **150% + 57,6% = 207,6%.** Разумеется, фактическая цена, которая сложится на рынке ссудных капиталов, скорее всего будет либо больше расчетной цены (при дефиците предложения, больших ценовых претензиях кредиторов и т.д.), либо меньше (при нехватке спроса, неготовности заемщиков оплачивать слишком высокие, на их взгляд, расходы кредиторов и т.п.). Но она представляет собой ту ось или центр колебаний к которому фактические цены кредитных ресурсов будут стремиться в тенденции.

Для практических нужд могут использоваться различные другие формулы расчета процентной ставки за кредиты.

## Кредитный риск.

### Причины возникновения риска.

В литературе приняты несколько тождественных по сути определений финансового риска:

* ситуативная характеристика деятельности любого участника финансового рынка, отражающая неопределенность её исхода и возможные неблагоприятные последствия в случае неуспеха;
* отсутствие предсказуемости потенциального результата каких-либо действий субъектов рынка, совершаемых в настоящий момент;
* невозможность предсказать со 100% точностью, произойдет финансовое событие или нет, и вытекающая из этого вероятность потерь.

Таким образом, финансовый риск выражается в вероятности снижения доходов, потери прибыли и возникновения убытков вследствие тех или иных причин, включая неверные действия или отсутствие действий.

Риск является неизбежной частью банковской деятельности. Тем не менее банк обычно предпочитает избежать риска, а если это невозможно, то свести его к минимуму. Кроме того, банки хотят иметь возможность выбора из двух или более событий наименее рискованного либо соотнести риск какого-либо предстоящего события, в том числе рискованность собственных действий, с возможными выгодами и выбрать оптимальное соотношение. При этом, однако, следует иметь в виду: чем ниже уровень риска, тем ниже при прочих равных условиях и вероятность получить высокую прибыль.

Банки стремятся получить наибольшую прибыль. Но это стремление ограничивается возможностью понести убытки. Риск банковской деятельности и означает вероятность того, что фактическая прибыль банка окажется меньше запланированной, ожидаемой. Чем выше ожидаемая прибыль, тем выше риск. Связь между доходностью операций банка и его риском в очень упрощенном варианте может быть выражена прямолинейной зависимостью.

Риск никогда не может быть равен 0, но банк должен определить его объемные характеристики. Главное - не превысить определенную величину риска, после которой уже нарушается прямолинейная зависимость (прямая линия приобретает очертания параболы) и возникает опасность получить только убытки, не выйдя из зоны допустимого риска.

Уровень риска увеличивается, если:

* проблемы возникают внезапно и вопреки ожиданиям;
* поставлены новые задачи, не соответствующие прошлому опыту банка;
* руководство банка не в состоянии принять необходимые и срочные меры, способные изменить ситуацию к лучшему;
* существующий порядок деятельности банка или несовершенство законодательства и нормативной базы мешают принятию оптимальных для конкретной ситуации мер.

Последствия неверных оценок рисков или отсутствия возможности противопоставить им действенные меры могут быть самыми неприятными.

Существуют общие причины возникновения банковских рисков и тенденции изменения их уровня. Вместе с тем, анализируя риски российских банков на современном этапе, важно учитывать:

* кризисное состояние экономики страны, имеющее известные формы выражения (падение производства, сильная инфляция, финансовая неустойчивость большинства предприятий и организаций, разрыв многих хозяйственных связей и др.);
* неразвитость банковской системы;
* отсутствие или несовершенство некоторых основных законодательных актов по банковскому делу, несоответствие между правовой базой и реально существующей ситуацией;
* неустойчивость политического положения.

Во всех случаях риск должен быть определен и измерен. Анализ и оценка риска в значительной мере основаны на систематическом статистическом методе определения вероятности того, что какое-то событие в будущем произойдет. Обычно эта вероятность выражается в процентах. Соответствующая работа может вестись, если выработаны критерии риска, позволяющие ранжировать альтернативные события в зависимости от степени риска. Однако исходным пунктом работы является предварительный статистический анализ конкретной ситуации.

Банк не может избежать риска, обязан взять его на себя. Но в определенных пределах у него имеется выбор. Например, нужно выбрать между двумя решениями: выдать ли ссуду в 100 млн. руб. клиенту и взять на себя риск невозврата кредита с вероятностью в 30% или отказать клиенту в кредите и взять на себя риск упущенной выгоды в 19 млн. руб. Банк взвешивает прогнозируемый размер потерь (в рублях) и вероятность риска (в процентах) и принимает то решение, которое ему представляется лучшим в данных условиях. Каждому шансу получить прибыль противостоит возможность понести убытки.

Получить необходимую прибыль можно, если удастся предусмотреть заранее и предотвратить возможные убытки. Банк должен знать объем посильного для него риска.

Основной задачей регулирования рисков является поддержание приемлемых соотношений прибыльности с показателями безопасности и ликвидности в процессе управления активами и пассивами банка, то есть минимизация банковских потерь.

Эффективное управление уровнем риска должно решать целый ряд проблем - от отслеживания (мониторинга) риска до его стоимостной оценки.

Уровень риска, связанного с тем или иным событием, постоянно меняется из-за динамичного характера внешнего окружения банков. Это заставляет банк регулярно уточнять свое место на рынке, давать оценку риска тех или иных событий, пересматривать отношения с клиентами и оценивать качество собственных активов и пассивов , следовательно, корректировать свою политику в области управления рисками.

### Кредитный риск и факторы, его определяющие.

**Кредитный риск** - риск непогашения основного долга и процентов по выданной ссуде.

Кредитный риск обуславливается факторами, лежащими как на стороне клиента, так и на стороне банка. К группе факторов, лежащих на стороне клиента, относятся: кредитоспособность и характер кредитной сделки. К группе факторов, лежащих на стороне банка, относится организация банком кредитного процесса.

Кредитоспособность заемщика в обобщенном виде выражает степень доверия банка к обязательству клиента возвратить кредит. Эта степень обуславливается рядом обстоятельств: уровнем управления у заемщика (организация производства, снабжения и сбыта, постановка учета и отчетности); его финансовым состоянием; перспективами развития кредитуемого объекта и др. Каждое из перечисленных обстоятельств имеет свою систему показателей, по которым и производится оценка.

Характер кредитной сделки находит свое выражение в содержании объекта кредитования, сумме и срок ссуды, порядке выдачи и погашения ссуды, способе обеспечения ее возвратности. Объект кредитования может быть связан с осуществлением либо единичной хозяйственной сделки (приобретение партии товаров, определенного вида сырья, конкретных ценных бумаг и др.), либо совокупности сделок. Степень охвата кредитом кругооборота фондов предприятий различна при разных объектах. При более широком участии кредита в кругообороте фондов круг кредитного риска увеличивается, поэтому степень риска кредитования совокупности сделок более высока, чем при кредитовании отдельной сделки. Кредитный риск увеличивается также по мере возрастания суммы кредита и удлинении его срока. Выдача и погашение кредита в несколько этапов (по мере возникновения потребности) снижает кредитный риск, а одноразовость выдачи и погашения ссуды его увеличивает. Наличие солидного залогового обеспечения или солидных гарантий повышает уверенность кредитора в возврате выданных ссуд.

Степень кредитного риска зависит также от **организации кредитного процесса** банком. Наличие инструктивных и методологических документов, регулирующих операции банка, разработка четкой процедуры рассмотрения и разрешения ссуды, определение требований к кредитной документации, создание системы эффективного контроля за обоснованностью выдачи ссуды и реальностью источников ее погашения, хорошая постановка аналитической работы в банке и высокий уровень информации о клиентах - все это в значительной мере уменьшает риск кредитных сделок банка. Данный фактор имеет особо важное значение при недостаточно высокой квалификации и опытности кредитных работников большинства коммерческих банков России.

Анализ совокупного риска ссуд, выданных конкретным банком, на основе учета всех вышеназванных факторов означает оценку качества его кредитного портфеля.

### Управление рисками.

Минимизация рисков - это борьба за снижение потерь, иначе называемая управлением рисками. Этот процесс управления включает в себя: предвидение рисков, определение их вероятностных размеров и последствий, разработку и реализацию мероприятий по предотвращению или минимизации связанных с ними потерь.

Все это предполагает разработку каждым банком собственной стратегии управления рисками, то есть основ политики принятия решений таким образом, чтобы своевременно и последовательно использовать все возможности развития банка и одновременно удерживать риски на приемлемом и управляемом уровне.

Цели и задачи стратегии управления рисками в большой степени определяются постоянно изменяющейся внешней экономической средой, в которой приходится работать банку.

Банк должен уметь выбирать такие риски, которые он может правильно оценить и которыми способен эффективно управлять. Решив принять определенный риск, банк должен быть готов управлять им, отслеживать его. Это требует владения навыками качественной оценки соответствующих процессов.

В основу банковского управления рисками должны быть положены следующие принципы:

* прогнозирование возможных источников убытков или ситуаций, способных принести убытки, их количественное измерение;
* финансирование рисков, экономическое стимулирование их уменьшения;
* ответственность и обязанность руководителей и сотрудников, четкость политики и механизмов управления рисками;
* координационный контроль рисков по всем подразделениям и службам банка, наблюдение за эффективностью процедур управления рисками.

Завершающий, важнейший этап процесса управления рисками - предотвращение возникновения рисков и их минимизация. Соответствующие способы вместе со способами возмещения рисков составляют содержание так называемого регулирования рисков.

К способам предупреждения и минимизации рисков относят:

* гарантии и поручительства;
* залог;
* страхование кредитов и депозитов;
* выяснение кредитоспособности и платежеспособности заемщика;
* дисконтирование ссуд;
* кредитование на консорциальной основе;
* уменьшение размеров выдаваемых кредитов одному заемщику;
* прочие.

Во всех этих случаях особое значение имеет юридически верное и точное оформление соответствующих документов.

Но если предотвратить риски не удалось полностью, то вступает в силу последний способ их регулирования - возмещение, что включает в себя:

* создание банками общих и специальных резервных фондов;
* списание соответствующих сумм на убытки;
* прекращение начисления процентов по ссуде и др.

Можно выделить наиболее типичные ошибки банков, ведущие к потерям на завершающем этапе управления рисками.

К ним относятся:

* чрезмерная агрессивность кредитной политики (отношение кредитов к активам банка составляет более 65%);
* ухудшение показателей ликвидности в результате манипулирования с расчетами и нормативами;
* отсутствие диверсификации рисков (по отраслям, видам операций);
* плохой портфель клиентов;
* наличие скрытой просроченной задолженности;
* факты неправомерной пролонгации ссуд;
* большой процент бланковых кредитов;
* применение неэффективных методов обеспечения возвратности ссуд;
* неразработанность критериев классификации ссуд;
* отсутствие источников для списания убытков по ссудам;
* большой объем сделок с инсайдерами (учредителями, работниками банка и т.д.).

Рассмотрим, например, управление процентным риском (риском, связанным с колебаниями процентных ставок). Уровень данного риска зависит от:

* динамики процентной ставки;
* изменений структуры активов (включая соотношение величин кредитов и инвестиций, активов с фиксированной и плавающей ставкой), динамики их цены на рынке;
* изменений структуры пассивов (соотношений собственных и заемных средств, срочных и сберегательных депозитов, депозитов до востребования).

Соответственно управление процентным риском состоит из управления активами и пассивами. Управление активами зависит от уровня ликвидности самого банка и портфеля ценных бумаг его клиентов, а также от степени существующей конкуренции, а управление пассивами - от доступности средств для выдачи ссуд.

Чтобы контролировать и управлять уровнем процентного риска, разрабатывается стратегия деятельности банка в зависимости от конкретных ситуаций.

## Кредитоспособность заемщика.

### Кредитоспособность заемщика и способы ее оценки.

Проблема оценки кредитоспособности заемщика банка не относится к числу достаточно разработанных. Прежде всего в уточнении нуждается сам термин «кредитоспособность». Распространенным является такое его определение (способность лица полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам), которое делает его неотличимым от другого термина - «платежеспособность».

Вопросы кредитоспособности были достаточно актуальными и широко освещались еще в экономической литературе дореволюционного периода, а также в трудах экономистов 20-х годов. Последние в целом под кредитоспособностью понимали:

* с точки зрения заемщика - способность к совершению кредитной сделки, возможность своевременного возврата ссуды;
* с точки зрения бака - правильное определение допустимого размера кредита.

При определении кредитоспособности заемщика, как правило, принимали во внимание такие факторы:

* дееспособность и правоспособность заемщика для совершения кредитной сделки;
* его моральный облик, репутация;
* наличие обеспечительного материала ссуды;
* способность заемщика получать доход.

То есть платежеспособность - это способность лица своевременно погасить все виды задолженности. А кредитоспособность - это способность лица своевременно погасить ссудную задолженность. Следовательно, банку достаточно убедиться в кредитоспособности потенциального клиента, не обязательно рассматривая вопрос в более широком аспекте.

Между этими двумя понятиями имеется еще одно различие. Обычную задолженность предприятие должно погашать за счет выручки от реализации своей продукции. что же касается ссудной задолженности, то она, помимо названного имеет еще три источника погашения (правда не всегда надежных):

* выручка от реализации имущества, принятого банком в залог по ссуде;
* гарантии другого банка или другого предприятия;
* страховые возмещения.

Следовательно, банк, грамотно дающий ссуды, может рассчитывать на полное или хотя бы частичное их возмещение даже в том случае, когда заемщик оказывается неплатежеспособным в обычном смысле этого слова.

Строго говоря, для банка имеет значение способность заемщика погасить ссудную задолженность в будущем. Отсюда исходит ограниченность всех применяемых показателей кредитоспособности, поскольку все они обращены в прошлое, так как рассчитываются по данным за истекший период. К тому же это обычно данные об остатках на отчетную дату, а не более точные данные об оборотах за период.

Дополнительные сложности в определении кредитоспособности возникают в связи с существованием таких ее факторов, измерить и оценить значение которых в цифрах невозможно. Это в первую очередь касается морального облика, репутации заемщика, хотя не только их.

Поэтому для обоснованной оценки кредитоспособности помимо информации в цифровых величинах нужна экспертная оценка квалифицированных аналитиков.

В то же время сложность оценки кредитоспособности обуславливает применение разнообразных подходов к такой задаче - в зависимости как от особенностей заемщиков, так и от намерений конкретного банка-кредитора. При этом важно подчеркнуть: различные способы оценки кредитоспособности не исключают, а дополняют друг друга. Это значит, что применять их следует в комплексе.

Существуют следующие способы оценки кредитоспособности:

* на основе системы финансовых коэффициентов;
* на основе анализа денежных потоков;
* на основе анализа делового риска.

Каждый из них взаимно дополняет друг друга. Если анализ делового риска позволяет оценить кредитоспособность клиента в момент совершения сделки только на базе одной ссудной операции и связанного с ней денежного потока, то система финансовых коэффициентов прогнозирует риск с учетом его совокупного долга, сложившихся средних стандартов и тенденций. Анализ денежного потока клиента не только оценивает в целом кредитоспособность клиента, но и показывает на этой основе предельные размеры новых ссуд, а также слабые места управления предприятием, из которых могут вытекать условия кредитования.

### Методы получения информации о заемщике.

Вопрос внесенный в заголовок, относится в условиях современной России к числу сложнейших. Узнать, где, у кого и как возможно найти, а главное, как получить добротную информацию, которая позволяла бы работникам банков принимать квалифицированные решения в ходе кредитного процесса, очень и очень трудно.

источником информации для анализа кредитоспособности предприятий являются баланс и форма № 2 «Отчет о финансовых результатах и их использование».

При рассмотрении отчетности заемщика кредитору необходимо установить: платежеспособен ли он, ликвиден ли его баланс, есть ли (и в каком размере) чистый оборотный капитал, насколько маневренно используются средства, в какой степени он зависит от используемых источников средств, устойчив ли в финансовом отношении, какова перспектива улучшения его финансово-хозяйственной деятельности, доходна ли та область деятельности, которой он занимается. чтобы ответить на этот вопрос, лучше или хуже работало предприятие в отчетный период, необходима динамика соответствующих показателей.

Для ответа на поставленные вопросы указанных двух документов недостаточно. Кроме того, нередко вызывает сомнения достоверность данных, присутствующих в названных отчетных документах предприятий. Именно эти обстоятельства обеспечивают все более широкое поле деятельности, например, для частных информационных агентств и служб ( включая иностранные ), которые предлагают банкам свои соответствующие услуги.

Однако неверно было бы делать основную ставку на указанного рода информационные агентства (о причине см. ниже). Равным образом не решат всех проблем и научно-исследовательские институты. Главная практическая работа по поиску, получению и оценки информации о потенциальных заемщиках лежит и будет лежать на самих банках. И, кстати, многие российские банки уже успели выработать свои подходы к данному виду работы. Тем не менее ситуация в целом остается напряженной.

В настоящее время ни в одной из государственных информационных систем Российской Федерации невозможно найти достоверных и всеобъемлющих баз данных, пригодных для использования в банковской сфере. Структуры государственной статистики потеряли сою организационную целостность, особенно на районном уровне, отчетность перед ними предприятий государственного и негосударственного секторов перестала иметь обязательный характер.

Что касается налоговых инспекций, то у них не хватает квалифицированных специалистов, современной вычислительной техники. Несмотря на то, что налоговые службы располагают наиболее достоверной финансовой информацией, они перегружены текущей контрольно-учетной работой с громадным количеством предприятий частного сектора, и у них не остается времени для создания агрегированных баз данных.

Таким образом, полагаться на государственные структуры при поиске информации о заемщиках невозможно, поскольку госстатистика не располагает достоверными сведениями, а налоговая служба - возможностями, которые позволили бы ей вести поисково-информационную работу одновременно с контрольно-налоговой. Кроме того, действующие в настоящее время инструкции запрещают налоговой инспекции предоставлять какую -либо финансовую информацию по обслуживаемым предприятиям и организациям.

Сейчас активно развиваются частные агентства и службы. Только в Московском регионе насчитывается более 200 организаций подобного профиля. Однако базы данных, которыми они располагают, носят отрывочный характер, не согласуются друг с другом и с государственными системами. Частные службы не располагают и практическим опытом по решению информационно-поисковых задач.

В целом схема сбора и анализа информации о потенциальном клиенте, по которой работает кредитный отдел банка, а в некоторых случаях и служба безопасности банка, состоит из двух основных блоков: это получение от клиента определенных документов, справок, отчетов, заявлений и последующая официальная и неофициальная проверка содержащихся в них фактических сведений.

Сейчас банки требуют от потенциальных клиентов от 9 до 24 различных документов, которые являются официальным основанием для получения кредита. Несмотря на то что не существует официальной процедуры работы с ними и по существу каждый банк по своей собственной схеме собирает эти документы, в целом они должны содержать все необходимые сведения о заемщике: его юридический статус, адреса, банковские реквизиты, отражать текущее и прошлое финансовое состояние, содержать сведения о сделке или проекте, которые планируется кредитовать, намечать пути погашения кредита.

Чтобы не запутаться в этом огромном объеме разнообразной финансовой и экономической информации, рассмотрим основные виды документации, испрашиваемой и проверяемой службами банка.

**Официальный запрос заемщика**, который должен содержать цель кредита, его сумму, предполагаемые сроки использования и погашения кредита, наименование товара , который планируется закупить, сведения о фирме-продавце.

С целью проверки этой информации кредитный отдел банка запрашивает у заемщика проект контракта и обычно связывается по телефону с фирмой-продавцом. Такой путь подходит, когда в качестве продавца выступает крупная фирма. что же касается мелких торговых фирм, то в таких случаях лучше заказывать специальное расследование консультационной или аудиторской фирме. И уже первые данные, полученные в ходе расследования, о том, например что такой торговой фирмы не существует, она имеет другую специализацию или пользуется дурной славой, служат достаточным основанием для прекращения дальнейших переговоров с заемщиком.

**Копии уставных и учредительных документов** заемщика, фамилии должностных лиц, уполномоченных наведение переговоров с банком.

Кредитный отдел банка, как правило, проверяет достоверность учредительных документов, используя личные связи и контакты в Регистрационной палате. Служба безопасности банка выезжает на место, чтобы убедиться в достоверности указанных в документах адресов заемщика, телефонов, поговорить с сотрудниками компании. Служба безопасности может проводить такие операции как официально, так и неофициально, используя вымышленные предлоги или документы.

**Оригиналы официальных отчетных форм**: баланс предприятия, отчет о финансовых результатах и их использовании, приложение к балансу предприятия. Как правило, отчетные формы запрашиваются за последние 2-3 года.

Затем, используя личные связи и контакты в налоговой инспекции, к которой прикреплен заемщик, служба безопасности банка пытается установить достоверность предложенной отчетности(при этом не следует забывать, что такая «контрольная» работа приходит в противоречие с действующими инструкциями налоговой службы). Если проверка заканчивается успешно, то кредитный отдел начинает анализировать документы уже на предмет содержащейся в них финансовой информации. Проблема в том, что, по самой осторожной оценке, официальная бухгалтерская отчетность может искажать величину реальных финансовых ресурсов предприятия, а также величину вложения этих ресурсов (в сторону завышения) на 40-50%. Поэтому следует использовать специальные методики проверки и оценки финансового положения заемщика. К основным принципам таких оценок относятся:

1. Принцип единства оценки: оценивается не сумма стоимостей, а результат взаимодействия различных сторон и составляющих предприятия.
2. Оценка должна основываться на анализе прошлого (3-5 лет) и настоящего.
3. Принцип ориентации на будущее: оценка проводиться на определенную дату, но выявляются изменения, которые могут произойти в будущем.
4. При оценке следует руководствоваться принципом «средних ожиданий», исходить не из максимальных значений и не из минимальных. Это значит, что определяются те и другие, но лишь для того, чтобы определить верхнюю и нижнюю границы риска и средние значения.
5. Принцип достоверного и реального отражения имущества предприятия, который включает в себя следующее:

* отражение основных средств по оценке потребителя за вычетом амортизационных отчислений;
* отражение при оценке активов рыночного курса валюты и изменения цен;
* отражение стоимости ценных бумаг по биржевому курсу;
* применение наименьшей оценки при изменении рыночного курса;
* отражение затрат на приобретение товара без добавленной стоимости.

1. Принцип наилучшего использования имущества предприятия.
2. Принцип четкого ограничения оцениваемого объекта.
3. Учет возможных изменений в налогообложении.
4. Концентрация на самых существенных деталях.
5. Оценка должна базироваться на анализе прогнозов и ситуаций и оценке будущей выгоды.
6. Принцип оценки по использованию аналогичных ситуаций.

Возможно использование рейтингового анализа финансового состояния заемщика, основы которого разработаны в Финансовой академии при Правительстве РФ.

По итогам рейтинга в зависимости от количества набранных балов предприятие может быть отнесено к одному из классов:

* Высший класс - абсолютно устойчивое финансовое состояние.
* Первый класс - устойчивое финансовое состояние, небольшие отклонения от нормы.
* Второй класс - имеются признаки финансовой напряженности, которые могут быть устранены. Кредитование возможно под повышенный процент.
* Третий класс - предприятия повышенного риска.

Кроме рейтингового анализа возможно применение метода аудиторской проверки. Кредитный отдел может потребовать от заемщика предоставить официальное аудиторское заключение.

**Подтверждение заемщиком номеров своих рублевых и валютных счетов** с наименованием банковского учреждения, где они ведутся.

Как правило кредитный отдел направляет официальный запрос в банк заемщика с просьбой официально подтвердить информацию о наличии счетов заемщика. Однако проверка данной информации может также включать в себя посещение банка заемщика сотрудниками службы безопасности банка, проверку места его расположения, регистрационных документов, адресов и телефонов.

Сотрудники кредитного отдела. Используя личные связи и контакты, одновременно с проверкой банка службой безопасности пытаются получить конфиденциальную информацию о финансовом состоянии заемщика. В настоящее время в банковских кругах Москвы циркулирует «черный список» фирм и организаций, которые считаются неблагонадежными с точки зрения возврата выданных им кредитных средств.

Наиболее трудная задача для банка - **получение, проверка и оценка информации о сделке или проекте**, который предполагается кредитовать.

В научной литературе. В кругу российских банкиров -практиков идет дискуссия о том, какие данные должны предоставляться заемщиком. За рубежом банк и гроша не даст бизнесмену, который не умеет обосновать заявки, доказать, что эффективно будет использовать кредит, сможет вернуть его в срок с процентами. До сих пор, к сожалению, наиболее распространенный ответ российских бизнесменов на просьбу оценить предполагаемый рынок сбыта это невразумительное «Рынок сбыта неограничен».

Признаком изменения ситуации в лучшую сторону является то, что кредитные отделы банков стали все чаще и более настойчиво требовать от заемщиков маркетинговые исследования, включающие не только информацию о том, кто, почему, сколько, когда, почем и где будет готов купить данное изделие, но и сведения о возможных конкурентах, их продукции и ее качестве, примерных ценах и условиях продажи.

Детальное изучение представленного потенциальным заемщиком бизнес - плана, проекта или маркетингового исследования возможностей сбыта товара - не единственный метод контроля со стороны кредитного отдела банка. Сотрудники кредитных отделов начинают принимать непосредственное участие в переговорах при заключении кредитуемых банком сделок, а также использовать более прогрессивные методы контроля в виде совместной с заемщиком деятельности или даже долевого участия в акционерном обществе, создаваемом для реализации проекта.

Разумеется, более всего банк волнует проблема гарантий возврата кредита. Для ее решения банк нуждается в информации об источниках погашения кредита и платежных гарантиях в форме, приемлемой для банка (гарантии других банков, страховые полисы, залог).

## Пути обеспечения возвратности ссуд.

### Источники погашения ссуд.

Возврат банковских ссуд означает своевременное и полное погашение заемщиками выданных им ссуд и соответствующих сумм процентов за пользование заемными средствами. Обеспечение возврата кредита - сложная целенаправленная деятельность банка, включающая систему организационных, экономических и правовых мер, составляющих особый механизм, определяющий способы выдачи ссуд, источники, сроки и способы их погашения, документацию, обеспечивающую возврат ссуд.

Источники возврата ссуд подразделяются на первичные и вторичные (дополнительные). Первичным источником является доход заемщика, вторичными (дополнительными) считаются выручка от реализации заложенного имущества, перечисление средств гарантом или страховой организацией.

Порядок использования банком первичных и вторичных источников погашения ссуд различен. Погашение ссуд за счет дохода заемщика регулируется кредитным договором, срочным обязательством или поручением на перечисление соответствующих средств. Погашение осуществляется в день наступления срока платежа или в другой определенный период при наличии средств на расчетном счете клиента. При погашении ссуд наличными клиент в соответствующие сроки вносит деньги в кассу банка. Возможно продление срока погашения ссуды, если клиент ожидает поступлений. Таким образом, механизм погашения ссуды в данном случае представляет собой добровольное выполнение клиентом своих платежных обязательств перед банком, зафиксированных в кредитном договоре.

Погашение ссуды за счет вторичных источников означает включение банком в действие механизма принудительного взыскания причитающегося ему долга. Данный механизм также имеет правовое обеспечение (помимо кредитного договора) в виде договора о залоге, гарантийного письма, договора поручительства, страхового полиса.

Использование дополнительных источников даже при наличии указанных юридических документов требует от банка особых условий и немалого времени. Так, реализация прав по возврату кредита при использовании залога имущества заемщика предполагает обращение в суд или арбитраж, а также требует соблюдения определенных условий по существу залогового права с сторонами как банка, так и заемщика. В результате возникает длительная процедура рассмотрения и удовлетворения иска банка. Использование гарантийных обязательств поручителя для погашения ссуды также требует времени даже при его готовности выполнить это обязательства. Страховая организация возместит ущерб банку от невозврата кредита только после тщательного изучения факторов возникновения кредитного риска и при условии соблюдения условий страхового соглашения.

Учитывая трудоемкость работы с вторичными источниками и длительность процедур включения их в реальный механизм погашения банковской ссуды, основной акцент при решении вопроса о возможности выдачи ссуды следует отводить первичному источнику - доходу. Если возникает серьезное сомнение в реальности использования дохода в качестве основного источника погашения ссуд, в выдаче ссуды лучше отказать. Вторичные источники лишь подкрепляют первичный, но не заменяют его.

В то же время финансово устойчивые предприятия, являющиеся постоянными клиентами банка, могут кредитоваться на доверии.

### Инструменты обеспечения возвратности ссуд.

Как правило, каждый банк использует свои инструменты воздействия на должников, причем рассматривает их в качестве коммерческой тайны. Тем не менее в их действиях обнаруживаются, конечно, и общие закономерности, или правила. Ниже будут показаны основные из таких правил.

1. Банк старается иметь дело с теми, кого он давно знает. Этот и следующие несколько пунктов однозначно свидетельствуют: систему обеспечения возвратности ссуд следует формировать с таким расчетом, чтобы она работала не только после того, как наступил срок возврата кредита, но главным образом до принятия решения о выдаче кредита.

2. Банк ограничивает сроки кредитования. Расчет достаточно прост: чем короче этот срок, тем ниже при прочих равных условиях уровень риска. Сейчас российские банки стремятся ограничить указанный срок 3-6 месяцами.

3. Банк постепенно развивает свои кредитные отношения с клиентами, включая и тех с которыми он уже работает. На малых кредитных суммах можно вполне оценить клиента за несколько месяцев. Оценить его добропорядочность, аккуратность, грамотность. Проследить, с какого рода контрагентами он имеет дело, насколько аккуратен в выплате налогов, в оформлении платежных документов. Убедиться в его грамотности в юридических нюансах.

Для этого он, в частности, организует свою службу экономической безопасности, которая в данном случае работает в упреждающем режиме.

4. Банк по возможности формализует процессы выдачи кредитов. Это предполагает разработку соответствующих процедур, пакетов документов, требуемых от заемщиков, критериев удовлетворения кредитных заявок.

5. Банк добивается, чтобы максимальное число кредитов имело обеспечение в той или иной форме, при этом по возможности широко дифференцируя условия кредитования разных клиентов (в зависимости от обеспечения кредита, надежности клиента, целей, объемов, сроков кредитования и других обстоятельств).

Работу с заемщиками облегчает разработанный в банке пакет документов, которые, например предприятие, обратившееся за кредитом, должно предоставить банку. В их числе устав, свидетельство о регистрации, финансовые документы, документы подтверждающие цель кредитования (проекты, контракты, договоры), источники погашения кредита, эффективность кредитования.

Кредитные заявки рассматриваются с применением специальных методик расчета оборачиваемости и окупаемости средств. Обеспечением кредита может быть ликвидный товар, имущество, валютные денежные средства. Принимается в качестве гарантии и поручительство какого-либо крупного банка. Должна быть разработана форма такого договора поручительства для предприятий, не являющихся клиентами банка, а также для тех, кто обращается за кредитом впервые и не располагает собственным имуществом для его обеспечения.

Банками широко практикуется знакомство с предприятием, осмотр на месте товаров, офисов, складских помещений, торговых залов, проверка наличия товаров и имущества, которые предоставляются в залог.

Целевое использование кредита легче проследить, если одним из условий его предоставления является открытие заемщиком счета в банке.

6. Банк активно воздерживается от принятия в качестве обеспечения своих кредитов неликвидного товара или иного подобного имущества, сомнительных ценных бумаг (непокрытых банковских аккредитивов, неакцептованных векселей и т.п.)

7. Банк страхует выдаваемую ссуду (и, возможно, проценты по ней). При этом предпочтителен трехсторонний договор между банком, заемщиком и страховщиком (либо четырехсторонний, если в сделке участвует и лицо, чьи деньги банк только переводит заемщику).

8. Банк включает в кредитный договор арбитражную оговорку о том, что в случае возникновения спора между участниками он передается на разрешение арбитражному суду.

9. На последних этапах кредитного процесса, когда срок возврата кредита подходит или уже наступил, банк активно использует свою службу экономической безопасности, которая должна действовать жестко, но в рамках законности, доводя дело при необходимости до суда.

10. Ответственный банк аккуратен в оплате своих долгов, пунктуален в возврате взятых им кредитов, не удерживает в своем обороте чужих средств, не препятствует законным проверкам своей деятельности со стороны компетентных органов.

**Заключение.**

После рассмотрения проблемы организации кредитного процесса российских коммерческих банков, следует отметить, что на текущий момент существует несколько основных недостатков, снижающих его эффективность:

* Не проработана основа кредитной деятельности банка - кредитная политика, оказывающая огромное влияние на устойчивость банка и темпы его развития.
* Неэффективная структура подразделений банка, проводящих кредитный процесс.
* Не введена в широкую практику всесторонняя оценка кредитоспособности заемщика, которая должна быть основой для принятия кредитных решений.
* Решения о кредитовании очень часто принимаются не на основе анализа технико-экономического обоснования, финансового состояния и кредитоспособности клиента, а на основе субъективных оценок руководителей и личных связей.
* Очень слабая диверсификация рисков и неэффективное формирование кредитного портфеля - причины низкой устойчивости российских банков.
* Недостаточная эффективность методов обеспечения возвратности ссуд.

Таким образом, для обеспечения российской экономики устойчивой и эффективной кредитной системой, следует в первую очередь создать условия и стимулы перехода на оптимальную организацию кредитного процесса для коммерческих банков.

**Список использованной литературы.**

Анализ деятельности коммерческого банка/Под общ. ред. С.И.Кумок. - М.: Вече, 1994.

Ачкасов А.Н. Активные операции коммерческих банков/Под ред. А.П.Носко. - М.: Консалтбанкир, 1994.

Банковская система России. Настольная книга банкира. В 3-х т. - М.: ДеКА, 1995.

Банковский портфель-3: Кн. менеджера по кредитам. Кн. менеджера по расчетам. Кн. менеджера по фондовым и трастовым операциям. Кн. банк. Бухгалтера и аудитора/Отв. ред. Ю.И.Коробов, Ю.Б.Рубин, В.И.Солдаткин.-М.: Соминтек, 1995.

Банковское дело: Учеб/Под ред. В.И.Колесникова, Л.П.Кроливецкой. - М.: Финансы и статистика, 1995.

Банковское дело: Справ. Пособие/ М.Ю.Бабичев, Ю.А.Бабичева, О.В.Трохова и др.; Под ред. Ю.А.Бабичевой. - М.: Экономика, 1994.

Бухвальд Б. Техника банковского дела: Справ. кн. и руководство к изучению банк. и биржевых операций/Пер. с нем. - М.: ДИС, 1993.

Долан Э.ДЖ., Кэмпбелл К.Д., Кэмпбелл Р.Дж. Деньги, банковское дело и денежно - кредитная политика: Пер. с англ./Под общ. ред. В.В.Лукашевича, М.Б.Ярцева. - СПб., 1994.

Кох Т.У. Управление банком/Пер. с англ.: В 5-ти кн., 6ч. - Уфа: Спектр, 1993.

Маркова О.М. и др. Коммерческие банки и их операции: Учеб. Пособие/О.М.Маркова, Л.С.Сахарова, в.Н.Сидоров. - М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 1995.

Нуайе К. Банки: правила игры: Пер. с фр. - Уфа: Спектр, 1992.

Общая теория денег и кредита: Учебник/Под. ред. проф. Е.Ф. Жукова. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995.

Ширинская Е.Б. Операции коммерческих банков: российский и зарубежный опыт. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 1995.