Содержание

Введение

Глава 1. Управление кредитами в банке.

**1.1 Структура кредитного отдела и банка.**

**1.2 Виды и методы кредитной политики.**

**1.3 Виды кредитов.**

1.4 Виды кредитных рисков.

1.5 Этапы прохождения кредита.

1.5.1 Рассмотрение заявки на получение кредита.

1.5.2 Оценка кредитоспособности заемщика.

1.5.3 Подготовка кредитного договора и его заключение.

1.5.4 Кредитный мониторинг.

Глава 2. Методы использования системного анализа в процессах управления.

**2.1. Предмет и задачи системного анализа.**

**2.2. Задачи системного анализа в управлении кредитами банка.**

Глава 3. Системный анализ управления кредитами.

**3.1. Анализ кредитных задолженностей в 1995 и 1996 годах.**

3.1.1. Анализ задолженностей по срокам.

3.1.2. Анализ задолженностей по отраслям.

3.1.3. По процентным ставкам.

**3.2. Анализ новых выданных кредитов в 1996 году.**

3.2.1. Анализ выданных кредитов по срокам.

3.2.2. Анализ выданных кредитов по отраслям.

3.2.3. Анализ выданных кредитов по процентным ставкам.

Глава 4. Методика создания системы управления кредитами.

**4.1. Цель создания информационной системы управления кредитами.**

**4.2. Информационная система управления кредитами.**

4.2.1. Настройка системы.

4.2.2. Формирование и ведение нормативно-справочной информации.

4.2.3. Ведение картотеки.

4.2.3.1. Добавление записи.

4..2.3.2. Сохранение карточки.

4.2.4. Операции по кредитам.

4.2.4.1. Алгоритм начисления процентов.

4.2.4.2. Алгоритм погашения процентов по выданному кредиту.

4.2.4.3. Алгоритм погашение кредита.

4.2.4.4. Алгоритм расчета отчислений на резерв потенциальных потерь и убытков.

4.2.4.5. Алгоритм изменения процентной ставки.

4.2.4.6. Алгоритм изменения общей суммы кредита.

4.2.5. Отчеты.

Заключение.

Приложения.

Глоссарий.

Используемые источники.

# Введение

С приобретением независимости, Кыргызстан выбрал путь перехода от централизованной плановой экономики к рыночно ориентированной. Экономическая трансформация, также как и политическая, потребовала развития новых организационных структур и нового экономического мышления. Хотя распад Советского Союза явился одним из негативных факторов, повлиявших на экономическое положение страны, основные причины экономического и бюджетного кризиса были структурного и системного характера. Централизованная экономика показала свою нежизнеспособность в смысле эффективности использования ресурсов, в том числе и денежных, а также достижения экономического роста.

В силу объективных обстоятельств Республика столкнулась с рядом экономических трудностей.

Прежде всего это отразилось на инфляции - уровень цен возрос примерно в 350 раз. Разрыв экономических и торговых связей с традиционными партнерами, прекращение финансирования дефицита бюджета явились одними из причин резкого падения уровня производства и кризиса системы управления. Был потерян большой экспортный рынок для специализированной продукции кыргызских предприятий. Цены на импорт, в особенности на топливо, подскочили многократно.

Эти негативные процессы потребовали разработки новых подходов в осуществлении экономических реформ. Самой серьезной проблемой стала проблема финансовая.

Нехватка финансовых средств поступавших из центрального бюджета, которые являлись основным источником поступлений в республиканский бюджет, ухудшение условий торговли, выраженное в потере традиционных рынков и резкое повышение цен на импорт, высокая инфляция, и незнание законов рыночной экономики, - все это обусловило резкое падение уровня производства. Оно коснулось большинства промышленных и сельскохозяйственных предприятий страны, оказавшихся перед угрозой полного закрытия.

Предприятия, в результате крушения прежней торговой и платежной системы и до создания новой, не имели возможность приобретать столь необходимые для поддержания своего производства запасных частей и сырьевые ресурсы.

В этих условиях предприятия вынуждены были искать новые источники финансирования. Реорганизация государственных предприятий в акционерные общества позволило им привлекать средства иностранных инвесторов, заинтересованных лиц и своих работников для своей производственной деятельности. Но очень жесткие требования фондового рынка к листингу предприятий не дает возможности многим из них работать на рынке ценных бумаг в полную мощность.

До недавнего времени финансирование предприятий производились через бывшие государственные банки по целевым правительственным постановлениям, и результаты этих действий наглядно свидетельствуют, что такая практика кредитования зачастую приводит к увеличению не возврата кредитов. При этом в отдельных банках не учитывался тот факт, что установление высоких процентных ставок на кредиты заведомо повышает риск их невозврата. В связи с этим, невозврат кредитов принял обвальный характер и вызвал у банков резкое сокращение доходности по процентам и рост расходов по процентным выплатам. Это в свою очередь привело к убыточности банков.

В 1994 году банки иногда выдавали кредиты при недостаточности капитала, это было обусловлено плохим состоянием информационного обеспечения, из-за чего они часто были не в состоянии точно оценить свое истинное положение и возможность выдачи нового кредита.

Это привело к появлению нереальных активов у банков. При этом банки не создавали резервы для их списания. Банки еще не начинали практику формирования резерва на покрытие возможных потерь по кредитам в зависимости от их квалификации

Существующий финансово-кредитный сектор страдает от своего структурного однообразия: все, что есть в Кыргызстане - это 15 банков, одна расчетно-сберегательная компания, несколько страховых компаний (которые занимаются страхованием кредитов и имущества в небольших размерах, так как они не имеют свободных финансовых ресурсов) и инвестиционные (формально) компании, ломбарды и обменные бюро. Нет ни ипотечных банков, ни лизинговых компаний, ни других финансовых институтов, призванных максимально удовлетворить потребности экономики и населения.

В августе 1996 года Национальным Банком с содействия Азиатского Банка созданы 3 экспериментальных кредитных союза в Араванском, Кадамжайском районах Ошской области и г. Кара-Балта, они призваны кредитовать сельскохозяйственные предприятия и фермерские хозяйства - членов кредитного союза.

В настоящее время в Кыргызстане в общих чертах сформировалась двухуровневая банковская система. На первом уровне - Национальный банк Кыргызской Республики, на втором - коммерческие банки.

Формирование банковской системы осуществлялось как путем преобразования существовавших государственных банков в акционерные, так и путем создания новых коммерческих банков. Переход на новые условия работы потребовал, как от старых банков, так и от вновь созданных коммерческих банков повышения образовательного уровня специалистов, необходимости изучения опыта работы коммерческих банков развитых стран. Поэтому Национальный банк организовал учебу с приглашением специалистов из ведущих западных стран.

Коммерческие банки на ассоциированной основе стали организовывать региональные банковские учебные центры в Алма-Ате, Ташкенте, где также проводят семинары специалисты банковской деятельности. Соучредителями этих учебных центров стали и международные финансовые организации, такие как Всемирный Банк, Европейский Банк Реконструкции и Развития, Ассоциация турецких банков и др. Эти меры позволили в короткий период подготовить специалистов, научить их основам работы в условиях конкуренции. Естественно, неразвитость финансового рынка, пока еще высокий уровень риска, не позволяет коммерческим банкам предоставлять весь перечень услуг, традиционно принятых западными банками.

Тем не менее, банковская деятельность в условиях всеобщего падения производства оказалась высокоприбыльной. Так, доля прибыли полученной банковской сферой по результатам деятельности всего Народного Хозяйства оказалась в 1993 г. - 49.9 %, в 1994 г. - 45.2 %. Столь высокие доходы стали причиной притока иностранных инвестиций в банковскую сферу.

Были созданы банки с привлечением капитала из Великобритании, Германии, Гонконга, Казахстана, России.

Начали открываться кредитные линии международных финансовых организаций для поддержки частного предпринимательства. В частности Европейский Банк Реконструкции и Развития, Центральноазиатского-Американского фонда поддержки предпринимательства. Кредитные линии стали проводиться через коммерческие банки, которые подбирались на тендерной основе. Требования предъявлялись жесткие. Это тоже стало стимулом для совершенствования работы коммерческих банков, повышения ими уровня квалификации своих работников.

Для доведения уровня работы коммерческих банков до международных стандартов, НБКР стал постепенно внедрять требования Международного Базельского Соглашения в области банковской деятельности.

Итогом усилий направленных на совершенствование банковской системы республики становиться формирование одной из составляющих финансового рынка - кредитного рынка.

Коммерческие банки являются учреждениями, берущими на себя риск работы с финансовыми средствами других лиц. Через свои обязательства по вкладам, депозитам и сети филиалов они являются не только основными хранителями денежных накоплений финансового сектора, первичным каналом кредита и инвестиций в экономику, но также оперируют наиболее важной производной экономики - механизмом платежей. Они несут полную ответственность по обязательствам перед клиентами и, естественно, банки могут сконцентрировать большой риск при привлечении и размещении ресурсов. По этой причине банковская система жестко регулируется Национальным банком. Он является главным банком, осуществляющим денежно-кредитную политику. Основными задачами которого являются:

* осуществление денежно-кредитного регулирования;
* обеспечение добросовестной банковской конкуренции;
* надзор за соблюдением банковского законодательства;
* защита интересов вкладчиков и кредиторов;

Национальный банк, как мы видим, контролирует деятельность коммерческих банков на территории Кыргызской республики, в пределах своих полномочий. Он имеет право издавать, к обязательному выполнению банками и другими юридическими и физическими лицами, нормативные акты, а также дает рекомендации банкам по кредитной и процентной политике. Национальный банк разработал целый пакет документов по кредитам, адресованный работникам коммерческих банков и иных кредитных учреждений, ответственным за разработку, претворение в жизнь и регулирование кредитной политики. Так, например, инструкции: «По работе с кредитами», «Об ограничениях кредитования», «О проведении операций с инсайдерами», «О проведении операций с аффилированными компаниями», положение «О классификации кредитов и соответствующих отчислениях в резерв на покрытие потенциальных кредитных, лизинговых потерь и убытков» и др.

**Глава 1.**

## Управление кредитами в банке.

### **1.1 Структура кредитного отдела и банка.**

Структура банка, количество отделов, специализация служб, состав руководства, распределение полномочий и т.д. зависят от многих факторов и определяется экономической целесообразностью. Так, небольшой провинциальный банк имеет иную структуру, чем крупный банк, находящийся в финансовом центре, банк в сельском районе - иную, чем в промышленном, банк с отделениями - иную, чем без отделений. При этом следует учесть, что нет двух банков с одинаковой структурой: банки изменяют набор отделов и комитетов, состав руководящих органов в соответствии с меняющимися условиями работы банка, новыми задачами, рекомендациями экспертов по менеджменту и т.д.

В общей организационной структуре банка можно выделит два типа отделов: отделы, выполняющие линейные функции, и отделы, выполняющие штабные функции.

Линейные отделы непосредственно заняты выполнением операционной работы, например, принятием вкладов, выдачей кредитов, покупкой ценных бумаг и т.д. Термин «линейный» характеризует характер связей этих отделов с высшими эшелонами банка. Линейные функции делегируются с высших этажей иерархии на низшие, что создает непрерывную «цепь команд» или «линию» команд по вертикали, связывающую один уровень с другим.

Штабные отделы занимаются обслуживанием линейных отделов, оказывают им помощь для повышения эффективности их деятельности. Примером могут служит отделы планирования, кадров, юридический, статистики и т.д.

Хотя штабные отделы не должны присваивать себе управленческие функции по отношению к линейным , подобная узурпация часто происходит на практике. Если подобные отношения имеют место, они могут быть причиной внутренних конфликтов, так как руководители линейных и штабных служб могут давать противоречивые указания и рекомендации рядовым работникам банка. Теория менеджмента рекомендует четко разграничивать функции отделов разных типов и всегда иметь в виду, что штабные отделы обладают лишь правом оказывать помощь и давать консультации. Как правило, штабные отделы всегда выделяются в отдельный блок.

Известно несколько принципиальных схем построения банка. Каждая из них адекватна определенному типу кредитного рынка. Так, в условиях локального рынка, ограниченного контингента клиентов, отсутствия активного соперничества конкурирующих учреждений, неразвитости или полного отсутствия филиальной сети наиболее распространена так называемая пирамидальная схема построения банка. Для нее характерна предельная простота вертикальных связей, прямое и непосредственное подчинение отделов высшему руководству банка (рис. 1.1.)

Управление трастовых операций

Управление кассовых и депозитных операций

Президент

Управление ссуд

Управление Инвестиций

Администрация

Управление маркетинга

Отдел

Ревизии

Рис. 1.1. Пирамидальная структура банка

С усилением специализации отдельных операционных звеньев, переходом от оптовых операций с избранной клиентурой к розничному обслуживанию массового контингента потребителей финансовых услуг, расширением района банковской деятельности неизбежно меняется организационная структура банка. Здесь возможно несколько вариантов. Все они, однако, имеют ту общую черту, что все больше полномочий переходит от центральных органов управления к руководителям более низкого ранга, возникают промежуточные звенья между высшим руководством банка и низовыми структурами.

Одна из альтернативных схем, обеспечивающих сосредоточение функций и усиление роли отделений банка, носит название географической структуры (рис.1.2.)

Еще один возможный подход к организации работы банка на большой территории носит название функционального. Здесь управление операциями основано на четком разделении функций аккумуляции ресурсов и способов их использования (рис. 1.3.).

Отделения

Суды

Отделения

Суды

Административный контроль

Административный контроль

Президент

Финансы

Управление Западного региона

Маркетинг

Управление Восточного региона

Рис 1.2 Географическая структура банка

Президент

Вице-президент -

*Ссуд*

Вице- президент -

*Депозитов*

Управление

Управление

Отдел

Отдел

Отдел

Отдел

Управление

Управление

Отдел

Отдел

Отдел

Отдел

Рис. 1. 3 Функциональная структура банка

В рамках своей организационной структуры каждый банк создает отдел или группу отделов, которые отвечают за выдачу и оформление кредитов, анализ ссудного портфеля, контроль за ходом погашения предоставленных кредитов и т.д. В небольших банках процедура выдачи кредитов предельно упрощена; каждый кредитный инспектор обслуживает разные категории заемщиков и выполняет всю работу по оценке кредитоспособности клиента и т.п.

В крупных же банках неизбежна специализация и делегирование функции. За каждым кредитным инспектором закреплен определенный круг клиентов, многие функции выполняются особыми подразделениями «поддержки». К этим функциям относятся:

* ведение кредитного архива (сбор и хранение документов, связанных с выдачей кредитов, ответы на запросы клиента, руководства и других подразделений банка);
* сбор данных о кредитоспособности (контакты с другими финансовыми учреждениями, информационными агентствами, работодателями и т.д.);
* анализ финансового положения клиента (изучение отчетов, балансов, подготовка аналитических таблиц, расчет коэффициентов);
* контроль за качеством и структурой кредитного портфеля (последующая проверка обоснованности удовлетворения кредитных заявок; выявление ненадежных ссуд, разработка мер по устранению критических ситуаций, грозящих непогашением кредитов; подготовка отчетов о состоянии кредитов для руководящих органов банка);
* контроль за ходом погашения кредитов.

На рис. 1.4 изображена «кредитная вертикаль», или схема управления кредитными операциями в небольшом банке. Она достаточно проста: два отдела управляют коммерческими и потребительскими ссудами, причем в их ведении находятся подразделения, контролирующие работу банковских отделений. Имеются также отдел изучения кредитоспособности, где сосредоточены все виды финансового анализа и контроль за состоянием дел заемщиков.

Руководитель Управления по Коммерческим ССудам

Главная контора

Отделения

Отделения

Отдел анализа кредитоспосбности

Отдел анализа Кредитного Портфеля

Руководитель Отдела по

изучению кредитоспособности

Cовет Директоров

Кредитный комитет при Совете Директоров

Президент

Старший Вице-Президент по кредитам

Рис 1.4 Организация кредитной работы в небольшом банке

Руководитель Управления по Потребительским ССудам

Отделения

Отделения

Совет Директоров

Кредитный комитет при Совете Директоров

Президент

Департамент коммерческих ссуд

Комитет по аудиту

Анализ кредитного портфеля

Департамент потребительских

ссуд

Районы

Управление по кредитам в городе

Управление по отраслям

Управление кредитными операциями

Транспорт

Нефть и газ

Обрабатывающая промышленность

Недвижимость

Районы

Отдел изучения кредитоспособности

Отдел по оформлению кредитов

Рис. 1.5 Организация кредитной работы в крупном банке

В крупном банке (рис. 1.5) происходит специализация и сегментация отдельных функций кредитования. При этом отраслевой принцип организации ссудных операций сочетается с географическим. Выделяются две крупные «ветви» кредитных операций. Одна группа отделов, осуществляет выдачу деловых кредитов. Старшие руководители банка возглавляют отделы по кредитованию предприятий различных отраслей, выдаче внешних кредитов, кредитованию клиентуры в городских районах и операции в провинции. Кроме того, есть большой отдел кредитных операций, выполняющий работу по анализу финансового положения клиентов, подготовке всей документации, оформлению ссуд и контролю за их погашением. Вторая «ветвь» организационной структуры контролирует операции по кредитованию потребителей и тесно связана с работой филиальной сети банка. На верхних этажах банковской администрации имеется кредитный комитет, рассматривающий дела о предоставлении крупных ссуд и утверждающий рядовые сделки, комитет по аудиту и подразделения , осуществляющие анализ кредитного портфеля. Стратегию кредитной политики определяет совет директоров банка.

### **1.2 Виды и методы кредитной политики.**

Общеизвестно, что благоразумная банковская практика по предоставлению кредитов включает в себя необходимость наличия кредитной политики банка, которая должна быть оформлена в виде внутренних нормативных документов и утверждена Советом банка. В данных документах должны быть отражены все основные положения касающиеся выдачи кредитов - типы и цели кредитов, задачи кредитной политики банка, разделение ответственности и полномочий работников банка в области кредитования, политика в отношении анализа и классификации кредитного портфеля, а также соответствующих отчислений в резерв, меры, принимаемые в случае возникновения проблемных кредитов и так далее. Каждый банк проводит свою собственную политику в области кредитования, так как они работают в различных условиях. Это могут быть экономические, политические, отраслевые и географические факторы.

Банкам настоятельно рекомендуется разрабатывать всестороннее руководство по кредитной политике с тем, чтобы обеспечить основные направления кредитной политики и определить обязанности и полномочия всех служащих банка, занятых в процессе предоставления кредитов клиентам банка. Такое руководство отражает кредитную философию и стратегию банка по большинству вопросов, связанных с предоставлением кредита.

Не существует определенной , подходящей всем банкам формы такого руководства. Каждый банк должен создать свое собственное **руководство по кредитной политике**, отражая экономические, политические и географические условия, в которых он проводит свою кредитную политику.

В руководстве обычно расписывается :

* правомочия по кредитованию и его методы;
* услуги по ссудам предоставляемые клиентам;
* методы оценки и анализа проекта на кредит;
* составление кредитной документации;
* а, также обязанности кредитного служащего.

Правомочия по кредитованию и его методы. Эта часть руководства по кредитной политике описывает систему и процедуры согласно которым банк обрабатывает и одобряет различные виды кредитных услуг, предоставляемых клиентам. Правомочия по кредитованию определяется количеством и уровнем кредитных служащих, чьи подписи необходимы для утверждения определенного кредита. К процедурам относятся те действия, которые должны быть предприняты кем-то определенным в процессе утверждения кредита. Система утверждения кредита обычно многоступенчата. Уровень на котором каждый кредит будет утверждаться, зависит от совокупного положения клиента и кредитного риска. Например:

1. Индивидуальное правомочие: кредитная услуга, не вызывающая достижения совокупного уровня кредита более 15 000 долларов, может быть утверждена одним кредитным служащим в отделе предоставления кредитов(кроме кредитов, заслуживающих особого внимания).
2. Двойная подпись: кредитная услуга, вызывающая превышение совокупного объема кредита свыше 15 000 долларов, но не более 100 000 долларов, и не вызывающая необычных кредитных рисков, может быть утверждена двумя подписями (например, кредитного служащего и его начальника).
3. Кредитный комитет: кредитная услуга, вызывающая увеличение совокупного объема кредита клиенту свыше 100 000 долларов, должна быть утверждена банковским кредитным комитетом.

Услуги по ссудам предоставляемые клиентам. Банк может производить как все виды кредитования, так и выбрать для себя какие-либо приоритетные виды, сообразуясь со своими возможностями, желаниями и опытом.

Методы оценки и анализа кредитоспособности заемщика. Банк может использовать несколько методов оценки потенциальных заемщиков: финансовые показатели заемщика, финансовые показатели по отрасли. В последнее время разрабатываются методы оценки с помощью разного рода статистических моделей. Выбор методов зависит от размера банка, области кредитования.

Составление кредитной документации. Помимо этого, банк должен детально оговорить порядок кредитования, отразив в своих документах все стадии, начиная с момента подачи заявки на получение кредита. В нормативных документах банка должны приводиться также все виды и формы внутренней отчетности, разработанные банком по работе, связанной с кредитованием. Кроме этого, особенно важно отразить во внутренних документах банка все мероприятия и процедуры, обеспечивающие должный уровень последующего контроля на каждой из нижеприведенных стадий работы с кредитами.

**Картотека кредитной информации.** Картотека кредитной информации является не документом, а внутренней, хронологической и всеобъемлющей регистрацией всех взаимоотношений между банком и клиентом этого банка. Содержание картотеки обычно выходит за рамки чисто кредитных взаимоотношений и затрагивает регистрацию всех видов деятельности между контрагентами (кроме трастовых взаимоотношений). Всеобъемлющая природа такой картотеки необходима для определения рентабельности или рискованности состояния всего комплекса взаимоотношений. Содержание ККИ, помимо всего прочего, должно включать:

* копии всех корреспонденций между клиентом и банком;
* все записи, подготовленные персоналом банка в качестве детального отчета о своих контактах с клиентом;
* копии всех письменных кредитных анализов и утверждений ссуд, подготовленных служащими банка, содержащие подписи утверждавших сотрудников и, в случае отказа на просьбу о ссуде, причины этого отказа;
* копии всех договоров и соглашений, соглашений о ссудах, ограничений получения инвалюты и всей остальной документации, относящейся к взаимоотношениям с клиентом;
* копии анализов прибыльности, относящихся к взаимоотношениям.

### **1.3 Виды кредитов.**

Для того, чтобы говорить об управлении кредитами в банках, надо понять, что же такое кредит и кредитный рынок.

Кредит - это сумма денег, получаемая заемщиком от банка или иного кредитного учреждения на условиях возвратности, платности, срочности и используемая им для своих потребностей оговариваемых в кредитном договоре.

Рынок кредитов - это сфера деятельности банков и других финансовых институтов, которые занимаются выдачей кредитов. Кредиты являются товаром этих организаций, и как любой товар, он приносит прибыль и убытки. Нужно сказать, что кредитные операции являются одними из основополагающих в деятельности банка, и остаются самыми доходными статьями банковского бизнеса, их значение в обеспечении доходности трудно переоценить.

В США, например, в 1990 г. в виде процентов по ссудам коммерческие банки получили 237 млрд. долларов, что составляет 75% всех процентов доходов и 63,6% валовых доходов.

В то же время с качеством кредитного портфеля связаны основные риски, которым подвергается банк в процессе операционной деятельности - риск ликвидности (неспособность банка погасить обязательства перед вкладчиками), кредитный риск (непогашение заемщиком основного долга и процентов по кредиту, риск процентных ставок и т.д.). Плохой подход к анализу условий выдачи кредита, отсутствие контроля за финансовым состоянием заемщика ведет к убыткам банка.

Коммерческие банки предоставляют своим клиентам разнообразные виды кредитов, которые можно разбить по категориям.

Прежде всего по основным группам заемщиков:

* кредит хозяйству;
* кредит населению;
* кредит государственным органам власти.

По назначению (направлению) различают кредит:

* потребительский;
* промышленный;
* торговый;
* сельскохозяйственный;
* инвестиционный;
* бюджетный.

В зависимости от сферы функционирования банковские кредиты предоставляемые предприятиям всех отраслей хозяйства(т.е. хозяйствующим субъектам), могут быть двух видов:

* кредитование основных средств (участвующие в расширенном воспроизводстве основных фондов);
* кредитование текущих активов (участвующие в организации оборотных фондов),

которые могут направляться в:

* сферу производства;
* сферу обращения.

По срокам пользования кредиты бывают:

* до востребования ;
* срочные (со сроком).

Последние в свою очередь подразделяются на:

* краткосрочные (до 1 года);
* среднесрочные (от 1 до 5 лет);
* долгосрочные (свыше 5 лет).

Как правило, кредиты, формирующие оборотные фонды, являются краткосрочными, а ссуды, участвующие в расширенном воспроизводстве основных фондов, относятся к среднесрочным и долгосрочным кредитам.

По размерам кредиты различают кредиты:

* крупные;
* средние;
* мелкие.

По обеспечению:

* необеспеченные (бланковые);
* обеспеченные
* залоговые;
* гарантированные;
* застрахованные.

По способу выдачи банковские ссуды можно разграничить на ссуды компенсационные и платежные.

В первом случае, кредит направляется на расчетный счет заемщика для возмещения последнему его собственных средств, вложенных либо в товарно-материальные ценности, либо в затраты.

Во втором случае, банковская ссуда направляется непосредственно на оплату расчетно-денежных документов, предъявленных заемщику к оплате по кредитуемым мероприятиям.

По методам гашения различают банковские ссуды, погашаемые в рассрочку (частями, долями), и ссуды погашаемые единовременно (на одну определенную дату).

Банковские системы в различных странах имеют разные виды кредитов, иногда с уникальными сроками и условиями. В основном, однако, структура кредитов, включая требования по обслуживанию долга - частоту и сроки платежей по процентам и погасительных - устанавливается везде одинаково. У банка имеется «корзина» видов кредита из которых клиент может выбирать в пределах кредитоспособности и с одобрения сотрудника банка по кредитам.

«Корзина продуктов» различных видов кредитов не считается неизменной в течении периода времени, но развивается так же, как и живой организм: она приспосабливается к изменениям в кредитных потребностях, экономических условиях, и в общем финансовом окружение. Изменение предложения кредитов может быть вызвано динамической структурой конкуренции вызванной как внутренними так и внешними источниками. С этим связано постепенное совершенствование финансовых рынков, особенно в развивающихся странах.

Кредитные услуги, как было перечислено в начале главы, можно по разному классифицировать. Они, как было уже указано, могут быть разбиты на следующие 2 группы по сферам функционирования:

Кредитование текущих активов

* Сезонные кредиты
* револьверная кредитная линия
* аккредетив стенд-бай

Кредитование основных средств

* Срочные кредиты
* Строительные кредиты
* Кредиты под недвижимость
* Проектные кредиты
* Лизинговое финансирование

Кредиты

Кредитование текущих активов:

1. Сезонные кредиты, например, краткосрочные кредиты фермам под семена, удобрения , пестициды и т.д.; кредиты туристическому сектору (летний, зимний спорт). Кредиты в основном краткосрочные с одним платежом со специальным сроком 30-180 дней. Чтобы показать сезонность данного кредита , заемщик обычно должен воздержаться от сезонного кредита в течение определенного периода времени, например, 30 дней, по крайней мере, раз в год.
2. Иногда потребности в кредите изменяются в течении года в зависимости от длительности проекта (например, кредиты под строительство). Это может финансироваться револьверной кредитной линией, с периодическими платежами, но кредит не погашаются, пока проект не завершен, в это время кредитная линия может быть превращена в долгосрочную задолженность с погашением несколькими платежами.
3. Аккредитив «стенд-бай» не всегда ограничивается кредитованием текущих активов, но обычно имеет краткосрочный характер и представляет собой обязательство банка заплатить третьей стороне по поручению клиента. Обычно действует в течении одного года.

Кредитование основных средств. Это обычно кредиты на срок более года, что отражает ожидания о периоде использования активов.

1. Срочные кредиты - представляют собой широкую категорию кредитов под объекты, отличные от кредитования недвижимости, а также отдельно стоящих проектов, таких, как разработка и эксплуатация природных ресурсов (месторождений, нефтяных и газовых скважин и т.д.).условия погашения обычно включают периодические платежи, связанные с предполагаемым денежным потокам клиента и полная выплата ожидается не позднее истечения срока использования актива. Активы часто используются как гарантия кредита.
2. Строительные кредиты, предоставленные для финансирования строительства коммерческих, промышленных или жилищных объектов, часто имеют форму револьверных обязательств, позволяющих заемщику установить время и суммы использования кредита. Погашение может быть в различных вариантах, в зависимости от ожидаемого потока платежей.
3. Кредиты под недвижимость предоставляются департаментом недвижимости банка для финансирования существующей коммерческой или жилищной недвижимости на основе обеспечения. Высокоспециализированная форма кредитования обычно требующая наличия стабильного, долгосрочного привлечения фондов, поэтому есть не во всех коммерческих банках.
4. Проектные кредиты также являются высокоспециализированными кредитами, часто требующими значительных знаний сотрудника или у нанятых консультантов. Часто финансируется на «исключительной» основе: качество этих кредитов в значительной степени основано на прогнозах потоков платежей, полученных от завершенного проекта. Примеры: финансирование разработки месторождений металлов и угля, нефтяных и газовых скважин, электростанций и т.д. Соображения принимаемые при кредитовании: техническая репутация заемщика, качество разработки проекта и системы маркетинга. Доступность гарантий и т.д. Проектные кредиты часто организуются также, как и строительные кредиты.
5. Лизинговое финансирование - высокоспециализированная форма кредитования, часто со значительными последствиями для ликвидности и налогообложения арендатора. Лизинговое финансирование относится в основном к средне и долгосрочным активам, например, автомобилям и грузовикам, машинам и оборудованию, железнодорожному составу, самолетам , кораблям и т.д. при лизинговом финансировании арендодатель - в данном случае банк, но часто небанковский финансовый посредник, является законным хозяином актива, арендуемого клиентом. В зависимости от вида аренды, у арендатора может быть право в конце срока действия соглашения приобрести данный актив. Юридические вопросы имеют высокое значение. Документация оформляется в виде средне- или долгосрочного арендного соглашения, требующего ежеквартальных или ежемесячных платежей.

Коммерческие банки по своей природе являются краткосрочными кредиторами. Причиной этого является то, что они ограничены в формировании корзины продуктов источниками финансирования, которые представляют собой значительные краткосрочные депозиты с высокой степенью ликвидности и, следовательно с неопределенной доступностью в будущем (и неопределенной ценой). Для ограничения риска в определенных пределах, банку приходится сконцентрироваться на краткосрочных кредитах. Западные банки научились довольно успешно - иногда за большую цену или даже используя аренду - преодолевать эти ограничения, либо расширяя источники финансирования, либо придавая долгосрочным кредитам характеристики краткосрочных.

#### 1.4 Виды кредитных рисков.

Концепция риска, как и его существование, стара как мир. Риск всепроникающ, он окружает нас день и ночь; он является сложной неразрешимой, перманентной и неизбежной частью нашей жизни. Человек от природы стремиться избегать риска. Если мы не можем контролировать риск, то обычно предпочитаем избежать его. Причина: неуверенность часто ведет к разного рода потерям.

Вынужденные признать наличие риска в нашей жизни, мы желаем свести к минимуму степень риска, которому мы подвержены в результате наших действий. Также, мы хотим иметь возможность выбора наименее рискованной из двух и более альтернатив. Или мы хотим соотнести риск какого-либо события или рискованность предприятия с возможными выгодами, т.е. мы хотим выбрать оптимальное соотношение риска и выгоды какого-либо предприятия.

Финансовый риск охватывает обширную область риска, связанного с принятием финансовых решений. Как таковой он включает концепцию кредитного риска, также как и другие виды риска. Они включают в себя процентные риски, отраслевые риски, страновые риски, валютные риски и т.д. Эти различные категории рисков являются чрезвычайно взаимосвязанными, и изменения в одном из них вызывают изменения в другом или других рисках.

Кредитный риск или риск невозврата долга может быть определен как неуверенность кредитора в том, что должник будет в состоянии и будет намереваться выполнить свои обязательства в соответствии со сроками и условиями кредитного соглашения.

Это состояние может быть вызвано:

1. неспособностью должника создать адекватный будущий денежный поток в связи с непредвиденными неблагоприятными изменениями в деловом, экономическом и(или) политическом окружении, в котором оперирует заемщик;
2. неуверенностью в будущей стоимости и качестве (ликвидности и возможности продажи на рынке) залога под кредит;
3. трещинами в деловой репутации заемщика.

Фирмы не функционируют полностью независимо или в вакууме. Их деятельность не является целиком результатом их собственных возможностей управления, а определяется рядом внешних факторов (экономических, политических, социальных и т.д.). Для того, чтобы отделить риски, связанные исключительно с управлением заемщика, от внешних факторов, определяются элементы риска, особо связанные с отраслью заемщика. Знание и понимание отраслевых рисков значительно помогает нам в оценке риска, связанного с индивидуальным заемщиком.

Отраслевой риск напрямую связан со степенью изменчивости в деятельности отрасли в экономическом и финансовом плане, в абсолютном смысле и по сравнению с другими отраслями. Чем больше изменчивость отрасли, тем больше степень риска. Вопросы, которые нужно учитывать, включают:

1. Деятельность альтернативных отраслей за данный период времени. Имеются ли значительные расхождения между отраслями и какие показывают наименьшее и наибольшее отклонение?
2. Продолжают ли успешно действовать отрасли, хорошо действовавшие в прошлом - по сравнению с экономикой в целом.
3. Существует ли постоянство результатов внутри отрасли? Другими словами, добивались ли фирмы в одной отрасли одинаковых результатов за один и тот же период времени или имеется широкое расхождение в результатах?

Внутриотраслевая среда конкуренции является дополнительным источником информации о силе и жизнеспособности фирм в данной отрасли по отношению к фирмам в других отраслях и является, следовательно, показателем риска. Характеристики данной среды включают:

* степень ожесточенности ценовой и неценовой конкуренции;
* легкость или сложность вхождения в отрасль(а иногда и выхода);
* существование или нехватка близких и конкурентоспособных по цене заменителей;
* рыночная сила покупателей;
* рыночная мощь поставщиков;
* политическое и социальное окружение.

Процентный риск, как и все другие виды риска, обусловлен неопределенностью. В данном случае неопределенность связана с будущим направлением движения и уровнем процентных ставок. Процентный риск как таковой затрагивает и кредиторов и дебиторов. Процентным риском как, и другими видами риска, можно управлять, или минимизировать его. Это могут делать как должники, так и кредиторы, то есть пользователи кредита и лица его предоставляющие. Процентный риск можно определить как изменчивость доходов или цен финансовых активов, которая вызвана изменением уровня процентных ставок. Для коммерческих банков, большинство активов которых существует в форме ссуд, определение может быть изменено. Процентный риск - это риск того, что средняя стоимость привлеченных средств банка, то есть депозитов и взятых взаймы денег, связанная с предоставлением кредита, может обогнать в течении срока действия кредита среднюю процентную ставку по кредитам.

Может ли банк полностью нейтрализовать процентный риск в своей деятельности по предоставлению кредитов? Теоретически, да, если изменения в доходах от активов можно полностью сбалансировать, как по срокам, так и по размеру, с изменениями в издержках привлечения фондов. В действительности, однако, невозможно балансировать все кредиты в любое время, и банки могут быть не всегда заинтересованными в проведении такой политики. Короче говоря банки постоянно подвергаются процентному риску.

#### 1.5 Этапы прохождения кредита.

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

Предварительный анализ рынка и разработка стратегии кредитных операций.

Рассмотрение заявки на получение кредита и беседа с заемщиком.

Оценка кредитоспособности заемщика и риска, связанного с выдачей ссуды.

Подготовка кредитного договора (структурирование ссуды) и его заключение.

Контроль за выполнением условий договора и погашение кредита

##### **1.5.1 Рассмотрение заявки на получение кредита.**

Клиент, обращающийся в банк за получением кредита, должен представить заявку, где содержатся исходные сведения о требуемой ссуде: цель, размер кредита, вид и срок ссуды, предполагаемое обеспечение. К заявке должны быть приложены документы и финансовые отчеты, служащие обоснованием просьбы о предоставлении ссуды и объясняющие причины обращения в банк. Эти документы - необходимая часть заявки. Их тщательный анализ проводится на последующих этапах, после того как представитель банка проведет предварительное интервью с заявителем и сделает вывод о перспективности сделки.

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

1. *Финансовый отчет*, включающий баланс банка и счет прибылей и убытков за последние 3 года. Баланс составляется на дату (конец года) и показывает структуру активов, обязательств и капитала компании. Отчет о прибылях и убытках охватывает годичный период и дает подробные сведения о доходах и расходах компании, чистой прибыли, распределении ее (отчисления в резервы, выплата дивидендов и т.д.).
2. *Отчет о движении кассовых поступлений* (cash flow statement) основан на сопоставлении балансов компании на две даты и позволяет определить изменения различных статей и движение фондов. Отчет дает картину использования ресурсов, времени высвобождения фондов и образование дефицита кассовых поступлений и т.д.
3. *Внутренние финансовые отчеты* характеризуют более детально финансовое положение компании, изменение ее потребности в ресурсах в течении года (поквартально, помесячно) .
4. *Внутренние управленческие отчеты.* Составление баланса требует много времени. Банку могут потребоваться данные оперативного учета, которые содержаться в записках и отчетах, подготовленных для руководств компании. Эти документы касаются операций и инвестиций, изменения кредиторской и дебиторской задолженности, продаж, величины запасов и т.д.
5. *Прогноз финансирования.* Прогноз содержит оценки будущих продаж, расходов, издержек на производство продукции, дебиторской задолженности, оборачиваемости запасов, потребности в денежной наличности, капиталовложениях и т.д. Есть два вида прогноза: оценочный баланс и кассовый бюджет. Первый включает прогнозный вариант балансовых счетов и счет прибылей и убытков на будущий период, второй прогнозирует поступление и расходование денежной наличности (по неделям, месяцам, кварталам).
6. *Налоговые декларации.* Это важный источник дополнительной информации. Там могут содержаться сведения, не включенные в другие документы. Кроме того, они могут характеризовать заемщика, если будет обнаружено, что он уклоняется от уплаты налогов с части прибыли.
7. *Бизнес-планы.* Многие кредитные заявки связаны с финансированием начинающих предприятий, которые еще не имеют финансовых отчетов и другой документации. В этом случае представляется подробный бизнес-план, который должен содержать сведения о целях проекта, методах ведения операций и т.д. В частности, документ должен включать:

Бизнес-план должен быть результатом процесса стратегического планирования. Он становится путеводителем, которым должна руководствоваться компания для того, чтобы достичь свои цели. Он не должен быть документом, который по завершении откладывается в сторону до следующего года. Управляющие должны постоянно вносить результаты своей работы в план и делать необходимые исправления по необходимости для того, чтобы осуществить свои задачи, как долгосрочные, так и краткосрочные.

Рабочее резюме - это наиболее важная часть плана, потому что в ней описывается хозяйственная деятельность, управление ею, ключевые финансовые прогнозы и, самое важное, требуемое финансирование. Для банкира важно узнать из рабочего резюме, подходят ли цели предприятия стратегическим целям банка, ее приоритетным областям кредитования на этот период.

Общая характеристика компании - здесь можно узнать, когда компания была учреждена, и ее развитие до настоящего времени, форма организации (акционерное общество, товарищество и т. д.), продукция или услуги компании и их уровень и, наконец, история финансирования компании первоначальными и существующими акционерами, внешними инвесторами, если таковые имеются, и выручка, удержанная в предприятии (нераспределенная прибыль за прошлые годы), а не выплаченная в форме дивидендов или премиальных. История собственности компании имеет важное значение. Несомненно, государственный пакет акций, если такой имеется, должен быть раскрыт. Если этот пакет составляет более 50%, то шанса осуществления инвестиции внешним владельцем акций фактически не существует. Если он может быть сокращен до примерно 25% посредством изменения структуры капитала компании тогда кредитор не будет рассматривать это как барьер для инвестирования в компанию. Если показатели прошлой деятельности не являются достоверным индикатором будущих потенциальных возможностей, тогда это требует объяснения. Это очень важно в Центральной Азии, где предшествующая деятельность осуществлялась при централизованном планировании до 1992 года и не может обоснованно сравниваться с текущей или будущей экономической ситуацией.

Продукция и услуги - ознакомление с данным разделом помогает узнать, что производит, продает либо предоставляет компания своим заказчикам или клиентам, и что она планирует на будущее. Желательно чтобы в этом разделе были представлены диаграммы в приложении, а также чтобы клиент указал особые преимущества изделий, либо услуг компании. Также важно, чтобы составитель плана указал вклад компании, в том числе процент дохода, в исследования и разработки.

Анализ рынка - здесь компания должна описать свой существующий рынок и будущие возможности. Вполне понятно, что кредиторы не особо заинтересованы в компании, которая почивает на своих лаврах и не обдумывает свое будущее. Изучение сегментов рынка и того, каким образом компания будет торговать на них, обязательно. Если компания осуществляет всю свою торговлю на отечественном рынке, существует ли возможность международной торговли? Является ли рынок циклическим либо сезонным?

В данном разделе должно содержаться описание отрасли, ее объемов в данное время и прогнозируемого роста, основных форм использования в коммерческих целях и основных клиентов. В нем также должна обсуждаться сегментация: каковы целевые рынки, местонахождение, каковы их размеры в данное время и прогнозируемые темпы роста, важные характеристики изделий, покупательская структура клиентов и все особые характеристики. Компания может попасть в ловушку, когда она не может определить точно сегменты рынка, надеяться проникнуть в которые у нее есть основания.

Компании должны быть реалистичны - указывать конкурентов, их сильные и слабые стороны против компании. Если у компании есть убежище на рынке (небольшая часть рынка, где в настоящее время мало конкуренции), они должны указать это. А также желательно чтобы были указаны: Какие барьеры существуют? Сколько времени это займет? Сколько у компании есть времени на освоение новой продукции? Существуют ли юридические ограничения у конкурентов, вступающих на ваш рынок, такие как патенты или товарные знаки?

План маркетинга - Каким образом компания вознаграждает своих торговых агентов? Существуют ли дополнительные поощрительные вознаграждения? Есть ли скидки на закупки в большом объеме либо в определенные времена года? Каковы торгово-распределительные сети? Могут ли они быть подвергнуты риску? Какова стратегия ценообразования, и каким образом ее цены будут сопоставляться с другими на рынке? Каким образом компания осведомит рынок о своих изделиях или услугах? Во сколько это обойдется?

План производства - в данной части плана должны кратко излагаться характер, уровень и размеры производственных мощностей и базы компании. Отвечают ли они требованиям? Планируется ли расширение? Компания, как правило, успешно мобилизует капитал из внешних источников, потому что инвестор осознает рост. Рост подразумевает дополнительные мощности либо расширение существующих мощностей кроме случаев, когда существующие мощности используются в недостаточной степени, что может стать вскоре плюсом. Здесь необходимо указать, является ли оборудование собственностью или арендуется, и если арендуется, каков срок аренды. Также важно состояние производственных мощностей. Устаревшее ли это промышленное предприятие, которому также нужна будет значительная инвестиция? Либо современное, не требующее фактически никаких дополнительных инвестиций? Любое промышленное предприятие должно соблюдать существующие правила, установленные государством, в отношении безопасности и окружающей среды. Если это не имеет места, то опять-таки существует большая вероятность того, что в скором времени потребуется дополнительные затраты. С эксплуатационной точки зрения компания должна обсудить свои источники поставок и альтернативные источники поставок, если есть необходимость.

Управление - очень важное значение имеет структура компании и руководящие органы. Подробные резюме управляющих должны быть частью плана. Нужно включить сведения об отраслевых достижениях, премиях, патентах, авторских правах. Если есть необходимость в новых управляющих, нужно заменить существующих работников либо расширить штат в зависимости от обстоятельств.

Также нужно включить описание рабочей силы, разбитой по уровню квалификации, возрасту, текучести (лояльности) и наличию дополнительных рабочих по роду работы, если они потребуются в будущем.

Финансовый план - вполне понятно, что это важный раздел плана. Важными вопросами является следующее: верна ли форма? Подготовлен ли он надлежащим образом? Касается ли он сути: сколько требуется денег? Когда? И каков доход инвестора? Каков срок погашения? Каковы возможные пути выхода для инвесторов? План должен включать как минимум следующее: текущие финансовые отчеты, сведения о финансовой деятельности за последние три года и прогнозируемой финансовой деятельности на следующие три-пять лет, в том числе прогнозы потока денежных средств. Все допущенные предположения должны быть ясно изложены в примечаниях.

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

В ходе беседы интервьюеру не следует стремиться выяснить все аспекты работы компании; он должен сконцентрировать внимание на ключевых, базовых вопросах, представляющий наибольший интерес для банка. Рекомендуется распределить вопросы по 4 -5 группам:

1. *Сведения о клиенте и его компании :*
   1. является ли фирма единоличным предприятием, товариществом или корпорацией;
   2. как давно учреждена компания;
   3. какова ее продукция;
   4. кто владельцы, сколько акций они имеют;
   5. каков опыт и квалификация менеджеров;
   6. прибыльна ли компания;
   7. кто основные поставщики и покупатели;
   8. на каких условиях продается продукт.
2. *Вопросы по поводу просьбы о кредите:*
   1. какую сумму денег компания намерена получить у банка;
   2. как рассчитана эта сумма;
   3. достаточно ли аккуратно составлен прогноз финансовых потребностей;
   4. учитывают ли условия, на которых клиент хочет получить заем, срок службы активов, финансируемых с помощью займа;
   5. учитывают ли условия займа способность клиента погасить кредит в срок.
3. *Вопросы связанные с погашением кредита:*
   1. как клиент предполагает погашать кредит;
   2. сколько денежной наличности компания получает в ходе операционного цикла;
   3. имеется ли у клиента специальный источник погашения кредита;
   4. есть ли лица, готовые дат гарантию и каково их финансовое положение.
4. *Вопросы по поводу обеспечения займа:*
   1. какое обеспечение будет передано в залог;
   2. кто владелец обеспечения;
   3. где складировано обеспечение;
   4. находится оно под контролем клиента и может ли быть, что требуется чье-либо особое разрешение , чтобы продать обеспечение;
   5. как была произведена оценка имущества, предлагаемое в качестве обеспечения;
   6. подвержено ли обеспечение порче;
   7. каковы издержки по хранению обеспечения.
5. *Вопросы о связях клиента с другими банками:*
   1. какие банки используются в настоящее время клиентом;
   2. обращался ли он к другим банкам за ссудой;
   3. почему клиент пришел в этот банк;
   4. имеются ли непогашенные займы и каков их характер.

При получении заявки на кредит, банк должен изучить не только разные аспекты кредитной сделки, но и дать оценку персональных качеств заемщика, будь то частное лицо или руководитель фирмы. Оценивая личность клиента банк сосредотачивает внимание на следующих моментах:

* порядочность и честность;
* профессиональные способности;
* возраст и состояние здоровья;
* наличие преемника (на случай заболевания или смерти);
* материальная обеспеченность.

*Порядочность и честность.* Это ключевые качества клиента, имеющие для банка первостепенное значение. Банк не должен предоставлять кредит лицу (или компании), если это лицо (или руководство фирмы) не заслуживает доверия, т.е. если имеются признаки, что заемщик не будет скурпулезно придерживаться условий кредитного соглашений. Честный клиент приложит максимум усилий, чтобы погасить взятые обязательства, в каком бы трудном положении он не оказался. Ненадежный клиент будет погашать долги банку, если у него имеются свободные денежные средства. Когда же возникают трудности, он прекращает выплату задолженности и отодвигает банк в конец очереди.

При решении вопроса о ссуде для банка существенно, имеет ли он дело со своим прежним клиентом, для которого он открыл счет и который уже раньше получал ссуду в этом банке, или это же незнакомый человек, впервые обратившийся в банк. Если клиент уже получал ссуду и у банка не было к нему претензий , это существенно повысит его шансы на получение нового кредита. Если он не пользовался кредитом, но имеет депозитный счет в банке, то наличие солидного остатка на счете и регулярный перевод сумм на этот счет также может свидетельствовать о его высокой платежеспособности. При первом обращении клиента банк должен провести тщательное обследование состояния дел заемщика и использовать максимум возможной информации о его личных качествах и материальном положении.

*Профессиональные способности* *будущего заемщика* особенно важны, если речь идет о руководителе фирмы, желающем получить ссуду на деловые цели. Эти способности связаны с его умением управлять предприятием, ориентироваться на рынке и обеспечивать прибыльность фирмы.

Компетенция руководителя складывается из нескольких качеств:

* наличие солидной профессиональной подготовки в избранной сфере коммерческой деятельности;
* организаторские качества;
* способность принимать обоснованные решения;
* умение обращаться с людьми, с подчиненными;
* знание работы всех участков своего предприятия, а также других предприятия отрасли.

*Возраст и состояние здоровья клиента.* Если заемщик молод и не имеет достаточного опыта в коммерческой деятельности, выдача ему крупной ссуды связана с повышенным риском. То же относится к пожилым людям, работоспособность которых снижена из-за возраста или тяжелой болезни. В последнем случае важно знать, имеется ли преемник, который сможет принять на себя обязательства по займу в случае ухода от дел или смерти клиента. Эти факторы необходимо учитывать не только в случае персонального займа, но и при переговорах с руководством фирмы: банк должен быть уверен, что у престарелого главы фирмы есть заместитель, готовый взять на себя управление делами.

*Материальный аспект* платежеспособности характеризует способность клиента погасить долг за счет собственных средств. Если речь идет о персональном займе. Банк попытается оценить размер личного имущества клиента; при деловой ссуде, помимо личного состояния руководителя фирмы и его компаньонов, банк будет тщательнейшим образом анализировать финансовое положение фирмы на основе ее баланса и сопутствующих документов.

Личное богатство заемщика складывается из недвижимого и движимого имущества. Наличие солидной недвижимости является благоприятным фактором для получения ссуды. При этом банкира интересует в первую очередь не номинальная стоимость недвижимости, а ее реальная ценность, ибо продажа недвижимости в случае банкротства часто представляет собой непростую задачу. Для оценки имущества банкир может прибегнуть к экспертизе специалиста.

Движимое имущество может включать вклады (срочные) клиента, ценные бумаги, благородные металлы, драгоценности, картины и т.д. Это имущество тоже нуждается в тщательной оценке.

Оценка материального положения фирмы (юридического лица) предполагает тщательное обследование ее финансового состояния за несколько лет и получение дополнительной информации о ее деятельности. При этом банк особенно внимательно следит за тем, имеет ли фирма обязательства перед другими кредитными учреждениями, например, если здания, которыми владеет фирма, уже заложены, это серьезно подрывает ее платежеспособность.

##### **1.5.2 Оценка кредитоспособности заемщика.**

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

При анализе кредитоспособности используются разные источники информации:

* материалы, полученные непосредственно от клиента;
* материалы о клиенте, имеющиеся в архиве банка;
* сведения сообщаемые теми, кто имел деловые контакты с клиентом (отчеты о кредитоспособности, отраслевые аналитические исследования, справочники по инвестициям и т.п.).

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

При оценке кредитоспособности заемщика используются финансовые показатели основанные на информации предоставленные заемщиком, и взятые из баланса и отчета о прибылях и убытках. Использование финансовых показателей основывается на признании того, что исключительное использование качественной информации не облегчает структурный и объективный процесс принятия решений и числа сами по себе представляют небольшую ценность. Анализ финансовых показателей требует наличия надежной, постоянно обновляемой финансовой информации. Вкратце, анализ показателей является крайне важным инструментом управления.

1. Показатель финансовой ликвидности:

Текущие активы

Текущие пассивы

Отражает способность фирмы погашать свои текущие обязательства, вести свои краткосрочные операции. Для промышленных предприятий текущее соотношение 1,2 и выше считается отражающим хорошее состояние ликвидности.

1. Долгосрочная задолженность к капиталу:

Общая долгосрочная задолженность

Обыкновенные и привилегированные акции

1. Долгосрочная задолженность к акционерному капиталу:

Общая долгосрочная задолженность

Обыкновенные акции

2 и 3 - показывает насколько заемщик обеспечил себя "финансовым рычагом" для проведения своих операций, т.е. насколько он использовал средства внешних заимствований по сравнению со средствами, которые он изыскал сам.

1. Предналоговое покрытие процентов:

Прибыль до выплаты процентов и налогов

Расходы на выплату процентов по долгам

1. Отношение денежного потока к долгосрочной задолженности :

Прибыль после уплаты налогов + амортизация - дивиденды

Долгосрочная задолженность

4 и 5 - примеры показателей покрытия, показывающие, насколько прибыль фирмы и способность зарабатывать деньги покрывает долг фирмы или обязательства по обслуживанию долга.

1. Долгосрочная задолженность к нетто-основным средствам:

Долгосрочная задолженность

Нетто основные средства

Показывает насколько амортизированное оборудование и имущество фирмы финансируются за счет долгосрочной задолженности. Желательное соотношение не более 1.

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

Отдел кредитоспособности может также обратиться к специализированным кредитным агентствам и получить у них отчет о финансовом положении предприятия или физического лица (в случае персональной ссуды). Отчет содержит сведения об истории компании, ее операциях, рынках продукции, филиалах, регулярности оплаты счетов, размерах задолженности и т.д.

Но наибольшей популярностью среди внешних источников информации пользуются запросы у других банков, обслуживающих данного клиента, и у его торговых партнеров. Эти сведения особенно ценны, так как они основаны на прошлом опыте прямого общения с данной компанией.

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

##### **1.5.3 Подготовка кредитного договора и его заключение.**

В случае благоприятного заключения банк приступает к разработке условий кредитного договора. Этот этап называется структурированием ссуды. В процессе структурирования банк определяет основные характеристики ссуды:

* вид кредита;
* сумму;
* срок;
* способ погашения;
* обеспечение;
* цену кредита;
* прочие условия.

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

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

Первый шаг, которые должен сделать кредитный инспектор, разрабатывая условия будущей ссуды, - определить вид кредита. Это зависит от цели кредита, характера операций, для финансирования которых берется ссуда, возможности и источников погашения кредита. Мы уже говорили, что коммерческие ссуды могут быть использованы для финансирования оборотного капитала и для финансирования основных фондов компаний. Средства для погашения ссуды в этих случаях аккумулируются по-разному.

Банк предлагает клиенту тот вид кредита и те условия погашения, которые в наибольшей степени отвечают характеру сделки, лежащей в основании займа.

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

При определении ставки по кредиту должны учитывать различные факторы: стоимость для банка привлеченных средств ( депозитов и недепозитных источников); надежность заемщика и степень риска, связанная со ссудой; расходы по оформлению и контролю за погашением кредита; характер отношений между банком и заемщиком и ряд других моментов.

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

Кредитный инспектор должен представить клиенту предложения по условиям будущего кредита - процентной ставке, комиссии за открытие кредита, обеспечению и т.д. Его предложения могут существенно отличаться от тех условий , которые содержались в заявке клиента. Например, заемщик просил выдать ему среднесрочную ссуду сроком на 5 лет по фиксированной ставке, на 1,5 % превышающей базовую, банк же, проведя полное обследование, предлагает ссуду на 3 года по ставке, на 3,5 % превышающей базовую, с поквартальным пересмотром ее и с обеспечением ссуды активами и персональной гарантией. Такова исходная база для переговоров.

В процессе переговоров позиции сторон сближаются и выявляется компромисс. Так, в приведенном примере стороны могут договориться о ссуде на 4 года с фиксированной ставкой, на 2 % превышающей базовую, и с обеспечением ссуды теми материальными активами, которые намерен приобрести клиент на средства, полученные от банка. Возможен также вариант с меняющейся процентной ставкой, но с обеспечением в виде гарантии третьего лица.

После достижения согласия по основным вопросам сделки, подготавливается документ, суммирующий условия кредита. Этот документ должен быть представлен ссудному комитету для утверждения. На заседании комитета кредитный инспектор приводит аргументы в пользу сделки, отмечая ее сильные и слабые стороны. Если соглашение содержит детали, не соответствующие нормальной практике банка, кредитный инспектор должен их обосновать.

Документация по ссуде имеет исключительно важное значение, так как отсутствие каких-либо материалов или их неправильное оформление могут привести к крупным потерям в случае непогашения кредита и других недобросовестный действий заемщика.

Банк должен хранить в кредитном досье следующие документы:

* свидетельства полномочий лиц, подписавших кредитный договор от имени компании;
* документы, подтверждающие получение ссуды;
* документы, дающие право распоряжения залогом (если по ссуде получено обеспечение).

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

Его основные разделы:

* свидетельства и гарантии;
* характеристика кредита;
* обязывающие условия;
* запрещающие условия;
* невыполнение условий кредитного соглашения;
* санкции в случае нарушения условий.

Раздел «Свидетельства и гарантии» подтверждает, что заемщик:

* имеет полномочия заключать кредитные договора и подписывать долговые обязательства;
* не имеет задолженности по налогам;
* имеет право распоряжаться активами;
* не имеет активов в залоге кроме известных банку;
* не нарушает каких-либо других кредитных договоров, заключенных ранее;
* в последнем опубликованном отчете дал полную картину своего финансового положения.

В разделе «Характеристика кредита» подробно излагаются условия кредита, а именно вид ссуды, сумма, процентная ставка, шкала погашения и обеспечение. Указаны все участники сделки, делается ссылка на долговое обязательство и документ об обеспечении кредита.

В разделе «ограничивающие условия» сформулированы правила, которых должен придерживаться заемщик в течении всего периода действия ссуды:

* поддерживать определенный уровень оборотного капитала;
* поддерживать стабильный уровень акционерного капитала;
* соблюдать установленную величину балансовых коэффициентов (коэффициента ликвидности и т.д.);
* регулярно представлять финансовые отчеты, подготовленные с соблюдением всех общепринятых бухгалтерских правил;
* сообщать банку о любом ухудшении финансового положения и о любых неблагоприятных сдвигах;
* регулярно уплачивать налоги и прочие обязательства, которые в случае неуплаты могут привести к наложению ареста на имущество;
* содержать в порядке и обеспечивать необходимый ремонт зданий и оборудования;
* обеспечить работникам банка возможность обследовать бухгалтерские книги компании на предмет выявления их идентичности данным, приведенным в отчетах.

В разделе «Запрещающие условия» указаны действия, которые не должны производится заемщиком:

* не продавать или закладывать активы (кроме случаев, когда это требуется для нормальной работы компании);
* не проводить опционных сделок с акциями компании или других операций с отсроченным возмещением средств;
* не выдавать гарантии по долгам других предприятий;
* не расширять систему участий в других предприятиях;
* не производить таких изменений в руководящих органах компании, которые повлияли бы на ее политику.

В разделе «Невыполнение условий кредитного соглашения» приводятся случаи, которые следует трактовать как «невыполнение» или «нарушение» договора:

* неуплата очередного платежа по ссуде;
* нарушение одного из ограничивающих или запрещающих условий;
* объявлении банкротства или ликвидации дела.

В разделе «Санкции в случае нарушения условий соглашения» перечисляется следующее:

* требования немедленного погашения всей остающейся суммы долга и процентов по ней;
* требования дополнительного обеспечения или гарантий;
* право банка погасить оставшийся долг за счет средств, имеющихся на текущем счете заемщика.

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

Соглашение подписывают представители банка и компании, а если нужно гарант. После этого комплект всех документов передается клиенту, а другой комплект с сопроводительными документами идет в кредитное досье банка. Потом в это досье подшиваются все отчеты компании, переписка, записи телефонных переговоров и т.д.

##### **1.5.4 Кредитный мониторинг.**

Контроль за ходом погашения ссуды и выплатой процентов по ней служит важным этапом всего процесса кредитования. Он заключается в периодическом анализе кредитного досье заемщика, пересмотре кредитного портфеля банка, оценке состояния ссуд и проведении аудиторских проверок.

Кредитный архив это база кредитного мониторинга. Там сосредотачивается вся необходимая документация - финансовые отчеты, переписка, аналитические обзоры кредитоспособности, залоговые документы и т.д.

Каждый банк имеет свою систему ведения кредитного досье. Обычно документы сгруппированы в следующие разделы:

* документы по ссуде (копии кредитных соглашений, долговых обязательств, гарантийных писем, свидетельство на право подписи документов);
* финансовая и экономическая информация (балансы, отчеты о прибылях и убытках, аналитические таблицы, отчеты о денежных поступлениях, бизнес-планы, налоговые декларации);
* запросы и отчеты о кредитоспособности (спраки кредитных агентств, телефонные запросы, переписка);
* материалы по обеспечению ссуды (документы о праве вступления во владение, финансовые свидетельства о залоге, документы о передаче прав по вкладам и ценным бумагам, закладные и т.п.);
* переписка и памятные записки (переписка с клиентом по вопросам кредита, записи телефонных разговоров, справки о состоянии текущего счета клиента).

Как уже говорилось, кредитный портфель служит главным источником риска при размещении активов. От структуры и качества портфеля банка в значительной степени зависит устойчивость банка, его репутация, его финансовый успех. Поэтому во всех банках ведется контроль за качеством ссуд, находящихся в портфеле, проводится независимая экспертиза и выявление случаев отклонения от принятых стандартов и целей кредитной политики банка. Кредитные работники и высшие служащие внимательно анализируют состав портфеля с целью выявления чрезмерной концентрации кредитов в определенных отраслях или у отдельных заемщиков, а также проблемных ссуд, требующих внимания со стороны банка.

Программы контроля над кредитным портфелем зависят от типа банка, его специализации, принятых там методов оценки кредитоспособности. Например, банк, выдавший много кредитов предприятиям в отраслях, переживающих спад производства, может проводить систематическую проверку дел своих заемщиков каждые 2 -3 месяца. Часто применяется дифференцированный подход: наиболее надежные кредиты подвергаются проверке один раз в год, тогда как проблемные ссуды требуют постоянного анализа и контроля.

Еще один вариант: постоянный контроль за крупными ссудами и периодический - по ссудам ниже определенной величины. Проверка ссуды может состоять в повторном анализе финансовых отчетов, посещении предприятия заемщика, проверке документации, обеспечения и т.д. при контрольной вновь рассматривается вопрос о соответствии данной ссуды целям и установкам кредитной политике банка, анализируется кредитоспособность и финансовое состояние заемщика, рентабельность операций и т.д.

Многие банки в ходе очередной контрольной проверки присваивают ссудам рейтинг, представляющий итоговую оценку кредита по ряду параметров.

Классификация ссуд по рейтингу позволяет банку контролировать состав кредитного портфеля. Допустим, что по результатам последней проверки “критические ссуды” составляют 5% всего портфеля, тогда как ранее они составляли не более 1.5% . Необходимо выяснить причины ухудшения портфеля и принять меры к исправлению положения . если рост критических ссуд связан с заемщиками в определенной отрасли хозяйства или с определенным видом кредита, следует сократить выдачу этих ссуд. На основе проверки может быть дана оценка работы отдельных кредитных инспекторов и подразделений банка.

**Глава 2**

## Методы использования системного анализа в процессах управления.

### **2.1. Предмет и задачи системного анализа.**

Ñèñтемные исследования - это совокупность научных и технических проблем, которые при всей их специфике и разнообразии сходны в понимании исследуемых объектов как системы. Цель системного исследования - получение новой меры для объекта, с точки зрения целого, выявление целостности объекта. Содержание системного исследования заключается в решении двух проблем:

* проблемы системного выделения объекта, изучение взаимосвязей его элементов, эмерджентных свойств, механизмов его функционирования и развития
* проблемы системного моделирования объекта по некоторым заданным свойствам; решение этой проблемы необходимо для создания новых или преобразования существующих систем.

Системное исследование реализуется посредством системного подхода и системного анализа. Системный подход есть общий метод исследования объекта как целого, то есть как совокупности элементов, находящихся во взаимодействии. Системный анализ выступает как комплекс специальных процедур, приемов и методов, обеспечивающих реализацию системного подхода.

Системный анализ известен, главным образом, как методология решения проблемы. При этом проблему можно представлять как замену существующей системы новой, усовершенствованной, или как процесс создания новой системы, или как процесс совершенствования определенной области деятельности.

Системный анализ трактуется и как методология управления. Согласно этой трактовке системный анализ - это вполне конкретное теоретико-прикладное направление исследований, основанное на системной методологии и характеризующееся определенными принципами, методами и областью применения.

Системный анализ предназначен для решения в первую очередь слабоструктуризованных проблем, то есть проблем, состав элементов и взаимосвязей которых установлен только частично, задач, возникающих, как правило, в ситуациях, характеризуемых наличием фактора неопределенности и содержащих неформализуемые элементы. Объект системного в прикладном аспекте - различные конкретные проблемы, возникающие при создании и функционировании системы. Результатом которого является рекомендации по созданию новых или усовершенствованных систем.

В отличие от многих наук, главной целью которых является открытие и формулирование объективных законов и закономерностей, присущих предмету изучения, системный анализ в основном направлен на выработку конкретных рекомендаций, в том числе и на основе использования теоретических достижений различных наук в прикладных целях.

### **2.2. Задачи системного анализа в управлении кредитами банка.**

Банки определенного региона, в нашем случае, находящиеся в Кыргызской Республике, в совокупности образуют банковский сектор или банковскую систему. Банк - это элемент системы, а банковский сектор системный объект или просто система. И как у всех систем у банковской есть те же свойства:

*Целостность* - все банки контролируются Главным банком и осуществляют свою деятельность на основе одних и тех же законов и нормативных актах, вырабатываемых контролирующим учреждением. Таким образом данные законы и акты объединяют банки наделяя ее качеством целого, распространяясь не только на конкретный элемент системы, а на весь системный объект.

*Относительная обособленность* банковской системы заключается в том, что основная их деятельность связана друг с другом. Законы и нормативные акты обособляют банковский сектор в отдельную подсистему экономики, наделяя ее определенными функциями и задачами.

*Наличие связей со средой* - банки не могут обойтись без связей с внешней средой. Организации, предприятия, государственные учреждения являясь частью экономики также являются неотъемлемыми объектами внешних связей банков, отсутствие которых ставит смысл существования банковской системы под вопрос: Нужна ли банковская система без данных связей?

*Наличие элементов и связей между ними* - в банковской системе практически не существуют элементов, не имеющих тесных, а главное необходимых связей с другими элементами.

А также главное свойство банковской системы *подчиненность всей организации системы одной цели* - финансовое посредничество между организациями и предприятиями и перераспределение свободных финансовых средств тем предприятиям и отраслям где они требуются.

Элементы банковского сектора - банки, - так же могут быть рассмотрены, как системы особого класса. Банк как система имеет такие же свойства, как и банковский сектор, и являясь ее подсистемой он выполняет задачи и функции направленные на достижение задач и функций банковской системы.

Банк, как система, является достаточно сложной системой, со многими элементами, имеющих ситуации, характеризуемых наличием фактора неопределенности. Такими факторами являются банковские риски: риск ликвидности, процентный риск, финансовый риск, валютный риск, а также кредитный риск.

Кредитный риск - это риск невозврата клиентом банку заимствованных средств. А так как кредитование является одной из прибыльных операций банков, то уменьшить этот риск не упустив возможности получения дохода, можно лишь постоянно контролируя кредитный портфель банка. Контролирование кредитного портфеля банка не означает выдачу заведомо невозвратного кредита, процесс наблюдения за ним, и взыскание кредитов с должников. А оно предполагает: оценку кредита до выдачи; равномерное распределение кредитов по отраслям, с экономической точки зрения эффективных, с целью уменьшения отраслевого риска; постоянный контроль за кредитом, с целью поддержки качества кредита; контроль за превышением объема кредитного портфеля над суммой обязательств банка.

Системный анализ на основе логико-аналитических приемов предполагает целенаправленное изучение работы банковской системы в целом, и банка в отдельности, их функционально органических структур вместе со всей совокупностью внешних и внутренних связей с целью выявления недостатков и «узких мест» этих систем и подготовке рекомендаций по улучшению функционирования и прогнозированию их развития в условиях информационной неопределенности.

**Глава 3**

## Системный анализ управления кредитами.

### **3.1. Анализ кредитных задолженностей в 1995 и 1996 годах.**

Работа банковской системы любого государства определяется, прежде всего, конечными результатами, представленными в сравнении.

За 1995 год кредитная задолженность всех коммерческих банков к началу года составляла 1882,0 млн. сомов, в середине рассматриваемого периода она достигла наибольшего уровня в октябре месяце увеличившись на 14,25 %. К концу года кредитная задолженность начала снижаться составив 1964,6 млн. сомов, а к началу года увеличившись на 4,34 %. При этом увеличение задолженности в основном было по причине просроченных кредитов составивших к 1 июля по всей банковской системе 893,3 млн. сом, что в 1,45 раза больше , чем в начале года (615,2 млн. сом) и составило 47% от всей ссудной задолженности. При этом учитывался тот факт, что большая часть ранее выданных централизованных кредитов в апреле 1994 года была переоформлена в среднесрочные и поэтому не входил в баланс банков как просроченные. Если учесть их долю, то просроченные кредиты составят подавляющую часть кредитного портфеля. Так, к концу года, просроченная задолженность возросла в целом на 38,8 %.



Ситуация в банковской системе к началу 1996 года стала резко меняться. В результате закрытия Кыргызэлбанка суммарная кредитная задолженность банковского сектора уменьшилась на 400 млн. сом. А в результате закрытия еще 3 банков в мае 1996 года, суммарная кредитная задолженность снизилась на 1 млрд. сомов. Такое резкое уменьшение ссудной задолженности произошло в результате прекращения деятельности банков ГКПБ «Ориент», ГМКБ «Хен-Фен» и в частности АК «Агропромбанка», ссудная задолженность которого составляло почти 52 % от общей суммы задолженности банковской системы. Общая же сумма недействующих кредитов ликвидированных в республике банков около 1,5 млрд. сом. По этому болезненному вопросу Экономический советник НБКР Л.Н. Цыплакова сказала, что «прощение этих долгов, было бы, мягко говоря, не правильным и с экономической и политической точки зрения - любой ссудозаемщик должен четко усвоить , что кредит придется возвращать независимо от того ликвидируется банк или нет...».



Поэтому в рамках Программы Реформирования Финансового Сектора (FINSAC) создано Агентство по реорганизации банков и реструктуризации долгов (DEBRA), действующие от имени Национального Банка КР и распоряжающаяся активами и пассивами реорганизуемых банков.

В принципе, ликвидация указанных банков мало повлияла на объемы кредитования, процентную ставку и объемы покупки ГКВ. Они долгое время не участвовали на межбанковском рынке и оставались по сути просто наблюдателями.

Что касается структуры кредитного портфеля, то здесь нужно отметить, что банки начали более грамотно подходить к ее формированию. Национальным банком были введены требования по классификации кредитов на

* нормальные;
* удовлетворительные;
* кредиты под наблюдением;
* субстандартные;
* сомнительные;
* убыточные.

Каждая классификация соответствует определенному качеству кредита, где критериями для оценки являются: финансовое состояние заемщика, правильное и своевременное погашение кредита и процентов по кредиту, наличие и ликвидность залога и другие критерии отражающие степень кредитного риска. Банки на основе проведенной классификации обязаны создавать резерв на покрытие потенциальных потерь и убытков по кредитам. Кредиты классифицируемые как нормальные, с хорошим финансовым состоянием заемщика, осуществляющий регулярные выплаты по процентам и кредиту, обеспеченный залогом - не требует создания РППУ или банк может создать резерв до 2 % от суммы кредита. С уменьшением качества кредита, снижением ликвидности залога или другими причинами приводящим к риску невозврата банк должен соответственно классифицировать и проводить соответствующие отчисления на РППУ.

Кредиты по которым обязательно требуется создание резервов являются субстандартные, сомнительные и убыточные отчисления которых в резерв от суммы кредитов составляют 25 %, 50 %, и 100 % соответственно. Анализ кредитного портфеля банков за 1995 год показал, что положение дел в кредитовании имеет положительную тенденцию. Доля нормальных кредитов в январе 1996 году составило 77,5 млн. сом, увелившись в 3,4 раза с начала предыдущего, а к концу 1996 года доля нормальных кредитов составило 12,4 % от кредитного портфеля банков. Также в конце 3 -его квартала наблюдается увеличение удовлетворительных и кредитов под наблюдением, которые составили 31 % и 9,3 % соответственно.





Доля кредитов по которым требуется обязательное создание резервов в начале 1996 года заметно уменьшилось, по субстандартным кредитам удельный вес уменьшился с 13,10 % в начале 1995 года до 8,58 % в январе 1996 года. По сомнительным кредитам удельный вес уменьшился с 14,82 % до 9,5 %. К концу года удельный вес данных двух категорий возрос в структуре кредитного портфеля.

В 1996 году кредиты классифицированные как потери составляли 1048,3 млн. сом уменьшившись на 6,5 % с начала предыдущего. Основные потери связаны с кредитованием агропромышленного комплекса и кредитами выданными , КыргызЭлбанком.

Хотя доля убыточных кредитов на сентябрь 1996 года составило всего 13,6 %, коммерческим банком следует постоянно работать над улучшением качества своего кредитного портфеля во избежание превращения субстандартных и сомнительных кредитов в убыточные.

#### 3.1.1. Анализ задолженностей по срокам.

Основной объем в структуре кредитов занимают краткосрочные и среднесрочные кредиты, удельный вес которых в январе 1995 года составлял 93,3% от всей кредитной задолженности.

Объем долгосрочных кредитов начале года составлявший 125 млн. сом резко повысился в феврале на 73,2 %, к концу года достигнув объема в 256,7 млн. сомов. Увеличение долгосрочных кредитных задолженностей которого составило 105,4 %. В связи с длительностью срока данные кредиты имеют тенденцию к незначительным переменам. Увеличение объема долгосрочных кредитов связано с выдачей новых, вдобовок к работающим кредитам. В данных НБКР за 1995 год вероятно не учитывались замороженные долгосрочные кредиты выданные по директивным постановлениям Правительства, а в данных за 1996 год их учли, для отображения действительного состояния. Поэтому на графике видно, как произошло резкое уменьшение объема долгосрочных кредитов в связи с ликвидацией уже известных вам банков.



Доля краткосрочных и среднесрочных кредитов имеющих короткий период обращения и сезонный характер увеличившись к середине 1996 года, уменьшился в конце, составив 86, 85 % от общей суммы задолженности.



Коммерческие банки по своей природе являются краткосрочными кредиторами. Причиной этого является то, что они ограничены в формировании корзины продуктов источниками финансирования которые представляют значительные краткосрочные депозиты с высокой степенью ликвидности и, следовательно, с неопределенной доступностью в будущем (и неопределенной ценой). Для ограничения риска в определенных пределах банкам приходится сконцентрироваться на краткосрочных кредитах.

#### 3.1.2. Анализ задолженностей по отраслям.

Разбиение структуры кредитов по отраслям, наглядно показывают предпочтительное направление кредитных вложений банков в экономику. В 1995 году основными объектами кредитования были организации торговли, частные граждане и население.

Очень малое количество кредитных вложений направлялось в строительство. В 1995 году краткосрочная кредитная задолженность строительных организаций составляла в начале года 300 тыс. сомов, и увеличившись в конце года до 1 млн. 400 тыс. сомов. Долгосрочное кредитование строительства в 1995 году не производилось. В 1996 году кредитование строительства производилось преимущественно по среднесрочным кредитам. Общий объем данной категории кредитов составил 228 080,3 тыс. сом.



Кредитная задолженность промышленности, в основном долгосрочная, выданные Правительством в 1993-94 годах, составляло 4 % от всей кредитной задолженности в 1995 году. В 1996 наблюдалось общее снижение кредитов направленных на развитие производства, но к концу периода из-за новых выданных кредитов задолженность промышленной отрасли составило 26 354,6 тыс. сом, по сравнению с предыдущим месяцем составлявший 21 737 тыс. сом.

Особенности развития народного хозяйства республики, обусловленные аграрной направленностью, оказали влияние и на распределение кредитов. Наибольшая доля кредитной задолженности в 1995 году была сосредоточена в сельском хозяйстве, кредиты которым имели льготный характер. Из суммарной задолженности 36 % приходилось на сельское хозяйство, 99 % которых приходилось на краткосрочные кредиты, выданные в основном «Агропромбанком». В 1996 году в результате закрытия последнего с банковской системы была списана задолженность аграрников удельным весом в 26 % от всей кредитной задолженности, и 94 % от задолженности сельского хозяйства. В основном это были среднесрочные кредиты от 1-го до 5-ти лет. В общем в 1996 году удельный вес кредитной задолженности сельского хозяйства снижался, в конце периода составив 6 697,2 тыс. сом.



Также очень большие долги были в перерабатывающей отрасли и заготовке сырья, в 1996 году основной объем задолженности приходил на среднесрочные и долгосрочные кредиты.

Частным гражданам кредиты выдавались по всем срокам, преимущественно краткосрочные кредиты, но также среднесрочные и долгосрочные кредиты. В течении 1996 года кредиты частным гражданам и предпринимателям имели тенденцию к увеличению.

#### 3.1.3. По процентным ставкам.

В 1993-94 годах банки из-за высокой инфляции вынуждены были поднять уровень процентных ставок до 400 % годовых. Основная часть банков строила свою кредитную политику на неверной основе, предполагающей, что высокие процентные ставки увеличат доходность, а это привело к увеличению в структуре кредитного портфеля банков доли рисковых, заведомо невозвратных кредитов. Большинство банков пересмотрела свою кредитную политику в четвертой декаде 1994 года. Так, нижний предел процентов по кредитам у банков колебался от 51 до 200 %, в то время как верхний предел по прежнему оставался очень высоким - от 114 до 360 %.

В 1995 году процентные ставки также оставались довольно высокими, что объясняется значительной долей невозвратных кредитов в активах банков. Процентные ставки по кредитам, выданным на развитие производственной сферы колебались в пределах от 90 до 137 % в феврале месяце и составили 47 - 80 % к концу года. Более высокие процентные ставки наблюдались по коммерческим кредитам, верхний предел которых доходил до 200 % во втором квартале 1995 года с постепенным снижением до 140 % в декабре.

Снижение темпов инфляции в 1996 году и новая политика НБКР по установлению ставки процентов позволили банкам держать процентные ставки на уровне 60 - 90 % годовых в начале года, а в гонце года средневзвешанная процентная ставка составила 58,24 % годовых.

### **3.2. Анализ новых выданных кредитов в 1996 году.**

На 1 января 1997 года суммарные активы коммерческих банков КР составили 1 319,8 млн. сомов. По сравнению с началом 1996 года активы уменьшились на 20,5 %. Остаток задолженности по кредитам, выданным банками клиентам на 1 января 1997 года составил 546,4 млн. сомов, что в 3,1 раза меньше чем в предыдущем году.

Удельный вес кредитов к активам составил 41,4 %. Уменьшение объема кредитования связано с более жесткими требованиями НБКР к банкам по кредитной политике, и в частности по отчислениям на резерв по потенциальным потерям и убыткам.

В целом в течении 1996 года было выдано кредитов на общую сумму в 412 109,6 тыс. сом в национальной валюте, и 203 623,9 тыс. сом в иностранной валюте.

#### 3.2.1. Анализ выданных кредитов по срокам.

Основной объем в структуре выданных кредитов занимают кредиты на 1-3 месяца и кредиты на 3-6 месяцев, удельный вес которых 43 % и 37 % соответственно. Далее 9 % в структуре выданных кредитов занимают кредиты сроком до 1 месяца. Удельный вес кредитов от 6 до 12 месяцев составляет 6 %.

Среднесрочные и долгосрочные кредиты в основном выдавались через кредитную линию ЕБРР, общий объем их составил 5,1 % от суммарного кредитного портфеля банков. По долгосрочным кредитам в основном производилось кредитование мелких предпринимателей и строительства.



#### 3.2.2. Анализ выданных кредитов по отраслям.

В 1996 году банки активно проводили операции на межбанковском кредитном рынке (МБКР) объем которых составил 229 744 тыс. сом (37 % от общей суммы кредитов). В сфере же кредитования отраслей народного хозяйства, наибольший объем кредитных ресурсов было направлено на коммерческие операции торговли (29 % от общей суммы кредитов), 1/3 часть которого была выдана в долларах. Удельный вес кредитов выданных частным гражданам и предпринимателям составил 18,75 % (в основном краткосрочные). Половина кредитов выданное на развитие мелкого предпринимательства было выдано в иностранной валюте (US $).



На производственную сферу было направлено 53 088,4 тыс. сом, что составляет 8,62 % от общей суммы выданных кредитов в 1996 году. Доля кредитов данной категории кредитов выданных в иностранной валюте очень низка.

Кредитование отраслей сельского хозяйства, заготовки и переработки, строительства и покупки недвижимости проводилось только в национальной валюте. Удельный вес данных кредитов в структуре выданных кредитов составляет: сельское хозяйство - 1,41 %, заготовка и переработка - 1,47 %, строительство и покупка недвижимости - 2,04 %.

Кредитные вложения в транспортную отрасль и связь составляет 10 087,1 тыс. сом, удельный вес которой 1,64 % от всех кредитных вложений. Вложения в иностранной валюте составляют 6 627,1 тыс. сом.

#### 3.2.3. Анализ выданных кредитов по процентным ставкам.

В целом в 1996 году процентные ставки на кредиты имели тенденцию к стабилизации.

Проценты на кредиты направленные на развитие производственной сферы не превышали 80 % годовых, а минимальной зафиксированной ставкой было 45 %.

В группе кредитов выданных сроком от 1 до 5 лет промышленным предприятиям на развитие производства ставка процентов была установлена на уровне 42 - 90 %. А по кредитам сроком свыше 5 лет ставка процентов установилась в 20 %.

Очень низкие процентные ставки были отмечены в коммерческой деятельности. Минимальный процент в 33 % годовых был отмечен в группе кредитов выданных сроком от 1 до 3 месяцев. Коммерческая деятельность характеризована коротким сроком обращения денежных средств, хотя отраслевой риск здесь очень высокий, банки справляются с ним требуя от заемщиков ликвидный залог, в размере 120 % и более.

**Глава 4**

## Методика создания системы управления кредитами.

### **4.1. Цель создания информационной системы управления кредитами.**

Для управления кредитами, банку нужно постоянно проводить анализ своего кредитного портфеля, создавать резерв по потенциально потерянным кредитам и убыткам.

Основными задачами управления кредитами являются:

* правильный и своевременный учет кредитов и отражение операций по ним;
* контроль за состоянием кредитов и выплат по ним.

Кредит - это форма движения ссудного капитала. Ссуда в денежной или товарной форме на условиях возвратности и платности (уплата процентов) выражает экономические отношения между кредитором и заемщиком. кредиты классифицируются на аукционные, ломбардные, чрезвычайные, кредит под овердрафт, револьверные. Учет кредитов ведется по сумме основного долга согласно кредитного договора.

Данный технический проект предназначен для автоматизации учета кредитных ресурсов Национального банка Кыргызской Республики. Он включает в себя ведение кредитной картотеки, начисление процентов, реструктуризации кредитов и погашение кредитов.

В данный проект входят следующие задачи:

* Настройка системы;
* Формирование и ведение нормативно-справочной информации;
* Ведение картотеки;
* Операции по кредитам;
* Отчеты.

Первичными документами системы являются Кредитное соглашение, Договор о залоге, Распоряжения и Платежные поручения.

### **4.2. Информационная система управления кредитами.**

### **4.2.1. Настройка системы.**

Настройка системы предназначена для правильного и своевременного начисления процентов по кредитам, а также для правильного соблюдения регламента по проводимым операциям. Настройки системы хранятся в таблице базы данных с именем ‘SETUP’.

Таблица настройки SETUP:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **TODAY** | текущая дата |
|  | **FUT\_DAT** | будущая дата начисления процентов |
|  | **LST\_DAT** | дата последнего начисления |

Поле TODAY содержит текущую дату, как дату проведения операций. Поле FUT\_DAT - хранит значение даты очередного начисления процентов. После того как была установлена текущая дата следует проверка установленной даты и значения поля FUT\_DAT. В случае если установленная дата превышает значение поля FUT\_DAT, то необходимо напомнить пользователю о начислении процентов и запретить все другие операции, за исключением операции начисления процентов. А после того, как пользователь выполнит указанные условия, дается разрешение на работу с программным комплексом в полном объеме. Поле FUT\_DAT задается оператором после каждого периодического начисления процентов, и задается больше TODAY, следующее изменение данного поля разрешить только после очередного начисления периодических процентов. А поле LST\_DAT также принимает значение поля FUT\_DAT после каждого периодического начисления процентов, но только перед изменением поля FUT\_DAT.

### **4.2.2. Формирование и ведение нормативно-справочной информации.**

Данный режим предназначен для создания и ведения в базе данных таблиц нормативно-справочной информации и отображения их по запросам пользователя. Входной документацией для ведения справочников являются следующие документы:

* штатное расписание для справочников подразделений и материально-ответственных лиц;
* классификатор кредитов;
* классификатор качества кредитов;

Выходной информацией являются справочные таблицы база данных:

* Справочник вида кредита. CREDITTYPE
* Справочник лиц ответственных за кредит. PERSON
* Справочник видов комиссионных сборов. COMSB
* Справочник классификации кредитов CLASS

Все справочники должны быть построены таким образом, чтобы имели однотипный характер, т.е. все режимы по управлению справочниками были одинаковыми, например, при удалении записи в справочниках должна быть задействована одна и та же “горячая клавиша” и, при выполнении этого режима необходим диалог с пользователем с сообщением информации о последствиях удаления.

**Режимы и закрепленные за ним горячие клавиши:**

|  |  |
| --- | --- |
| **Режим** | **Горячая клавиша** |
| **Помощь** | **F1** |
| **Добавление записи** | **F2** |
| **Найти запись** | **F3** |
| **Удалить запись** | **F4** |
| **Вызвать другой справочник** | **F5** |
| **Печать справочника** | **F6** |
| **Выход** | **ESC** |

При выполнении режима **Помощь** для каждого справочника отображается информация о назначении данного справочника и о режимах управления им.

При **добавлении** новой записи необходимо, чтобы генерировался идентификационный номер (ID) посредством увеличения на единицу предыдущего сгенерированного, в случае отсутствия предыдущих записей, код принимает значение, равное 1.

При выполнении режима **найти запись**, на экране должно отобразиться поле предложенного пользователем для ввода поиска и при нажатии пользователем каждой последующей клавиши указатель в соответствующей таблице должен визуально перемещаться на ближайшую найденную запись, в случае если запись не может быть найдена указатель остается на прежнем месте. если имеется несколько записей с одинаковыми данными, пользователю необходимо подать этот список с данными полей.

**удаление** записи должно сопровождаться диалогом с пользователем на двух уровнях подтверждающим удаление записи.

Справочники создаются вначале и вносятся изменения в них по мере изменений первоисточников, таких как виды классификации кредитов, видов кредитов, изменений лиц ответственных за кредит и т.д.

Справочник вида кредита. CREDITTYPE

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | ID\_VID\_CR | код вида кредита |
|  | VID\_CR | наименование вида кредита |

Справочник лиц ответственных за кредит. PERSON

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | ID\_PERS | код лица ответственного за кредит |
|  | PS\_LST\_NM | фамилия |
|  | PS\_NM | имя |
|  | PS\_POST | должность |

Справочник видов комиссионных сборов. COMSB

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | ID\_COM | код вида комиссионных сборов |
|  | COM\_NM | вид комиссионных сборов (возмещаемые, невозмещаемые) |

Справочник классификации кредитов CLASS

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | ID\_CLASS | код классификации кредитов |
|  | CLASS\_NM | наименование классификации |
|  | CLASS\_INT | процент отчисления на резерв |

Справочники CREDITTYPE, PERSON, COMSB, CLASS предназначены для автоматизированной регистрации и корректировке данных полей и для реляционной связи по полям ID с таблицей картотеки кредитов CREDIT и быстрого заполнения реквизита ID

Справочник вида залога. ZALOGTYPE

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  | код вида залога |
|  | ZL\_VID | наименование вида залога |

Данный справочник будет в дальнейшем реляционно связан с таблицей ZALOG по полю ID\_ZL\_VID.

### **4.2.3. Ведение картотеки.**

Все данные по кредитам должны храниться в карточках и отображать информацию по всем операциям каждого кредитного соглашения , кроме того ведется журнал выданных кредитов.

Режим **ведения картотеки** должен быть построен таким образом , что при входе в него на экране видеомонитора отображается журнал выданных кредитов со следующими возможными выборами работ:

Режимы и закрепленные за ним горячие клавиши

|  |  |
| --- | --- |
| **Режим** | **Горячая клавиша** |
| **Помощь** | **F1** |
| **Добавление записи** | **F2** |
| **Найти запись** | **F3** |
| **Удалить запись** | **F4** |
| **Печать** | **F5** |
| **Фильтр по группе** | **F6** |
| **Просмотр карточки** | **F7** |
| **Карта начисленных процентов** | **F8** |
| **Печать справочника** | **F9** |
| **Выход** | **ESC** |

В данном режиме необходимы следующие таблицы базы данных со структурами:

Таблица ZAEMSHIK (Карточка учета заемщиков)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | ID\_ZM | код заемщика |
|  | ZM\_ORG | название организации |
|  | ZM\_LST\_NM | фамилия контактного лица |
|  | ZM\_NM | имя контактного лица |
|  | ZM\_ADR | адрес организации |
|  | ZM\_ACC | корреспондентский счет заемщика |

Таблица CREDIT (Карточка учета кредитных соглашений)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | ID\_CR | код кредитного соглашения |
|  | ID\_VID\_CR | код вида кредита из CREDITTYPE |
|  | ID\_PERS | код лица ответственного за кредит из PERSON |
|  | ID\_ZM | код заемщика из ZAEMSHIK |
|  | ID\_ZL | код залога из ZALOG |
|  | ID\_CLASS | код классификации кредитов из CLASS |
|  | ID\_COM | код вида комиссионных сборов |
|  | CR\_SUM | первоначальная сумма кредита |
|  | CR\_TO\_PAY | текущая сумма кредита |
|  | CR\_DOGD | дата подписания кредитного соглашения |
|  | CR\_STR\_ | дата выдачи кредита |
|  | CR\_F\_STAVKA | ставка процента за кредит в годовых |
|  | CR\_T\_STAVKA | текущая ставка процентов |
|  | CR\_SROK | срок кредита |
|  | CR\_RET\_DOG | дата возврата кредита по договору |
|  | CR\_RET\_FCT | фактическая дата возврата кредита |
|  | CR\_TOT\_INT | начисленный процент |
|  | CR\_PAID\_INT | оплаченный процент |
|  | CR\_COM | сумма комиссионного сбора |
|  | CR\_Q\_INT | прекращено начисление процентов - 1, нет - 0 |

Таблица ZALOG (Карточка учета залога)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | ID\_ZL | код залога |
|  | ID\_ZL\_VID | код вида залога |
|  | ID\_ZM | код заемщика |
|  | ID\_CR | код кредита |
|  | ZL\_DATA | дата подписания договора о залоге |
|  | ZL\_NM | наименование залога |
|  | ZL\_PLACE | местонахождение залога |
|  | ZL\_SUM | стоимость залога |
|  | ZL\_ZM | заемщик предоставивший залог |
|  | ZL\_VB | выбытие залога |
|  | ZL\_PLATA | плата за хранение |

Таблица видов операций OPR.

1. выдача кредита
2. начисление процентов
3. погашение начисленных процентов (не реже одного раза в месяц)
4. создание резерва на классифицированные ссуды
5. погашение части долга
6. погашение основной суммы долга
7. прекращение начисления процентов
8. снижение процентной ставки
9. снижение общей суммы кредита
10. списание кредита
11. восстановление кредита

База данных операций с кредитами CREDIT\_OPR

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | ID\_CR | код кредита из CREDIT |
|  | ID\_VID\_CR | код вида кредита из CREDIT |
|  | OP\_NB | номер операции |
|  | OP\_DAT | дата проведения операции |
|  | OP\_VID | вид проводимой операции |
|  | SUMMA | сумма проводимой операции |
|  | TO\_PAY | текущая сумма кредита |
|  | SROK | срок кредита |
|  | INT | процентная ставка |
|  | DAYS\_TO\_PAY | количество дней к начислению |
|  | CLASS | классификация кредита |

### **4.2.3.1. Добавление записи.**

Добавление записи означает открытие новой карточки на кредитное соглашение , т.е должна отобразиться новая пустая запись таблицы CREDIT.

Значение полей ID\_VID\_CR, ID\_PERS, ID\_ZM, ID\_ZL, ID\_CLASS, заполняются из списка справочников соответственно CREDITTYPE, PERSON, ZAEMSHIK, ZALOG, CLASS. Поля CR\_TO\_PAY, CR\_T\_STAVKA таблицы CREDIT не должны быть пользователю для редактирования, они принимают значения соответственно следующих полей: CR\_SUM, CR\_F\_STAVKA. Остальные поля заполняются данными из кредитного соглашения и залогового договор (в случае наличия залога на кредит).

### **4..2.3.2. Сохранение карточки.**

После редактирования пользователем новой карточки , ее необходимо сохранить. Поэтому, при выборе этого режима, необходимо пользователю напомнить о том , что записанная информация не подлежит редактированию в дальнейшем, и выполняется только после двойного подтверждения пользователем запроса на сохранение.

При сохранении необходимо также добавить новую запись в таблицу CREDIT\_OPR и занесением значений в следующие поля этой таблицы:

|  |  |
| --- | --- |
| ID\_CR | код кредита (из CREDIT) |
| ID\_VID\_CR | код вида кредита (из CREDIT) |
| OP\_NB | 1 |
| OP\_DAT | (TODAY) |
| OP\_VID | вид проводимой операции |
| TO\_PAY | текущая сумма кредита (CR\_SUM из CREDIT) |
| SROK | срок кредита (CR\_SROK из CREDIT) |
| INT | процентная ставка (CR\_F\_STAVKA из CREDIT) |
| OP\_CLASS | классификация кредита (ID\_CLASS из CREDIT) |

### **4.2.4. Операции по кредитам.**

### **4.2.4.1. Алгоритм начисления процентов.**

В таблице настройки устанавливается текущая дата в поле TODAY.

Система сверяет значение поля TODAY с полем FUT\_DAT.

Если TODAY >= FUT\_DAT, тогда система разрешает произвести начисление процентов, а иначе программа запрещается.

**A. На дату периодического начисления**

В базе данных кредитных соглашений просматриваются поля:

|  |  |
| --- | --- |
| CR\_RET\_DOG | дата возврата кредита по договору |
| CR\_RET\_FCT | фактическая дата возврата кредита |
| CR\_Q\_INT | прекращено начисление процентов - 1, нет - 0 |

и для каждой записей, где CR\_RET\_DOG >TODAY, CR\_RET\_FCT - пустое, а CR\_Q\_INT = 0

запоминаются поля:

|  |  |
| --- | --- |
| ID\_CR | код кредитного соглашения |
| ID\_VID\_CR | код вида кредита из CREDITTYPE |
| CR\_STR\_ | дата выдачи кредита |
| CR\_PROC | ставка процента за кредит в годовых |
| CR\_TO\_PAY | сумма к погашению основного долга |
| CR\_TOT\_INT | начисленный процент |

Проверка записей по полю CR\_TOT\_INT.

ЕСЛИ CR\_TOT\_INT =0,

тогда вычисляем количество дней к начислению.

*Количество дней к начислению = (FUT\_DAT - 1) - “дата выдачи”*

*формула начисления, FNACH= ставка % / (360/количество дней к начислению).*

*Сумма начисления=(“сумма кредита” \* FNACH)/100*

ИНАЧЕ

*Количество дней к начислению = 30*

*формула начисления, FNACH= ставка % / (360/количество дней к начислению).*

*Сумма начисления=(“сумма кредита” \* FNACH)/100*

На этом этапе вычисления закончились.

Затем вводится новая запись о проведении операции начисления в таблице CREDIT\_OPR. С занесением следующих значений в поля :

|  |  |
| --- | --- |
| ID\_CR | код кредита из CREDIT |
| OP\_NB | номер операции *номер предыдущей+1* |
| OP\_DAT | дата проведения операции *TODAY* |
| OP\_VID | вид проводимой операции (начисление процентов) |
| SUMMA | сумма проводимой операции *Сумма начисления* |
| TO\_PAY | текущая сумма кредита из CREDIT |
| CR\_T\_STAVKA | текущая ставка процентов из CREDIT |
| DAYS\_TO\_PAY | количество дней к начислению |
| T\_IPC | текущий индекс потребительских цен *=IPC из таблицы настройки* |

Теперь необходимо заполнить новыми данными в таблице CREDIT поле

*“CR\_TOT\_INT” = SUMMA + CR\_TOT\_INT(предыдущий).*

Затем в таблице настройки меняются поля на:

**LST\_DAT= FUT\_DAT;**

**FUT\_DAT=дата следующего начисления**

**B. Начисление процентов на день окончания кредита по договору.**

Для этого требуется каждый день отслеживать кредиты срок которых, на текущий день окончен. В таблице настройки устанавливается текущая дата в поле TODAY.

В базе данных кредитных соглашений просматриваются поля:

|  |  |
| --- | --- |
| CR\_RET\_DOG | дата возврата кредита по договору |
| CR\_RET\_FCT | фактическая дата возврата кредита |
| CR\_Q\_INT | прекращено начисление процентов - 1, нет - 0 |

и для каждой записей, где CR\_RET\_DOG =TODAY, CR\_RET\_FCT - пустое, а CR\_Q\_INT = 0

запоминаются поля:

|  |  |
| --- | --- |
| ID\_CR | код кредитного соглашения |
| ID\_VID\_CR | код вида кредита из CREDITTYPE |
| CR\_STR\_ | дата выдачи кредита |
| CR\_PROC | ставка процента за кредит в годовых |
| CR\_TO\_PAY | сумма к погашению основного долга |
| CR\_TOT\_INT | начисленный процент |

Далее требуется проверка записей по полю CR\_TOT\_INT.

ЕСЛИ CR\_TOT\_INT =0,

тогда вычисляем с какого числа начислять проценты.

*Количество дней к начислению = TODAY - “дата выдачи кредита”*

*формула начисления FNACH= ставка % / (360/количество дней к начислению).*

*Сумма начисления=(“сумма кредита” \* FNACH)/100*

ИНАЧЕ

*Количество дней к начислению = TODAY - “дата последнего начисления”*

*формула начисления FNACH= ставка % / (360/количество дней к начислению).*

*Сумма начисления=(“сумма кредита” \* FNACH)/100*

На этом этапе вычисления закончились.

Затем вводится новая запись о проведении операции начисления в таблице CREDIT\_OPR. С занесением следующих значений в поля :

|  |  |
| --- | --- |
| ID\_CR | код кредита из CREDIT |
| OP\_NB | номер операции *номер предыдущей+1* |
| OP\_DAT | дата проведения операции *TODAY* |
| OP\_VID | вид проводимой операции (начисление процентов) |
| SUMMA | сумма проводимой операции *Сумма начисления* |
| TO\_PAY | текущая сумма кредита из CREDIT |
| CR\_T\_STAVKA | текущая ставка процентов из CREDIT |
| DAYS\_TO\_PAY | количество дней к начислению |
| T\_IPC | текущий индекс потребительских цен *=IPC из таблицы настройки* |

Теперь необходимо заполнить новыми данными в таблице CREDIT поле

*“CR\_TOT\_INT” = SUMMA + CR\_TOT\_INT(предыдущий).*

**C. Досрочное закрытие кредита**

В случае досрочного погашения кредита, входным документом для проведения операции начисления будет Платежное поручение на погашение процентов, Платежное поручение на погашение кредита, в которых содержатся данные о № кредитного соглашения, сумме к погашению и т.д.

Без данных документов операция не должна производится.

Закрытие кредита производится следующим вариантом:

1. Досрочное начисление процентов.
2. Погашение процентов.
3. Погашение кредита.

В случае успешного выполнения данных операций кредит считается закрытым.

**C.1. Досрочное начисление процентов.**

В таблице настройки устанавливается текущая дата в поле TODAY, и текущий индекс потребительских цен в поле IPC.

Далее необходим запрос конкретного кредитного соглашения из таблицы CREDIT, затем осуществляется поиск по этому номеру в таблице.

В базе данных кредитных соглашений просматриваются поля:

|  |  |
| --- | --- |
| CR\_RET\_DOG | дата возврата кредита по договору |
| CR\_RET\_FCT | фактическая дата возврата кредита |
| CR\_Q\_INT | прекращено начисление процентов - 1, нет - 0 |

и для каждой записей, где CR\_RET\_DOG =TODAY, CR\_RET\_FCT - пустое, а CR\_Q\_INT = 0

запоминаются поля:

|  |  |
| --- | --- |
| ID\_CR | код кредитного соглашения |
| ID\_VID\_CR | код вида кредита из CREDITTYPE |
| CR\_STR\_ | дата выдачи кредита |
| CR\_PROC | ставка процента за кредит в годовых |
| CR\_TO\_PAY | сумма к погашению основного долга |
| CR\_TOT\_INT | начисленный процент |

Далее требуется проверка записей по полю CR\_TOT\_INT.

ЕСЛИ CR\_TOT\_INT =0,

тогда вычисляем с какого числа начислять проценты.

*Количество дней к начислению = TODAY - “дата выдачи кредита”*

*формула начисления, если “ID\_VID\_CR”=“правительство”,*

*тогда FNACH= IPC \* (ставка % / (360/количество дней к начислению)),*

*иначе FNACH= ставка % / (360/количество дней к начислению).*

*Сумма начисления=(“сумма кредита” \* FNACH)/100*

ИНАЧЕ (CR\_TOT\_INT>0)

*Количество дней к начислению = TODAY - “дата последнего начисления”*

*формула начисления, если “ID\_VID\_CR”=“правительство”,*

*тогда FNACH= IPC \* (ставка % / (360/количество дней к начислению)),*

*иначе FNACH= ставка % / (360/количество дней к начислению).*

*Сумма начисления=(“сумма кредита” \* FNACH)/100*

На этом этапе вычисления закончились.

Затем вводится новая запись о проведении операции начисления в таблице CREDIT\_OPR. С занесением следующих значений в поля :

|  |  |
| --- | --- |
| ID\_CR | код кредита из CREDIT |
| OP\_NB | номер операции *номер предыдущей+1* |
| OP\_DAT | дата проведения операции *TODAY* |
| OP\_VID | вид проводимой операции (начисление процентов) |
| SUMMA | сумма проводимой операции *Сумма начисления* |
| TO\_PAY | текущая сумма кредита из CREDIT |
| CR\_T\_STAVKA | текущая ставка процентов из CREDIT |
| DAYS\_TO\_PAY | количество дней к начислению |
| T\_IPC | текущий индекс потребительских цен *=IPC из таблицы настройки* |

Теперь необходимо заполнить новыми данными в таблице CREDIT поле

*“CR\_TOT\_INT” = SUMMA + CR\_TOT\_INT(предыдущий).*

### **4.2.4.2. Алгоритм** **погашения процентов по выданному кредиту.**

Входным документом для выполнения данной операции является Платежное поручение на погашение процентов по данному кредиту, в котором содержатся данные о № кредитного соглашения, сумме к погашению и т.д.

Без данного документа операция не должна производится.

Проценты за кредит должны быть оплачены не позднее 30(31) числа каждого месяца.

Задается код кредитного соглашения для поиска в таблице CREDIT, в случае удачного поиска проверяется на погашение, если не погашен, то высвечивается данная запись с отображением следующих полей:

|  |  |
| --- | --- |
| ID\_CR | код кредитного соглашения |
| ID\_VID\_CR | код вида кредита из CREDITTYPE |
| CR\_TOT\_INT | начисленный процент |
| CR\_PAID\_INT | оплаченный процент |

теперь проверяется , если

*“CR\_TOT\_INT” = “CR\_PAID\_INT”* , то высветить сообщение о том что на данный период была проведена операция по погашению процентов. и предложить оператору закончить работу с данной записью, и открыть окно запроса кредитного соглашения, в случае если был введен неправильный номер кредитного соглашения.

А если данной операции не производилось, оператору предлагается ввести сумму к оплате

Сумма к оплате = хххххххххх.хх

Оператор проверяет соответствие суммы в платежном поручении и суммы которую насчитал банк:

*Сумма к погашению=CR\_TOT\_INT - CR\_PAID\_INT*

Если суммы совпадают, то добавляется в таблице CREDIT\_OPR новая запись, с заполнением следующих полей:

|  |  |
| --- | --- |
| ID\_CR | код кредита из CREDIT |
| ID\_VID\_CR | код вида кредита из CREDIT |
| OP\_NB | номер операции |
| OP\_DAT | дата проведения операции |
| OP\_VID | вид проводимой операции |
| SUMMA | сумма проводимой операции =*сумма к оплате* |

В таблице CREDIT обновляется поле CR\_PAID\_INT - оплаченный процент

*CR\_PAID\_INT = SUMMA + CR\_PAID\_INT*

На этом процедура погашения процентов заканчивается.

### **4.2.4.3. Алгоритм погашение кредита.**

Входным документом для выполнения данной операции является Платежное поручение на погашение кредита , в котором содержатся данные о № кредитного соглашения, сумме к погашению и т.д.

Без данного документа операция не должна производится.

В таблице CREDIT отыскивается запись с заданным кодом кредитного соглашения. Из него запоминаются поля:

|  |  |
| --- | --- |
| ID\_CR | код кредитного соглашения |
| ID\_VID\_CR | код вида кредита из CREDITTYPE |
| ID\_ZL | код залога из ZALOG |
| CR\_SUM | первоначальная сумма кредита |
| CR\_TO\_PAY | текущая сумма кредита |
| CR\_STR\_ | дата выдачи кредита |
| CR\_T\_STAVKA | текущая ставка процентов |
| CR\_SROK | срок кредита |
| CR\_RET\_DOG | дата возврата кредита по договору |
| CR\_RET\_FCT | фактическая дата возврата кредита |
| CR\_TOT\_INT | начисленный процент |
| CR\_PAID\_INT | оплаченный процент |

При погашении кредита сначала погашается сумма начисленных процентов, а затем сумма основной части кредита. Поэтому вычисляем:

*долг за %= начисленный % - оплаченный %*

если долг за % > 0 , то выполняется алгоритм погашения процентов.

ххххххх.хх

Если долг за % < 0, то предлагается ввести сумму к погашению

и добавляется новая запись в таблице операций

|  |  |
| --- | --- |
| ID\_CR | код кредита из CREDIT |
| ID\_VID\_CR | код вида кредита из CREDIT |
| OP\_NB | номер операции |
| OP\_DAT | дата проведения операции |
| OP\_VID | вид проводимой операции (погашение кредита) |
| SUMMA | сумма проводимой операции *сумма введенная* |
| TO\_PAY | текущая сумма кредита из CREDIT |
| SROK | срок кредита из CREDIT |
| INT | процентная ставка из CREDIT |

Далее в таблице Операций по данному кредиту отыскиваются записи по полю “вид операции”= погашение кредита, суммируются данные проводимых операций, и проверяется, если “сумма проводимых операций “= “текущая сумма кредита”, то

в таблице CREDIT заполняется поле “фактическая дата погашения кредита” текущей датой, указывающая на то, что данный кредит погашен.

На этом операция по погашению кредита заканчивается.

### **4.2.4.4. Алгоритм расчета отчислений на резерв потенциальных потерь и убытков.**

После проведения классификаций кредитов соответствующим отделом, проводится перерасчет резервов на потенциальные потери и убытки. Для этого в таблице CREDIT производится поиск всех непогашенных и несписанных кредитов. Для каждой записи выбираются поля:

|  |  |
| --- | --- |
| ID\_CR | код кредитного соглашения |
| ID\_VID\_CR | код вида кредита из CREDITTYPE |
| ID\_CLASS | код классификации кредитов |
| CR\_SUM | первоначальная сумма кредита |
| CR\_TO\_PAY | текущая сумма кредита |

затем вносим изменение в поле кода классификации кредита, если это необходимо.

|  |  |
| --- | --- |
| код классификации |  |
|  | нормальный |
|  | субстандартный |
|  | сомнительный |
|  | потери |

Осуществляем перерасчет резерва

*отчисления на резерв = (текущая сумма кредита\* CLASS\_INT (процент отчисления на резерв))/100*

если *отчисления на резерв = 0,*

то для этой записи не требуется проведения операции в таблице операций.

если *отчисления на резерв > 0,*

то в таблице операций добавляется новая запись в поля:

|  |  |
| --- | --- |
| ID\_CR | код кредита из CREDIT |
| ID\_VID\_CR | код вида кредита из CREDIT |
| OP\_NB | номер операции |
| OP\_DAT | дата проведения операции |
| OP\_VID | вид проводимой операции (отчисление на резерв) |
| SUMMA | сумма проводимой операции |
| TO\_PAY | текущая сумма кредита |
| OP\_CLASS | классификация кредита |

где  *SUMMA= отчисления на резерв*

### **4.2.4.5. Алгоритм изменения процентной ставки.**

Для этого необходим запрос кредитного соглашения, затем осуществляется поиск по этому номеру в таблице CREDIT и при удачном поиске определяем значения установленной записи.

|  |  |
| --- | --- |
| ID\_CR | код кредитного соглашения |
| ID\_VID\_CR | код вида кредита из CREDITTYPE |
| CR\_SUM | первоначальная сумма кредита |
| CR\_F\_STAVKA | ставка процента за кредит в годовых |
| CR\_T\_STAVKA | текущая ставка процентов |

предлагается ввести новую ставку процента

хххх%

Далее в таблицу операций вводится новая запись с занесением значений в следующие поля:

|  |  |
| --- | --- |
| ID\_CR | код кредита из CREDIT |
| ID\_VID\_CR | код вида кредита из CREDIT |
| OP\_NB | номер операции |
| OP\_DAT | дата проведения операции |
| OP\_VID | вид проводимой операции (изменение процентной ставки) |
| TO\_PAY | текущая сумма кредита из CREDIT |
| INT | процентная ставка= *новая ставка* |

Затем необходимо заполнить новыми значениями следующие поля таблицы CREDIT текущей записи.

*CR\_T\_STAVKA = новая ставка процентов*

### **4.2.4.6. Алгоритм изменения общей суммы кредита.**

Общий долг кредита может быть снижен, тогда требуется внести изменения в кредитное соглашение.

Для этого необходим запрос кредитного соглашения, затем осуществляется поиск по этому номеру в таблице CREDIT и при удачном поиске определяем значения установленной записи.

|  |  |
| --- | --- |
| ID\_CR | код кредитного соглашения |
| ID\_VID\_CR | код вида кредита из CREDITTYPE |
| CR\_SUM | первоначальная сумма кредита |
| CR\_TO\_PAY | текущая сумма кредита |

Далее пользователю предлагается ввести новую сумму кредита

хххххххххх.хх

в таблицу операций вводится новая запись с занесением значений в следующие поля:

|  |  |
| --- | --- |
| ID\_CR | код кредита из CREDIT |
| ID\_VID\_CR | код вида кредита из CREDIT |
| OP\_NB | номер операции |
| OP\_DAT | дата проведения операции |
| OP\_VID | вид проводимой операции (изменение общей суммы долга) |
| TO\_PAY | текущая сумма кредита = *новая сумма кредита* |

Затем необходимо заполнить новыми значениями следующие поля таблицы CREDIT текущей записи.

*TO\_PAY = новая сумма кредита.*

### **4.2.5. Отчеты.**

Данный режим позволяет пользователю получать ежедневные и за указанный период выходные формы отчетности как на бумажном носителе, так и с возможностью просмотра на экране видеомонитора, и включает в себя следующие виды отчетов:

* отчет по погашению процентов;
* отчет по погашению кредита;
* отчет по непогашенным кредитам;
* отчет по кредитам, по которым прекращено начисление процентов;
* реестр по начисленным процентам;
* реестр по распределению кредитов по отраслям;
* реестр по классификациям кредитов;
* реестр по отчислениям на РППУ.

Перед получением каждой из выше описанных форм, необходимо пользователю указать период формирования отчета (начало периода ДАТА1 и конец периода ДАТА2). Если ДАТА1 и ДАТА2 совпадают, то в отчетах указывать «за ДАТА1», если нет, то «С ДАТА1 по ДАТА2». ДАТА1 и ДАТА2 первоначально должны принимать значения системной даты, затем, если пользователю необходимо указать период, он может не корректировать, но здесь должны соблюдаться условия, во-первых - ДАТА2 не должна превышать системную дату и, во-вторых - ДАТА2 не должна быть более ранней чем ДАТА1.

## Заключение.

Данная работа написана с целью обобщения знаний, полученных в течении 4-х лет учебы, и для конкретизации направления будущей работы. Рассмотренная проблема имеет большой интерес у общественности, государственных и финансовых учреждений. Актуальность темы рассмотренная в введении также показала, что развитие экономики невозможно без поддержки кредитных институтов. Поэтому в данной работе были приложены все усилия выпускника, руководителя работы и людей приложивших свои усилия в подборке соответствующей информации, для изучения данной сферы финансового рынка. Работа была основана на применении системного анализа, как прикладной науки, проводящий исследование существующих кредитных институтов, анализ их деятельности в течении последних двух лет.

Экономические показатели рассмотренные в главе 1-ой помогают провести анализ предприятия и снижения риска банка.

Во второй главе дано описание сущности системного анализа, как предмета и в применении к исследуемой проблеме.

В третьей главе проводился анализ деятельности коммерческих банков в динамике 1995-1997 года. Изменения происшедшие в этом периоде, показывают об положительных изменениях в кредитной сфере.

Итогом данной работы стала постановка задания к информационной системе управления кредитами в банке, которая была поставлена с целью контроля кредитного портфеля банков и тем самым с целью улучшения качества кредитов.

Надеюсь, что исследования проведенные в данной работе, помогут в осуществлении реформ банковского сектора.

## Приложения.

Утверждено

постановлением Правления

Национального банка

Кыргызской Республики

от 30 июня 1995 года N 16/6

ПОЛОЖЕНИЕ

о классификации кредитов и соответствующих

отчислениях в резерв на покрытие потенциальных кредитных,

лизинговых потерь и убытков

(В редакции постановления Правления Нацбанка КР

от 14 июля 1995 года N 17/2)

1. Общие положения

1.1. В целях определения реального финансового состояния и эффективности работы коммерческие банки обязаны постоянно проводить оценку качества предоставляемых ссуд и создавать резерв на покрытие убытков,связанных с кредитным риском.

1.2. Кредиты классифицируются исходя из оценки финансового состояния заемщика с целью отражения в финансовой отчетности реальной суммы ссуд банка и избежания распределения части валовой прибыли, которая может быть необходимой для покрытия будущих потерь по ссудам.

1.3. Кредитный риск может быть связан, как с просрочкой платежа по вине заемщика вследствие его неплатежеспособности, так и с качеством залога, типом заемщика по форме собственности, отраслевой принадлежностью, наличием и видами гарантий по ссудам и надежностью самих гарантов, оценкой выполнения ранее данных обязательств по кредитам банков, перспектив дальнейшего развития заемщика и др.

1.4. Кредитные классификации являются выражением различных степеней одного фактора - риска невозврата. Все кредиты, кроме так называемых нормальных, несут в себе определенную степень риска, но эти степени варьируются в зависимости от различных факторов.

1. Для унифицированной классификации качества активов и создания резервного фонда на покрытие убытков, связанных с кредитным риском, в соответствии с практикой, устанавливаются следующие категории:
2. А. Неклассифицированные кредиты:

1) нормальные,

2) удовлетворительные,

3) кредиты под наблюдением;

В. Классифицируемые кредиты:

1) субстандартные кредиты,

2) сомнительные кредиты,

3) кредиты, классифицируемые как потери.

2. Неклассифицируемые кредиты

2.1. Нормальными называются те кредиты, которые обеспечены, как минимум, на 120% от суммы кредита залогом (оформленным в виде заклада), состоящим из:

- средств, находящихся на депозитном счете в этом банке, причем эти средства должны быть либо в валюте Кыргызской Республики, либо в валюте стран, входящих в валютную корзину СДР;

- краткосрочных казначейских векселей, причем срок погашения которых должен наступать после срока погашения кредита.

2.2. В случае, если кредит признается нормальным, то кредитный риск по подобным кредитам считается минимальным, и резерв на них банки могут не создавать. В случае, если банки все-таки создадут резерв на нормальные кредиты, то размеры отчислений в резерв для них определяются банками самостоятельно, но не более 2% от суммы этих кредитов.

2.3. Удовлетворительный кредит - это такой кредит, с которым по состоянию на текущий момент не связана степень кредитного риска, превышающая нормальную банковскую практику. Займы считаются удовлетворительными, если финансовое состояние заемщика хорошее, погашение задолженности производится своевременно, заемщик является платежеспособным, никогда не допускал задержек в платежах банку по ссудам и процентам, а также если имеет надежные гарантии возврата кредитов, при этом финансовое состояние гаранта должно быть удовлетворительным, или имеется залог на сумму кредита в форме:

- депозита в этом банке (то есть он может быть использован для зачета задолженности по кредиту),

- стабильных государственных обязательств,

- других активов, которые могут быть немедленно преобразованы в

денежную наличность.

2.4. Удовлетворительные кредиты не подвергаются классификации, даже если по ним имеются просрочки, если они безусловно обеспечены высоколиквидным залогом. Кредитный риск в данном случае очень невелик, но полностью исключать возможность потерь нельзя, и поэтому резерв на покрытие убытков, связанных с удовлетворительными кредитами, должен составлять 2% от суммы задолженности

. 2.5. Кредитами под наблюдением называются кредиты, которые по состоянию на момент классификации являются удовлетворительными, но в них уже замечаются тенденции к ухудшению, достаточно ясно показывающие, что если по подобным кредитам не будут приняты меры, то в скором времени возможно появление риска невозврата. Классификация кредита как кредита под наблюдением является переходной стадией между удовлетворительными и неудовлетворительными кредитами. Отчисления в резерв по таким кредитам должны составлять 5% от суммы кредита. Факторами, позволяющими отнести удовлетворительный кредит к кредитам под наблюдением, может быть намечающееся уменьшение ликвидности залога (снижение цен, падение курса валюты), тенденции к ухудшению финансового состояния заемщика и др.

3. Субстандартные кредиты

3.1. Классификация кредитов как субстандартных существует для определения тех займов, которые несут в определенной степени риск невозврата, если состояние дел по кредиту не улучшается или руководство банка не принимает действенных мер по обеспечению его возвратности. Как субстандартные нужно классифицировать кредиты, с которыми связаны: некоторые небольшие недостатки в финансовом состоянии заемщика или в кредитном соглашении,

- невыполнение заемщиком некоторых условий, поставленных банком,

- нарушение графиков плановых погашений по кредиту,

- изменение бизнес-плана заемщика,

- изменение положения на рынке с точки зрения конкурентоспособности и других факторов,

- смена заемщиком выпускаемой продукции или ориентации производства, для которого предоставлялся кредит,

- проблемы, возникшие в отраслях народного хозяйства, с которыми

связана деятельность клиента.

3.2. К субстандартным могут быть также отнесены те кредиты, степень риска которых превышает обычный уровень в связи с недостаточностью текущей информации о заемщике или какими-либо неточностями и ошибками в оформлении документов по залогу. Другими словами, субстандартный займ это кредит, который требует особого внимания и постоянной работы, чтобы его качество не ухудшилось и он не стал сомнительным. При этом субстандартные займы не могут привести к значительному снижению платежеспособности банка.

3.3. Субстандартные займы, не защищенные должным образом платежеспособностью лица, принявшего на себя обязательства по выплате, или те, где для уменьшения риска банк требует от клиента двойное обеспечение, если таковое существует, имеют ясно определенную слабую сторону, которая несет в себе риск неполного погашения займа. В том случае, если недостатки не будут исправлены, то существует вероятность, что банк понесет некоторые потери. Следовательно, резерв должен быть несколько больше, чем для удовлетворительных займов и составлять 25% от суммы задолженности.

3.4. Примеры этой классификации таковы:

- нарушение графиков платежей процентов за кредит и возврата самого кредита,

- изменения финансового состояния гарантов,

- увеличение расходов заемщика, не предусмотренное условиями кредитования,

- некоторое ухудшение финансового состояния заемщика,

- появление потерь и убытков у заемщика,

- ненадежность залога, падение стоимости или появление других факторов, снижающих ликвидность залога.

3.5. В связи с возможными различными толкованиями одной и той же

ситуации по одному и тому же кредиту, из-за неясности качественных аспектов и в целях облегчения классификации и избежания разночтений, вводятся следующие количественные характеристики, согласно которым к субстандартным относятся кредиты: - с продленными сроками выплаты (до 30 дней),

- с просроченными плановыми платежами (60 дней и более) согласно

кредитному договору, до истечения срока кредита,

- с просроченными платежами (до 30 дней) по процентам и основной

сумме после окончания срока кредита.

3.6. Обычно, но не обязательно, совокупность двух и более признаков определяет эту классификацию.

3.7. Пример: банк выдал кредит сроком на 6 месяцев с ежемесячной выплатой процентов. При этом банк взял в залог товар клиента и держит его под своим контролем. По истечении 2-х месяцев клиент перестал платить и просрочил сроки выплаты процентов на 60 дней (на отчетный период). Далее, балансовый отчет клиента показывает увеличение расходов. Залог может полностью покрыть основную сумму кредита плюс проценты. Такой кредит уже должен классифицироваться как субстандартный.

4. Сомнительные кредиты

4.1. Классификация кредитов как сомнительных является более жесткой, чем предыдущая классификация. Она используется в тех случаях, если имеется достаточная уверенность, что некоторые убытки имеют место, но определить точную сумму убытков на данный момент не представляется возможным. Сомнительные кредиты имеют такие же недостатки, как и субстандартные, но, кроме того, они имеют дополнительные проблемы, которые в совокупности с недостатками, делают возможность погашения ссудной задолженности на основе известных фактов и условий, довольно сомнительной и маловероятной. Кредит становится сомнительным, если: - финансовое состояние заемщика намного ухудшилось, - заемщик перестал производить плановые платежи не только по процентам, но и по основной сумме, длительность просрочки кредита составляет более 90 дней, после окончания срока кредита, - имеет место неоднократная пролонгация кредита, - увеличиваются потери и убытки клиента, - падает стоимость залога, ухудшается качество, ликвидность залога является сомнительной, залог - труднореализуемым по цене первоначальной оценки.

4.2. Основное отличие сомнительных кредитов от субстандартных заключается в следующем: в случае классификации займа как субстандартного существует некоторый риск невозврата, однако уверенности по данному вопросу нет, а классификация кредитов как сомнительных означает, что по ним существует почти стопроцентная уверенность в понесении убытков, однако некоторые из кредитов, прошедших по данной категории, все же могут быть погашены или возврат по ним может быть обеспечен каким-либо способом.

4.3. Возможность потерь от сомнительных кредитов очень велика, но из-за некоторых важных и специфических текущих факторов, которые укрепляют позиции несостоявшегося должника, их классификация как потери может быть отложена до момента более точного определения их статуса.

4.4. Для удобства определения классификации можно относить к сомнительным все кредиты, у которых:

- длительность просрочки выплат составляет более 90 дней после

окончания срока кредита,

- была пролонгация более двух раз,

4.5. Резерв на покрытие убытков от сомнительных кредитов должен

составлять 50% от суммы задолженности.

4.6. Примером сомнительного кредита может служить просроченный заем, когда у заемщика на данный момент нет никаких средств, чтобы его выплатить, но он предоставил заверенную документацию о поступлении денежных средств на счет банка из надежных источников в течение короткого времени, обычно 1-3 месяца.

4.7. Наиболее важная концепция, которую следует иметь в виду в случае классификации кредитов как сомнительных, состоит в том, что понесение убытков по ним неизбежно, но все-таки эти убытки будут составлять менее 100% от суммы кредита.

5. Кредиты, классифицируемые как потери

5.1. Кредиты, классифицированные как потери, считаются невзимаемыми и имеют такую маленькую реальную стоимость, что их содержание банком нецелесообразно. Однако, это не означает, что заем никогда не будет возвращен, но при данных обстоятельствах непрактично и нежелательно откладывать списание этого ничего не стоящего актива, даже если в будущем предвидится частичное его возмещение. Отчисления в резерв по таким кредитам должны составлять 100%.

5.2. Основная разница между сомнительными кредитами и потерями заключается в том, что в случае классификации кредитов как потери, убытки составляют 100% от суммы кредита.

5.3. Используя количественный подход, к убыточным кредитам следует относить все кредиты, просроченные более чем на 120 дней.

5.4. Примером может служить необеспеченный кредит предприятию, которое объявило о банкротстве. Судебный процесс обычно занимает долгое время, таким образом, у банка нет никакой надежды на скорое возвращение долга.

6. Общие рекомендации по классификации кредитов

6.1. При осуществлении классификации активов необходимо производить анализ как состояния возвратности кредита, так и изменения финансового состояния заемщиков, их гарантов, а также анализировать качество залога и другие факторы

. 6.2. Минимальное количество факторов, опираясь на которые производится необходимая классификация активов в качестве субстандартных, сомнительных и убыточных, это следующие:

- неспособность заемщика обеспечить уменьшение суммы задолженности

согласно установленным условиям (по недействующим кредитам или в случае просрочки);

- убыточность основной деятельности заемщика;

- ограниченность или отсутствие оборотного капитала (краткосрочные пассивы превышают оборотные средства);

- недостаточность притока денежных средств для сокращения суммы непогашенной задолженности;

- превышение суммы задолженности над собственным капиталом;

- отсутствие текущей финансовой информации;

- отсутствие надлежащего руководства или плохое руководство;

- злоупотребления со стороны руководства или собственников компании;

- направление средств, полученных в рамках кредита, на иные цели;

- слишком большая степень зависимости от гарантов или поручителей;

- неблагоприятные тенденции показателей рентабельности (оборотного

капитала);

- отсутствие кредитного обеспечения наряду с отсутствием информации о положительных итогах деятельности в предшествующие периоды;

- невозможность ликвидировать залог без понесения убытков;

- неизменность суммы задолженности (нет снижения или регулярных

платежей), либо неоднократное продление срока погашения;

- изменение условий погашения;

- другое.

6.3. Правильная классификация кредита по одной из категорий зависит от полноты оценки финансового состояния заемщика, от цели и условий кредита, возможности его возврата. Чем дольше заемщик владеет денежными средствами банка или имеет право по контракту получать средства (кредитные линии, обязательства, аккредитивы и т.д.), тем больше степень риска появления отрицательных тенденций. При анализе кредитов следует учитывать, что каждая ссуда имеет первичный и вторичный источник погашения. Первичным источником называется такой, который при нормальном развитии событий создает средства, необходимые для погашения ссуды. Например, ссуда под оборотный капитал погашается в процессе оборота товарно-материальных ценностей, ссуда под урожай или экспортная ссуда из средств, полученных от продажи товара, потребительская ссуда - из личного дохода. На случай, если первичный источник погашения окажется недостаточным, банк должен предусмотреть вторичные источники, такие как залог и гарантии.

6.4. При использовании вторичных источников следует учитывать, что это обычно влечет за собой задержку платежей, связанную с трудностью определения ликвидационной стоимости залога, с судебными издержками и отсрочками. Эти факторы обычно приводят к тому, что конечная сумма платежа по долгу, полученная с привлечением вторичного источника, не соответствует ожиданиям.

6.5. Если банк полагается полностью на лицо, выступающее в качестве гаранта, как на вторичный источник погашения, то банк должен иметь полную информацию о финансовом положении данного лица для оценки его способности погасить кредит в случае необходимости. Если указанное лицо стало единственным источником погашения кредита, при классификации должны быть учтены не только его платежеспособность, но и желание погасить гарантированный им кредит.

6.6. Если кредиты предоставляются для сезонных нужд, для поддержки производства товарно-материальных ценностей, то они рассматриваются как самоликвидирующиеся, так как товарные ценности могут быть конвертированы в дебиторские счета и наличность, таким образом ликвидируя кредит. Этот тип кредита напрямую связан с определением факторов риска в текущих активах заемщика (таких как наличные, дебиторские счета и товарные запасы) и, следовательно, с суммой рабочего капитала, необходимой для обращения товар деньги. Такие кредиты обычно предоставляются на срок более 90 дней. Когда кредит не погашен в срок, проблемы очевидны. Тем не менее, существуют и такие факторы, как продолжительность обращения товар - деньги и сезонный характер бизнеса, который может задержать погашение кредита. При таких обстоятельствах, продление кредита, как правило, не считается слабой стороной кредита.

6.7. Риск непогашения кредита зависит от срока кредита. Чем дольше у заемщика находятся денежные средства банка, тем больше риск непогашения кредита или возникновения отрицательных явлений. Возврат долгосрочных кредитов (продолжительностью более 1 года) связан с финансовым положением и ориентацией на будущий поток денежной наличности. Неясные перспективы являются слабой стороной кредита, но тем не менее еще нет необходимости подвергать кредит классификации. Однако, неудача в генерации достаточного потока денежной наличности является в большинстве случаев четко выраженным недостатком, который подвергает риску ликвидацию задолженности, и заслуживает классификации.

6.8. Значительное отклонение от первоначального источника погашения является достаточной причиной классификации так же, как и неконкретные условия погашения или просрочка кредита. Неспособность генерирования достаточного потока денежной наличности для ликвидации задолженности тоже является основанием для классификации. Однако не все просроченные кредиты могут быть подвергнуты классификации. Кредит может быть просрочен, но в то же время он имеет обеспечение наличностью или векселями, которые еще не были ликвидированы. Тем не менее, желание и способность заемщика выполнить свои обязательства согласно договору остается первичным критерием оценки риска кредита. Это подразумевает, что заемщик должен иметь доходы или ликвидные активы достаточные для уплаты процентов по кредиту и сокращения или ликвидации самого кредита в соответствии с договоренностью в разумные и предсказуемые сроки.

6.9. Данные рекомендации охватывают лишь необходимый минимум требований и критериев классификации кредитного портфеля, так как невозможно предусмотреть каждую конкретную ситуацию. Банки могут самостоятельно, основываясь на данных рекомендациях, вводить собственные дополнительные факторы оценки кредитов.

Утверждена

постановлением Правления

Национального банка

Кыргызской Республики

от 26 апреля 1996 года N 16/9

ИНСТРУКЦИЯ

по работе с кредитами

Введение

Настоящая Инструкция, разработанная Национальным банком Кыргызской Республики (в дальнейшем - НБКР), адресована работникам коммерческих банков и иных кредитных учреждений, ответственным за разработку, претворение в жизнь и регулирование кредитной политики. Целью данной Инструкции является оказание содействия при выполнении ими своих функциональных обязанностей, связанных с кредитными операциями. В настоящем документе освещаются основные моменты работы с кредитами и порядок ее проведения, обеспечивающий, в случае выполнения всех пунктов настоящей Инструкции, достаточную степень защиты банков от потерь, связанных с кредитованием.

Кредитные операции являются одними из основополагающих в деятельности банка, и их значение в обеспечении доходности трудно переоценить. Таким образом, правильное и своевременное проведение различных мероприятий, связанных с кредитными операциями, играет значительную роль в об- щей работе банка. Рекомендации, приведенные в настоящем документе, должны быть полностью использованы во внутренних документах банка, регулирующих его кредитную политику.

Проведение кредитных операций банка регулируется экономическими

нормативами, установленными НБКР, а также различными нормативными документами, в частности, инструкциями "Об ограничениях кредитования", "О

проведении операций с инсайдерами", "О проведении операций с аффилированными компаниями" и др.

Общеизвестно, что благоразумная банковская практика по предоставлению кредитов включает в себя необходимость наличия кредитной политики

банка, которая должна быть оформлена в виде внутренних нормативных документов и утверждена Советом банка. В данных документах должны быть

отражены все основные положения касающиеся выдачи кредитов - типы и цели кредитов, задачи кредитной политики банка, разделение ответственности и полномочий работников банка в области кредитования, политика в отношении анализа и классификации кредитного портфеля, а также соответствующих отчислений в резерв, меры, принимаемые в случае возникновения

проблемных кредитов и так далее.

Банки, не имеющие подобных документов, практически неминуемо будут

сталкиваться с проблемами качества активов.

Банк должен определить для себя типы кредитных операций, производимых им. Это должно быть отражено во внутренних документах, определяющих кредитную политику банка. Банк может производить как все виды кредитования, так и выбрать для себя какие-либо приоритетные виды, сообразуясь со своими возможностями, желаниями и опытом.

Кроме этого, банк должен оговорить в своих внутренних нормативных

документах политику оценки кредитов. Необходимы также документы, обуславливающие расчет процентной ставки по кредитам, порядок работы с текущими, проблемными и невозвратными кредитами, порядок создания и использования резерва на покрытие потенциальных потерь, а также полномочия и обязанности работников банка, связанных с работой по кредитам.

Помимо существующих экономических нормативов, банк, основываясь на

глубоком анализе своей деятельности и исходя из своих целей и принципов, может разработать собственные нормативные коэффициенты, обуславливающие долевое разделение кредитного портфеля банка, с тем, чтобы избежать возможного риска концентрации и расширить сферы кредитования. Так,

например, банк может оговорить в своих внутренних документах лимиты и

приоритетный порядок кредитования определенных отраслей либо клиентов,

а также различные меры стимулирования и ограничения.

Банку также необходимо отразить в своих документах иерархическое

распределение степени, полноты и области ответственности работников

банка, принимающих решения о выдаче кредитов с указанием всех полномочий, обязанностей, а также лимитов сумм, которые уполномочен выдавать

каждый уровень этой градации с учетом требований Инструкции НБКР "Об

ограничениях кредитования". Во внутренних документах банка должно быть

определено распределение полномочий на утверждение кредита, примерно

таким образом:

N ¦Ф.И.О. сотрудника¦ Должность ¦ Предельная сумма

---+-----------------+----------------------------+-------------------

¦I уровень: ¦ ¦

1 ¦Иванов М.И. ¦экономист кредитного отдела, ¦до \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ сом

2 ¦Асанова Е.В. ¦ведущий экономист кредитного ¦

¦ ¦отдела ¦

¦II уровень: ¦ ¦

1 ¦Цой Э.Р. ¦начальник кредитного отдела ¦до \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ сом

2 ¦Штромбергер Д.Л.¦управляющий Ленинпольского ¦

¦ ¦филиала ¦

...¦... ¦... ¦...

¦\_\_\_ уровень: ¦ ¦

¦Кредитный комитет¦ ¦до суммы, превышение

¦ ¦ ¦которой нарушит К1

----------------------------------------------------------------------

Помимо этого, банк должен детально оговорить порядок кредитования,

отразив в своих документах все стадии, начиная с момента подачи заявки

на получение кредита. В нормативных документах банка должны приводиться

также все виды и формы внутренней отчетности, разработанные банком по

работе, связанной с кредитованием.

Кроме этого, особенно важно отразить во внутренних документах банка все мероприятия и процедуры, обеспечивающие должный уровень последующего контроля на каждой из нижеприведенных стадий работы с кредитами.

Наличие четкой и детальной кредитной политики банка способствует

ведению правильной работы с кредитами и обеспечивает прибыльность работы банка.

Банк обязан регулярно пересматривать свою кредитную политику, и

достаточно гибко реагировать на изменения, происходящие в экономике

республики. Очень важно, чтобы во внутренних документах банка были четко определены все процедуры и условия кредитования, а также обстоятельства, при которых они могут изменяться.

1. Предварительная работа с кредитом

1.1. Рассмотрение заявки на кредит

Для того, чтобы свести к минимуму возможные в дальнейшем проблемы,

работу с кредитами необходимо начинать с момента принятия от заемщика

заявки на получение кредита. Примерная форма этой заявки приведена в

приложении 1 к настоящей Инструкции. В каждом банке должен иметься определенный порядок рассмотрения заявки на получение кредита, а также

ряд требований, предъявляемых к лицу, обратившемуся за кредитом. Лица,

занимающиеся рассмотрением заявок на получение кредита, должны, как минимум, выполнить следующие действия:

а) изучение потенциального заемщика с привлечением максимально

полной информации как о нем самом, так и о той отрасли экономики, в которой он намеревается использовать полученные средства. При изучении

следует учитывать, пользовался ли заемщик кредитами в прошлом, каким

образом осуществлялся возврат, его дисциплинированность, степень ответственности, готовность выполнять свои обязательства. Также следует

принимать во внимание его репутацию как в профессиональном, так и в общечеловеческом плане, имеет смысл запросить информацию о нем в других

кредитных учреждениях, если ему предоставлялись кредиты ранее. Рассматривается также срок и опыт работы заемщика в данной отрасли, его успехи

и достижения;

б) проведение беседы с заемщиком (если заемщик - юридическое лицо,

то с руководителями предприятия), в ходе которой следует составить первоначальный психологический портрет заемщика, определить его компетентность и профессиональную подготовленность. В ходе беседы не следует

стремиться выяснить сразу все аспекты деятельности заемщика, а сконцентрировать внимание на базовых вопросах, представляющих интерес в

свете возможной выдачи кредита;

в) запрос у заемщика документов, позволяющих более полно оценить

его состояние, это:

- заявка на получение кредита с указанием цели, требуемой суммы,

срока и условий, на которых будет получен кредит;

- учредительные документы (нотариально заверенные копии);

- финансовый отчет с отметкой налоговых органов, включающий баланс

и отчет о прибылях и убытках на конец предыдущего года, а также на последнюю отчетную дату;

- справка из статорганов о регистрации;

- справка из налоговых органов по месту регистрации об отсутствии

задолженности;

- бизнес-план, включающий в себя экономическое обоснование использования получаемых средств, описание продуктов или услуг, оплачиваемых

получаемыми средствами, план производства, отраслевой и рыночные прогнозы (описание рынка, цен), источники, сроки и план мероприятий по погашению кредита, и т.п.;

- заполненная типовая анкета (примерная форма такой анкеты приводится в приложении 2), в которой заемщик (руководитель предприятия в

случае юридического лица) должен указать основные сведения о себе и о

руководимом им предприятии;

- нотариально заверенные карточки с образцами подписей лиц, имеющих право первой и второй подписи;

- примерный прогноз движения средств заемщика. Примерная форма подобного прогноза приведена в приложении 6;

- опись имущества с указанием стоимости, либо иные гарантии, которые могут быть предоставлены заемщиком в виде обеспечения кредита;

- прочие документы, которые банк сочтет необходимым затребовать у

заемщика (контракты, договора, рекомендательные письма и т.п.).

В случае, если обеспечением получаемого кредита служит чья-либо

гарантия, следует провести работу по изучению гаранта, его профессиональной репутации, платежеспособности, ответственности и готовности выполнять свои обязательства.

Все вышеуказанные действия работников, изучавших заемщика, должны

производиться на основании внутренних документов банка, определяющих

должностные полномочия и функциональные обязанности данных сотрудников.

Все заявки на получение кредитов в банке, представленные на рассмотрение, должны регистрироваться в журнале учета, независимо от принятого по заявке решения. Примерная форма журнала учета приведена в приложении 3.

После выполнения заемщиком всех вышеуказанных требований, лица,

изучавшие заемщика (как правило, это должны быть работники банка, входящие в первый уровень иерархической градации лиц, ответственных за выдачу кредитов), должны на основании полученной информации составить

заключение, в котором необходимо обосновать целесообразность предоставления или непредоставления заемщику кредита и указать все причины и мотивы этого. Примерная форма заключения приведена в приложении 4.

Если сумма, указанная в заявке, не превышает сумму, которую уполномочены выдавать сотрудники, входящие в первый уровень, это заключение

визируется и в случае положительного решения - подшивается в кредитное

дело заемщика и кредит выдается. В случае отказа, заключение, подписанное работниками, изучавшими заемщика, и содержащее все причины и мотивы

отказа, выдается под расписку на руки заемщику. Если заемщик не может

прийти в банк, заключение посылается по почте с уведомлением. В этом

случае заемщик должен быть уведомлен об отказе по телефону в течение

дня и запись об этом должна быть занесена в журнал учета заявок. Копия

заключения архивируется в установленном порядке. В случае отказа заемщик имеет право апеллировать к Кредитному Комитету банка. Если Кредитный Комитет сочтет отказ обоснованным, то заключение подписывается

председателем (заместителем) Комитета и кредит не выдается. Если же Комитет сочтет отказ необоснованным, то на заключении ставится соответствующая резолюция и кредит выдается под ответственность Комитета. При

этом ответственность за выдачу кредита с исполнителей первого уровня

снимается.

В случае, если сумма, указанная в заявке, превышает сумму, которую

уполномочены выдавать работники первого уровня, то заключение с рекомендацией выдачи, подписанное работниками первого уровня, представляется на рассмотрение работников банка, входящих в тот уровень, в чью прерогативу входит решать вопрос о предоставлении кредитов на такую сумму.

На основании этой рекомендации работники данного уполномоченного уровня

должны окончательно решить вопрос о выдаче этого кредита. При необходимости работники этого уровня могут отправить заключение на доработку,

или затребовать какие-либо дополнительные сведения о заемщике, либо

провести какое-то собственное изучение заемщика, включая проведение с

ним дополнительных бесед.

После этого решение вопроса о выдаче или отказе в выдаче данного

кредита данному заемщику производится в следующем порядке:

- если в заключении первого уровня было рекомендовано выдать кредит, и работники уполномоченного уровня согласны с этим, то они подписывают заключение, представленное им, и кредит выдается заемщику. В

этом случае ответственность за выдачу данного кредита несут работники

обоих уровней;

- если в заключении первого уровня было рекомендовано выдать кредит заемщику, а работники уполномоченного уровня не согласны с этой рекомендацией, то ими ставится отрицательная резолюция на заключении первого уровня, с указанием причин и мотивов, и эта справка выдается под

расписку несостоявшемуся заемщику. Копия заключения, завизированная работниками уполномоченного уровня, архивируется в установленном порядке.

Заемщик может обратиться к Кредитному Комитету банка с апелляцией данного решения.

Работники каждого уровня могут, в зависимости от ситуации (например, на основании проверки прогноза движения средств, представленного

заемщиком), изменять условия, оговоренные в заявке клиента - снижать

(увеличивать) сумму кредита, сокращать (продлевать) сроки и т.п. Если

клиент согласен с подобными изменениями, то факт изменения первоначальных условий должен быть отмечен (с указанием всех причин этих изменений) в журнале учета заявок и в кредитном деле заемщика в случае выдачи

кредита.

В случае, если вопрос о выдаче кредита заемщику решается положительно, то из полученных от него документов формируется кредитное дело

данного заемщика, в которое в дальнейшем должны подшиваться все документы, касающиеся, как данного кредита, так и всех последующих кредитов, если таковые будут выдаваться ему в будущем.

В кредитном деле заемщика должен вестись учет всех встреч, бесед и

телефонных переговоров с заемщиком, заключений по проверкам, указываться краткое содержание и результаты переговоров, а также вся переписка,

связанная с данным кредитом. Примерная форма учета приведена в приложении 5.

Рекомендуется также регламентировать работу с кредитами. Банку

следует установить фиксированные сроки работы с заявками, изучения документов, уведомления клиентов об отказе и т.д. Выполнение этих сроков

должно отслеживаться органом, осуществляющим внутренний контроль в банке, по журналу учета полученных заявок и прочим внутренним документам

банка.

Так, например, наиболее целесообразно было бы установить следующие

сроки: рассмотрение заявлений на получение кредита должно производиться

в течение одного-двух дней с момента их поступления; анализ документов

и вынесение решения - как правило, в течение двух недель с момента

представления (при необходимости может быть продлено до двух месяцев

уполномоченным уровнем, что должно быть подтверждено документально);

уведомление об отказе должно производиться не позднее следующего дня с

момента принятия решения; контакты с заемщиком должны производиться,

как правило, не реже одного раза в неделю; проверка с выездом к клиенту

по мере необходимости, но желательно не реже одного раза в месяц и т.д.

1.2. Заключение кредитного соглашения

После того, как банком было решено предоставить заемщику кредит,

необходимо заключить с заемщиком кредитное соглашение. В каждом банке

целесообразно иметь свою типовую форму кредитного договора, однако в

каждом конкретном случае банк может вводить дополнительные условия, которых может не быть в типовой форме. При заключении кредитного соглашения следует оговорить все условия, на которых выдается и будет погашаться кредит, для того, чтобы в дальнейшем избежать возможных проблем

с возвратностью. В кредитном договоре указывается сумма, срок, форма

выдачи кредита, условия, на которых он выдается, обеспечение (если таковое имеется), порядок и источники погашения. Составляя график планового погашения кредита и процентов по нему, целесообразно ориентироваться по представленному заемщиком (и обязательно проверенному банком)

прогнозу движения средств. Даты плановых выплат разумнее соотнести с

прогнозируемыми датами наличия достаточного количества средств у заемщика. При этом не обязательно прибегать к стереотипному порядку, когда

между плановыми выплатами соблюдаются равные промежутки времени.

Особенно важно предусмотреть в договоре периодическое предоставление заемщиком финансовой отчетности во время пользования заемными

средствами, на основании которой банк будет отслеживать соответствие

деятельности заемщика с представленными бизнес-планом, прогнозом движения средств и предполагаемым графиком погашения кредита. Также целесообразно оговорить в договоре все санкции и меры, которые будут предприниматься в случае просрочки плановых выплат по кредиту или его невозврате. Кроме этого, в договоре следует указать приоритетный порядок погашения просроченной задолженности (какую часть задолженности погашать

в первую очередь - основную сумму или начисленные проценты, либо долевое распределение их погашения). Кроме этого, следует совместно с заемщиком разработать и утвердить предполагаемый график погашения задолженности с детальным описанием порядка и сроков погашения. Этот график

следует приложить к кредитному соглашению. При необходимости договор

может быть составлен на нескольких языках.

Безусловно, часть пунктов договора, составленного согласно данной

Инструкции, может показаться (а в конечном итоге и оказаться) излишней,

однако в интересах банка предварительно застраховать себя от возможных

эксцессов.

Количество экземпляров заключаемого соглашения должно быть не менее количества заключающих его сторон. Каждая заключающая договор сторона должна получить подписанный всеми сторонами оригинал экземпляра

кредитного договора. Кредитный договор не должен ни в какой из своих

частей противоречить действующему законодательству Кыргызской Республики, а также нормативным документам НБКР.

1.3. Оформление обеспечения кредита

Возврат кредита должен быть обеспечен, как правило, первичными источниками погашения, для чего банку необходимо, пользуясь представленным заемщиком отчетом о прибылях и убытках, тщательно перепроверить

достоверность прогноза о движении средств заемщика. Кроме того, желательно, чтобы кредит был обеспечен и вторичными источниками погашения залогом, гарантиями и т.п.

В случае, если выдача кредита осуществляется под залог, банк должен провести изучение залога. Наиболее предпочтительным залогом для

банка являются зарегистрированные в установленном порядке правительственные ценные бумаги, а также депозит, содержимый заемщиком в этом банке. При этом предпочтительно, чтобы депозит содержался в сомах, либо в

валюте, входящей в корзину СДР. Если кредит выдается под такой залог,

банку следует лишь проверить, чтобы момент погашения ценных бумаг не

наступал до истечения срока кредита. Для полной гарантии возврата банку

целесообразно принимать в залог ценные бумаги и депозиты на сумму, равную сумме кредита и процентов по нему, а также оговорить в договоре,

что в случае невозврата банк может в бесспорном порядке погашать ссуду

за счет залога.

В случае, если залогом являются товарно-материальные ценности,

недвижимость и т.д., банку также желательно выдавать кредит под залог,

стоимость которого превышает сумму выдаваемого кредита. Это требование

вызвано тем, что банку следует подстраховать себя на случай невозврата

заемщиком ссуды, и если банку придется погашать задолженность путем реализации залогового имущества, то возможны нежелательные потери, вызванные, к примеру, снижением цены залога ввиду срочности продажи или

изменением конъюнктуры рынка. Кроме того, реализуя залог, банк может

покрыть за счет вырученных средств и неполученную прибыль от процентов.

Помимо этого, выдавая кредит под залог, банк обязан:

- проверить, принадлежит ли закладываемое имущество заемщику, затребовать письменное согласие всех собственников закладываемого имущества, в случае, если собственность коллективная;

- проверить, не заложено ли это имущество ранее другому кредитору;

- в случае, если стоимость залога, указанная в подтверждающих документах, вызывает сомнения, установить свою стоимость, предварительно

оценив его либо самостоятельно либо с привлечением квалифицированных

специалистов;

- провести маркетинговое исследование закладываемого имущества,

определить степень его ликвидности, реальную рыночную стоимость и предположительную продажную цену на момент возможной реализации залога банком в случае невозврата ссуды;

- в случае наличия опасений по поводу снижения стоимости залогового имущества к моменту истечения срока кредита (к примеру, из-за сезонного падения цен), то есть, если банк считает, что в случае невозврата

заемщиком ссуды реализация залога не покроет полностью задолженности,

банку стоит потребовать дополнительного залогового обеспечения.

При выдаче кредита под залог товарно-материальных ценностей банк

более обезопасит себя от возможных убытков по данному кредиту, если он

оформляет залог в виде заклада. При этом важно детально оговорить в договоре все условия пользования заложенным имуществом, включая права,

обязанности пользователя, а также куда будут направляться средства, вырученные при пользовании залогом. В противном случае заемщик, пользуясь

заложенным имуществом во время срока кредита, может снизить его реальную стоимость, что в случае невозврата заемщиком ссуды снизит шансы

банка погасить его задолженность путем реализации залога.

При выдаче кредита, обеспеченного какой-либо гарантией либо поручительством, банк должен проверить правильность заполнения гарантийного

обязательства, а также следует ли из него, что гарант (поручитель) обязан в случае невозврата выплатить задолженность заемщика в бесспорном

порядке. Конечно, банку желательно получить гарантию как на основную

сумму кредита, так и на проценты по нему. Для большей безопасности банку целесообразно требовать, чтобы к гарантийному обязательству прилагались необходимые платежные документы, однозначно обуславливающие бесспорный порядок взыскания задолженности с гаранта в случае невозврата

задолженности заемщиком. Кроме этого, банку следует оценить платежеспособность гаранта (поручителя) не только в момент выдачи кредита, но и

попытаться определить степень его платежеспособности к моменту истечения срока кредита. Следует также обратить внимание на состояние банка,

в котором обслуживается гарант.

Если кредит выдается банком под залог, кроме кредитного договора

необходимо составить договор о залоге. В этом договоре о залоге должны

оговариваться все спецификации закладываемого имущества, условия предоставления залога, условия и порядок перехода залога в собственность

банка в случае невозврата заемщиком ссуды, и другие требования и обязанности сторон по отношению к залогу. К договору прилагается полная

опись закладываемого имущества с указанием цен, а также, если имеются,

сертификаты, удостоверения и прочая техническая документация. Договор о

залоге не должен противоречить законодательству Кыргызской Республики,

а в случаях, установленных законодательством, он должен быть нотариально заверен. Количество подлинных экземпляров должно быть не менее, чем

число заключивших договор сторон.

Наличие залога предполагает наличие определенной системы его администрирования: должно быть проведено обследование состояния залога,

осуществлена его оценка и составлен план контроля за условиями содержания залога (приложение 7).

Необходимо помнить, что залог и гарантии (поручительства) являются

вторичными источниками обеспечения, и погашение кредита путем реализации заложенного имущества является крайней и нежелательной для банка

мерой, поскольку оно сопряжено с рядом длительных бюрократических мероприятий, и отнимает много сил и времени. Поэтому в случае, если заемщик не погашает задолженность, банку желательно либо производить реализацию заложенного имущества совместно с заемщиком, либо предоставить

эту процедуру ему самому, осуществляя необходимый контроль.

2. Работа по текущим кредитам

В целях профилактического предотвращения возможных потерь по выданным кредитам, банку после выдачи ссуды необходимо осуществлять постоянный контроль за кредитом. Сотрудники банка, отвечающие за работу с

кредитами, должны постоянно следить за соответствием реального движения

средств заемщика прогнозу, бизнес-плану, а также графику погашения задолженности. Необходимо поддерживать непрерывный контакт с заемщиком,

быть по возможности в курсе его проблем и деятельности, а также знать

его планы и намерения. Все эти действия помогут банку в выявлении возможных тенденций к ухудшению состояния заемщика, а, следовательно, и

кредита. Чем быстрее будут выявлены и определены эти тенденции, тем

оперативнее банк сможет принять необходимые превентивные меры по исправлению ситуации и обеспечить защиту своих интересов. Поэтому работникам, выполняющим функции по мониторингу кредитов, в случае обнаружения какого-либо, пусть даже самого незначительного намечающегося ухудшения, следует принимать соответствующие меры. К признакам, которые могут служить предупредительными индикаторами, относятся, в частности:

- несвоевременное, неполное и неохотное предоставление информации

о финансовом положении, а также подозрения о возможной недостоверности предоставляемых сведений;

- расхождения с представленным прогнозом движения средств и бизнес-планом;

- несвоевременная выплата процентов;

- просьба о пролонгации;

- нецелевое использование кредита;

- уклонение заемщика от контактов с банком;

- преувеличенный оптимизм и повышенное дружелюбие к банку, вызывающее сомнение в искренности;

- передача и продажа собственности;

- нереальные планы, прожектерство, неадекватная оценка ситуации,

необычные предложения;

- негативная информация, полученная о клиенте из каких-либо источников;

- изменения (необязательно в худшую сторону) в экономической, политической и других сферах, куда клиент поместил заемные средства;

- признаки нарастания конфликта внутри предприятия-заемщика;

- смена руководства предприятия-заемщика;

- и т.д.

При выявлении каких-либо из вышеуказанных предупредительных сигналов, банку необходимо уточнить причину их появления. Если эта причина таит в себе хоть минимальную возможность потенциального ухудшения состояния кредита, банку следует взять данный кредит под особый контроль и принять все надлежащие меры для обеспечения защиты своих интересов. Как пример таких мер можно привести: внеочередную проверку наличия и условий содержания залога, привлечение дополнительного обеспечения, предупредительные беседы и иные виды психологического воздействия на клиента, приостановление очередных выплат по кредиту до окончательного прояснения ситуации, более детальное систематизированное изучение заемщика и состояния отрасли, в которую он поместил занятые средства, и др.

При проведении работы с кредитом следует документировать и вести учет всех мероприятий, проводимых с ним, включая запись в журнале краткого содержания телефонных переговоров и встреч с клиентом, протокол проводимых с ним бесед и т.п., а также обязательно отслеживать и заполнять график погашения кредита и процентов по нему (приложение 8). Особенно важно производить такой учет в работе с проблемными кредитами.

3. Мониторинг проблемных кредитов

3.1. Мероприятия, связанные с проблемными кредитами

В случае, если меры, принятые банком согласно пункту 2, не привели к должному результату, банку следует отнести эти кредиты к категории проблемных, со всеми вытекающими отсюда последствиями. Для ведения работы с ними в банке должен быть создан специальный Комитет по работе с проблемными кредитами, в ведение которого передаются все кредиты, признанные таковыми. В первую очередь следует произвести пересмотр классификации подобных кредитов в сторону ухудшения с соответствующими отчислениями в РППУ. К постоянному пересмотру классификации проблемных кредитов следует отнестись с особенной тщательностью, так как своевременное выявление негативных тенденций позволит банку вовремя застраховаться от возможного ущерба путем подготовки мер по обеспечению возвратности, а также соответствующим увеличением отчислений в резерв. Затем банку необходимо начать маркетинговое исследование рынка с целью возможной реализации залога (если в залог взяты товарно-материальные ценности и недвижимость). Это исследование следует проводить постоянно, либо форсируя мероприятия, связанные с продажей залога, либо сворачивая их, ориентируясь при этом на ход работы по обеспечению возвратности. В самом худшем случае, когда обеспечить возвратность иными путями, кроме реализации залога, не представляется возможным, это исследование следует завершить детальным заключением по поводу залога с указанием степени его ликвидности на текущий момент, описанием порядка реализации и примерного диапазона продажных цен. Также в заключении может быть указано мнение Комитета о том, стоит ли реализовать залог сейчас, либо имеет смысл подождать (с тем, чтобы в дальнейшем продать его по более высокой цене).

В целях обеспечения своевременного погашения задолженности заемщика, банк может оговорить в кредитном договоре, что погашение задолженности за счет вторичных источников возможно и до истечения срока кредита. В этом случае банку целесообразно определить в договоре срок, после которого возможно погашение задолженности с помощью вторичных источников погашения - например, после просрочки двух плановых выплат, как по основной сумме кредита, так и по начисленным процентам по нему. В этом случае неотъемлемой частью кредитного договора должна стать доверенность заемщика на реализацию залога. Наряду с этими мерами необходимо вести постоянную работу в самим заемщиком - уведомление заемщика о том, что срок кредита просрочен и о возможных проблемах, связанных с этим, ведение переговоров, вызов заемщика в банк, при необходимости возможно информацию о недобросовестном заемщике опубликовать в периодической печати и т.д.

Комитет по работе с проблемными кредитами должен обеспечить дифференцированный подход к каждому кредиту. В некоторых случаях целесообразно будет не ужесточать применяемые к заемщику меры, а наоборот, произвести некоторые послабления с тем, чтобы заемщик, преодолев временные трудности, смог в последующем восстановить доверие банка и выданный ему кредит мог быть исключен из категории проблемных. Примером таких мер могут служить: временное понижение ставки текущих процентных выплат, пролонгация срока выплат (с изменением процентной ставки или без оного), предоставление консалтинговых услуг с целью переориентации заемщика на размещение средств в другую, более доходную отрасль, и любая другая операция, предоставляющая какие-либо уступки заемщику. В конце каждой недели Комитет по работе с проблемными кредитами должен представлять на рассмотрение руководству (Комитету по кредитной политике) отчет о работе, проделанной за неделю, в котором указываются все проведенные за неделю меры по возврату проблемных кредитов, а также пересмотренную классификацию кредитного портфеля. В заключение отчета должны быть представлены предложения по дальнейшей работе с проблемными кредитами, которые могут включать в себя, в частности, перечень кредитов, по которым следует начинать судебное производство, список и общую сумму кредитов, которые надлежит списать, рекомендации по проведению каких-либо действий по отношению к отдельным заемщикам и т.д. и т.п. Проводя работу с заемщиками, из-за недобросовестности которых выданные им кредиты попали в категорию проблемных, работники банков ни при каких условиях не должны терять контроль над ситуацией, и всегда должны помнить, что выдача кредита осуществлялась банком добровольно и на основании изучения состояния заемщика. Все свои действия сотрудники банков должны регламентировать исходя из этой посылки, они обязаны действовать со всей возможной корректностью и тактом, и в своем справедливом стремлении взыскать с заемщика предоставляемые ему средства ни в коем случае не должны выходить из рамок, обусловленных общечеловеческими нормами поведения, законодательством Кыргызской Республики и нормативными актами Национального банка Кыргызстана

3.2. Меры по обеспечению возвратности

Если результаты проведенных мероприятий недостаточны, по мнению банка, для выполнения условий кредита, то банку следует переходить к обеспечению возвратности более радикальными методами. Однако, применять эти методы стоит не ранее, чем банк окончательно убедится в невозможности получения своих средств обычным путем. Наилучшим вариантом для банка была бы разработка совместно с заемщиком конкретного плана мероприятий по погашению проблемного кредита. Однако этот вариант возможен только в том случае, если заемщик сам заинтересован в исправлении сложившейся ситуации, заслуживает доверия и потенциально способен восстановить прибыльность (самостоятельно или с помощью банка). Кроме того, проведение этого варианта требует также определения позиции самого банка - если безнадежные долги составляют значительную часть кредитного портфеля банка, то банку не следует ввязываться в дорогостоящую операцию судебного разбирательства, а предпочтительнее договориться с заемщиком. Разработка этого плана должна производиться на основе тех пунктов кредитного договора, в которых оговаривались условия погашения кредита в случае невозврата (при этом, если реально невозможно возвратить всю задолженность, банк может пойти на некоторые уступки, с тем, чтобы возвратить хотя бы часть вложенных средств). Этот план может включать продажу активов заемщика, сокращение его расходов, смену руководства, стиля работы и политики заемщика, изменение его маркетинговой стратегии вплоть до полной переориентации его деятельности. Также одним из основных составляющих этого плана может быть погашение задолженности клиента путем использования вторичных источников обеспечения - реализации залога и предъявления претензий к гарантам. Если при продаже залогового имущества вырученная сумма превышает сумму задолженности, то этот избыток должен быть возвращен заемщику. Еще одним способом погашения кредита может быть продажа долговых обязательств заемщика (факторинг). Последним, самым нежелательным вариантом, может быть объявление заемщика банкротом и погашение задолженности после реализации активов ликвидируемого предприятия заемщика. В плане, разработанном банком, следует предусмотреть и различные комбинации из всех возможных вариантов погашения задолженности. Порядок погашения кредита за счет вторичных источников погашения должен производиться банками в соответствии с действующим законодательством Кыргызской Республики.

3.3. Порядок списания убыточных кредитов

Если на момент классификации кредита как убыточного на ссудном счете заемщика есть какой-либо остаток, то его необходимо списать через РППУ. В случае недостатка РППУ разница между суммой созданного резерва и остатка задолженности должна быть отнесена на результаты финансовой деятельности банка. Однако, списание кредита вовсе не означает, что банк простил заемщику задолженность. Сумма остатка должна быть перенесена на внесистемный учет и вестись там в течение не менее пяти лет со дня списания для возможного взыскания долга в последующем. Решение о списании убыточных кредитов принимается Правлением или Советом банка по представлению Комитетом по работе с проблемными ссудами подробной справки с указанием количества кредитов, признанных убыточными и общей суммы остатков на ссудных счетах этих заемщиков. Списание убыточного кредита с баланса не должно негативно влиять на проводимую банком работу по обеспечению его возвратности.

Банк имеет полное право списывать через РППУ все кредиты, классифицированные банком как убыточные, а средства, поступающие после этого на погашение ссудной задолженности, должны направляться на счет РППУ до того момента, когда сумма поступлений сравняется с суммой остатка задолженности, списанного через РППУ.

3.4. Последующая работа с кредитами

Как уже ранее отмечалось, списание кредита за баланс не означает, что банк должен прекратить дальнейшую работу по взысканию долга. Возможны случаи, когда через определенное время, ввиду улучшения финансового или имущественного состояния, заемщик способен будет погасить долг или хотя бы часть долга. Для того, чтобы не упустить эту возможность, работникам Комитета по работе с проблемными кредитами не следует после списания кредита прекращать его отслеживание и проведение мероприятий, направленных на изыскание возможных путей погашения задолженности. К данным мероприятиям можно отнести: постоянное отслеживание материалов СМИ с целью выявления необходимой информации о заемщике-должнике, свидетельствующей о его платежеспособности, в случае объявления заемщика банкротом - возмещение долга за счет реализации активов и взыскания долга с правопреемника; поддержка постоянной связи с родными и близкими заемщика, в случае, если невозврат кредита произошел из-за невозможности разыскать заемщика и др. Для более тщательного учета подобных мероприятий банку следует разработать порядок и процедуры, проводимые по работе со списанными кредитами, а также необходимую отчетность по этой работе.

В случаях, когда обнаруживается какая-либо позитивная для банка информация, позволяющая надеяться на возможное возмещение задолженности давно пропавших либо обанкротившихся дебиторов, банк возобновляет работу по взысканию безнадежных списанных задолженностей. Первым делом банку необходимо провести оценку потенциальных затрат на обеспечение возврата кредита. Начинать активные мероприятия, направленные на достижение погашения долга, следует только в том случае, если сопряженные с данными мероприятиями затраты средств, времени и сил в совокупности меньше, чем сумма, которая в перспективе может быть взыскана. При проведении оценки затрат для банка будет целесообразно применять самый пессимистический подход, и оценку следует производить из расчета самых неблагоприятных условий, при которых будут осуществляться меры по возврату. Так, при расчете денежных затрат следует использовать максимальные существующие на сегодняшний момент расценки, при оценке затрачиваемого времени нужно предусмотреть самые долгие сроки и т.д. Если и после подобной калькуляции возможные поступления от заемщика все равно будут покрывать предполагаемые затраты, то только тогда можно начинать режим активного проведения мероприятий, направленных на возврат.

4. Межбанковские кредиты

Выдача межбанковских кредитов в основном осуществляется на тех же условиях и положениях, что и выдача кредитов нефинансовым учреждениям. Однако, межбанковские кредиты представляют собой достаточно специфическую часть сферы кредитования, вследствие чего они и вынесены в отдельный раздел настоящей Инструкции. При рассмотрении вопроса о выдаче межбанковского кредита банк-кредитор, помимо выполнения всех вышеуказанных мер по изучению состояния заемщика, должен со всей тщательностью изучить платежеспособность банка-заемщика как на момент выдачи, так и (по возможности) спрогнозировать его платежеспособность на момент погашения кредита. Если банк решит выдать межбанковский кредит, то осуществлять эту выдачу следует под высоколиквидный залог. Наиболее предпочтительным залогом для банка могут быть правительственные ценные бумаги, депозит сомовый либо в валюте, входящей в корзину СДР, кроме того, желательно получение так называемого "безотзывного векселя", позволяющего в бесспорном порядке обеспечить должную возвратность в случае нарушения заемщиком условий договора. После того, как было принято решение о выдаче межбанковского кредита, заключается кредитное соглашение, а в случае предоставления кредита под залог составляется договор о залоге, желательно предусматривающий пункт о бесспорном порядке погашения кредита за счет предоставленного обеспечения. В случаях, когда возникает невозврат межбанковских кредитов, меры, предпринимаемые для обеспечения возвратности, те же, что указаны в пункте 3.

5. Заключительные положения

В данном документе рассматриваются только основополагающие требования, которых должны придерживаться банки при осуществлении своей кредитной деятельности. Разработанная на основе данного документа кредитная политика банка должна быть полностью отражена во внутренних документах банка. Основным правилом, которым должны руководствоваться банки и другие кредитные учреждения, должно быть следующее: чтобы избежать возможных проблем, работу с заемщиком необходимо начинать со дня подачи заявки и осуществлять на всем протяжении действия кредита. Постоянно должно отслеживаться состояние кредитного портфеля банка (приложение 9), составляться аналитические таблицы, графики, диаграммы, и все это должно представляться руководству банка, ответственному за определение кредитной политики банка. Руководство банка на основе анализа намечающихся тенденций должно принимать соответствующие управленческие решения и, при необходимости, вносить изменения в кредитную политику банка. Конечно, указанные в данном положении рекомендации по работе с кредитами не претендуют на всеохватное освещение вопросов кредитования и, безусловно, допускают возможность применения банками иных действий и мер, направленных на обеспечение возврата кредита, не противоречащих существующему законодательству и иным нормативным актам, регламентирующим деятельность банков. При этом, необходимо заметить, что баки, принявшие к руководству и добросовестно выполняющие тот минимальный набор требований, который содержится в настоящей Инструкции, могут считать себя в достаточной степени застрахованными от возможных потерь по ненадежным кредитам.

## Глоссарий.

**Алгоритм (algorithm,** от имени узбекского математика IX в. Аль-Хорезми**) -** полное описание последовательности действий, выполнение которых в конце последовательности приводит к достижению цели.

**Алгоритмизация (algorithmization)-** составление алгоритма для проектируемого процесса (например, алгоритмизация решения задачи); 2) выявления алгоритма, формализация существующего процесса.

**Анализ -** мысленное или реальное расчленение целого на части.

**Банк** - учреждение, созданное для привлечения депозитов и других денежных средств и размещения их от своего имени на условиях платности, срочности, а также для осуществления расчетов по поручениям клиентов.

**База данных** - интегрированная совокупность данных, предназначенная для многофункционального использования и модификации одним или несколькими пользователями;

**Информация** - наделенные семантикой данные, сведения об объектах и предметах любой природы, событиях, явлениях, лицах, независимо от формы их представления;

**Информатизация** - разработка, создание, освоение и использование информационных технологий, информационных ресурсов; процесс, включающий организационную, научно-техническую, социальную и производственно-экономическую компоненты и результат деятельности, направленный на удовлетворение информационных потребностей отдельных граждан и их объединений, государственных и негосударственных организаций, общества в целом путем формирования и использования информационных ресурсов во всех сферах жизни общества;

**Кредит -** сумма денежных средств основанная на платности, срочности, возвратности данная банком лицам нуждающимся в них.

**Конфиденциальная информация** - информация, доступ к которой ограничивается в соответствии с законодательством Кыргызской Республики;

**Принятие решения** - целевой выбор на множестве альтернатив.

**Системный анализ -** с практической стороны системный анализ есть система методов исследования или проектирования сложных систем, поиска, планирования и реализации изменений, предназначенных для ликвидации проблем.

**Структура** - совокупность связей между частями системы.

**Система информационная** - система, основанная на применении информационной технологии в соответствии с поставленными целями;

## Используемые источники.

Литература:

1. Усоскин В.М. «Современный коммерческий банк и операции», Москва, 1993г.
2. Усоскин М.М. «Организация и планирование кредита», Москва.
3. Валравен М. «Управление рисками коммерческого банка», Институт Экономического развития, 1992 г.
4. Живоглядов В.П. Концепция содействия административной реформе через информатизацию - Б.: Издательство МУК, 1996г.
5. Захарченко Н.Н. «Основы системного анализва»
6. Перегудов, Тарасенко «Введение в системный анализ.» Москва, 1989 г.

Нормативно справочная информация:

1. Закон «О национальном банке Кыргызской Республики»
2. Закон «О банках и банковской деятельности в Кыргызской Республике»
3. Положение «Об ограничении кредитования»
4. Положение «О классификации кредитов и об отчислениях на резерв »
5. Инструкция «По работе с кредитами»

Периодические издания:

1. Банковский вестник за период 1995 - 1997 года.
2. Журнал «АКИ - пресс».
3. Бюллетень Национального банка Кыргызской Республики за 1996 и 1997 года.
4. Годовые отчеты Национального Банка Кыргызской Республики.