**СОДЕРЖАНИЕ**

|  |  |
| --- | --- |
| **Введение** **1. ИССЛЕДОВАНИЕ ВОПРОСОВ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**1.1. Роль банковского кредитования в экономике РФ1.2. Классификация видов и форм банковского кредитования1.3. Кредитная политика коммерческих банков и ее основные компоненты**2. АНАЛИЗ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ НА ПРИМЕРЕ МОСКОВСКОГО ФИЛИАЛА ООО КБ «Смоленский Банк»**2.1. Общая характеристика МФ ООО КБ «Смоленский Банк»2.2. Структурный анализ кредитной политики банка2.3. Методика расчета аналитических показателей и обязательных нормативов **3. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ МОСКОВСКОГО ФИЛИАЛА ООО КБ «Смоленский Банк»****ЗАКЛЮЧЕНИЕ****СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ****ПРИЛОЖЕНИЯ** | **4****7****7****13****31****57****57****62****68****79****87****90****94** |

**ВВЕДЕНИЕ**

В административно-командной экономике банковская политика реализовывалась, главным образом, через директивы и распоряжения, не учитывавшие, порой, потребности клиентов, да и самих банков. В условиях цивилизованного рынка определяющим фактором развития является свободное взаимодействие субъектов экономики.

Совсем недавно ситуация в банковском секторе экономики отличалась крайней нестабильностью, когда формирование основательной и продолжительной кредитной политики было практически невозможно, а точнее не эффективно, банкам приходилось постоянно приспосабливаться к меняющимся условиям.

В настоящее время, когда многие ученые-экономисты и политики считают процесс реформирования банковского и финансового сектора близким к завершению, появилась возможность планировать свою деятельность и устанавливать цели, результаты реализации которых вполне можно спрогнозировать.

Это порождает необходимость исследования вопросов формирования кредитной политики, становления новых подходов и механизмов формирования кредитной политики коммерческих банков во взаимоотношениях с населением и компаниями, а также активной практической деятельности в этом направлении.

С переходом к рынку проблема развития банковской практики, совершенствования банковского обслуживания приобрели особую актуальность и значимость.

Вопросы совершенствования банковской деятельности и определения приоритетных направлений развития банков, совершенствования кредитной политики находятся сегодня в центре экономической, политической и социальной жизни страны. За время реформ в российской экономике произошли важнейшие изменения системного характера, свидетельствующие о ее трансформации в экономику рыночного типа. Заметны изменения в менталитете субъектов рынка, его переориентации на качественно новый тип хозяйственного поведения[[1]](#footnote-1).

Учитывая многоплановый характер рассматриваемой проблемы, в данной работе наряду с теоретическими вопросами кредитной политики банка анализируются практические аспекты ее реализации.

Выбор в качестве предмета исследования кредитной политики коммерческого банка обусловлен все еще имеющимися пробелами в развитии данной сферы банковской деятельности в нашей стране, а также необходимостью совершенствования подходов к организации банковского обслуживания в общем, и формировании эффективной кредитной политики в условиях рыночной экономики в частности.

В последние годы специалисты отмечают все возрастающее влияние кредитной политики коммерческих банков на развитие их деятельности и экономики страны в целом. Однако недостаточная разработка теоретических основ кредитной политики, проблем ее практической реализации ослабляет воздействие кредита на улучшение качественных и количественных показателей функционирования коммерческих банков и банковской системы.

Таким образом, комплексная разработка теоретических и практических вопросов формирования и реализации кредитной политики коммерческого банка во взаимоотношениях с населением является важной проблемой, решение которой позволит обеспечить более эффективное развитие не только самих банковских структур, но и экономики в целом.

Целью исследования является разработка теоретического и методологического аппарата формирования и осуществления оптимальной кредитной политики коммерческого банка.

В процессе работы над теоретической базой кредитной политики банка были поставлены следующие задачи:

* определить методологические основы формирования кредитной политики
* исследовать особенности и формы проявления кредитной политики банка в условиях рыночной экономики
* выявить взаимосвязь кредитной политики с другими элементами банковской политики;
* проанализировать кредитную политику выбранного коммерческого банка;
* предложить пути формирования и совершенствования кредитной политики

Предметом исследования выступает кредитная политика коммерческого банка и методы ее практической реализации.

Объектом исследования является процесс формирования и реализации кредитной политики коммерческого банка.

Научная новизна выражена в предложениях по совершенствованию кредитной политики банка МФ ООО КБ «Смоленских банк» в части определения критериев «целевых рынков» с клиентурой, обладающей минимальными рисками неплатежеспособности при погашении кредитов.

Практическая значимость работы заключается в частичной реализации методов обора кредитоспособных клиентов в кредитном отделе московского филиала ООО КБ «Смоленский банк».

Теоретической основой дипломной работы стали труды отечественных и зарубежных ученых. В числе зарубежных исследователей особо значимы труды А. Брю, Э. Гилла, Дж. К .Гэлбрейта, Э. Дж. Доллана, Дж.М.Кейнса, Р.Котлера, К. Р.Макконелла, Э.Рида, Э.Роде, П.Самуэльсона, Р.Смита, М.Фридмена, Л.Харриса.

Информационную базу исследования составляют материалы коммерческих банков России, российская и зарубежная монографическая литература, публикации в периодической печати, а также банковское законодательство России.

**1. ИССЛЕДОВАНИЕ ВОПРОСОВ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В**

 **РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

 **1.1. Роль банковского кредитования в экономике РФ**

 Банки принимают и размещают денежные вклады, привлекают и предоставляют кредиты, осуществляют расчеты по поручению клиентов и банков-корреспон­дентов и их кассовое обслуживание, совершают иные, не противоречащие законодательству и предусмотрен­ные их уставами операции, начиная от ведения сче­тов и кончая оказанием консультационных услуг. Эти операции могут проводиться как в рублях, так и в иностранной валюте. В то же время необходимо иметь в виду, что закон запрещает банкам осуществлять деятельность в сфере материального производства, торговли материальными ценностями, всех видов страхования[[2]](#footnote-2).

Выполняя свои функции, банки играют огромную роль в экономической политике государства.

В современной российской банковской практике нет однозначного понимания дефиниции "кредитная политика". Например, в Российской банковской энциклопедии вообще не определен этот термин. В учебниках вузов по курсам "Деньги, кредит, банки", "Организация деятельности коммерческого банка" нет понятия кредитная политика.

В зависимости от той сферы общественных отношений, которая является объектом политического воздействия, можно говорить об экономической политике, социальной, культурной, технической и другой политике. Кредитная политика - это лишь одна грань широкого спектра политики, проводимой банком в его деятельности.

В книге "Банковская система России (Настольная книга банкира)" дается определение: "Кредитная политика - это стратегия и тактика банка в области кредитных операций"[[3]](#footnote-3).

Аналогичный подход в трактовке кредитной политики можно встретить и в современной западной литературе. Например, в издании Всемирного банка под редакцией Н. Брука читаем: "Выработка и реализация политики означает интеграцию организационных потребностей, правил, законов и управленческой философии. Это способствует развитию корпоративной культуры. При выработке политики укрепляется имидж банка и закладывается основа для будущих результатов, а также для внутреннего и внешнего аудита. Потребность в четко определенной политике возрастает по мере расширения, децентрализации и повышения самостоятельности банка. Банковская политика обычно затрагивает основные функции: кредитование, инвестиции в ценные бумаги и дочерние компании, расходы на финансирование капитальных вложений, персонал, внутренний контроль и финансовое управление.

Предложения по этим вопросам вырабатываются управляющими и сотрудниками тех отделов, которые они затрагивают. Выработка политики часто основывается на отраслевой политике, традициях и рекомендациях управляющих и Совета директоров. Банк также может воспользоваться помощью из внешних источников. При этом, любые внешние заимствования должны быть адаптированы к потребностям банка. Обычно, новые процедуры и политика одобряются Советом директоров[[4]](#footnote-4).

Анализ приведенных выше определений кредитной политики позволяет нам сделать вывод о неоднозначной трактовке этого понятия в современной российской и зарубежной экономической литературе, в связи с чем возникает необходимость определить сущность кредитной политики.

Прежде всего, необходимо определить кредитную политику как политику экономическую. Однако в отличие от финансовой, ценовой, налоговой, процентной и других видов экономической политики кредитная политика обладает определенными специфическими чертами, выделяющими ее из общей системы элементов, формирующих экономическую политику. Важнейшей отличительной особенностью кредитной политики является то, что *кредитная политика - это политика, связанная с движением кредита[[5]](#footnote-5).*

Исходя из общепринятого понимания кредита как движения ссужаемой стоимости, представляется важным подчеркнуть, что движение это на практике принимает вид (или совершается в виде): а)ссуды, б) займа.

Таким образом, *кредитная и депозитная политика банка имеют единую родовую основу и являются как бы «двумя сторонами одной медали». Проведение кредитной и депозитной политики имеет одну цель - максимизацию доходов банка при поддержании его надежности и стабильности. Точкой равновесия при этом служит ликвидность банка.*

В экономической науке устоялось мнение, что когда мы говорим "кредитная" политика, то имеем в виду, что эта политика соотносится с управлением движения кредита во всех его формах и разновидностях. Именно поэтому кредитная политика - это политика как в области предоставления кредита (кредитование, виды ссуд), так и в области его получения (займы). В виду того, что объем дипломной работы ограничен, в данной работе основное внимание уделяется анализу кредитной политики коммерческих банков в области выдачи кредитов.

Банковская политика, как обобщающее понятие, представляет совокупность элементов (таблица 1): депозитная политика; кредитная политика; политика в области организации расчетно-кассового обслуживания клиентов; процентная политика; валютная политика; политика по проведению отдельных банковских операций (консалтинговых, трастовых, фондовых, электронных и прочих). Кроме того, следует отметить, что банковская политика включает также в качестве составных элементов политику в области управления рисками банка, его рентабельностью, персоналом и т.д[[6]](#footnote-6).

 Таблица 1.

**Банковская политика, ее составные элементы**

|  |
| --- |
| Депозитная политика |
| Кредитная политика |
| Политика в области организации расчетно-кассового обслуживания клиентов |
| Процентная политика |
| Валютная политика |
| Политика по проведению отдельных банковских операций и услуг |
| Политика в области управления рисками банка |
| Политика в отношении прибыльности, рентабельности банка |
| Политика по управлению персоналом |
| Политика по отношению к конкурентам и т.д. |

Кредит, как экономическая категория, проявляет свою сущность, с одной стороны, в виде совокупности экономических отношений по поводу возвратного движения стоимости, а с другой, - в виде ссуды или займа товаров или денежных средств. Поэтому специфика кредита как экономической категории проявляется, как справедливо заметил О.И. Лаврушин, в его субъектах, которыми являются кредитор и заемщик. Движение формы стоимости составляет внутреннее содержание кредита.

Формы проявления кредита как экономической категории, можно классифицировать по разным признакам: а) в зависимости от материально-вещественной природы различают товарную, денежную и смешанную формы кредита; б) по функциональному признаку (с точки зрения удовлетворения потребностей экономики и клиентов банка) - потребительную и производительную формы; в) по субъектам кредитной сделки различают такие формы кредита как кредит юридическим и физическим лицам, а более подробно: ростовщический, коммерческий, банковский (прямой и косвенный), государственный, потребительский, ипотечный, личный, международный.

Трактовка кредитной политики, как надстроечной категории, приведенная нами выше, позволяет говорить о функциях кредитной политики (как проявлении ее сущности). Функции кредитной политики можно условно разделить на две группы: общие, присущие различным элементам банковской политики и специфические, отличающие кредитную политику от других ее элементов. К общим функциям относятся: коммерческая функция, т.е. функция получения банком прибыли (от проведения кредитных, расчетных, платежных и прочих операций), стимулирующая и контрольная. Стимулирующая функция проявляется в том, что кредитная политика, отражающая объективные потребности государства, банка, клиентов, стимулирует аккумуляцию временно свободных денежных средств в банки и их рациональное использование. Возможность для клиента банка получить дополнительный доход на средства, помещенные в банк на депозит, является стимулом для клиента воздержаться на определенный срок от текущего потребления. А возможность получить в банке ссуду (иногда на льготных условиях для вкладчика) имеет важное значение для покрытия временной потребности в дополнительных средствах. При этом необходимость уплаты банку процентов за пользование ссудой стимулирует заемщика погасить задолженность в максимально короткие сроки. Для банка стимулирующая функция кредитной политики проявляется в том, что банки стремятся привлечь наиболее дешевые ресурсы на рынке на относительно длительный срок и разместить их с максимальной выгодой (например, предоставив "дорогие" ссуды с относительно невысоким уровнем риска).

Контрольная функция проявляется в том, что кредитная политика позволяет контролировать процесс привлечения и использования кредитных ресурсов банками и их клиентами с учетом приоритетов, определенных в кредитной политике конкретного банка.

Роль кредитной политики банка заключается в определении приоритетных направлений развития и совершенствования банковской деятельности в процессе аккумуляции и инвестирования кредитных ресурсов, развитии кредитного процесса и повышении его эффективности.

Кредитная политика коммерческого банка как надстроечная категория основывается на исследовании достигнутого уровня развития кредитных отношений банка с клиентами (в том числе населением) и нацелена на их совершенствование и развитие. Кредит (базисная категория) является источником разрабатываемой банком кредитной политики и служит мерилом ее эффективности, оптимальности, о чем речь пойдет ниже. Банки разрабатывают кредитную политику прежде всего потому, что она позволяет регулировать, управлять, рационально организовать взаимоотношения между банком и его клиентами по поводу возвратного движения денежных средств. В процессе разработки кредитной политики коммерческого банка необходимо учитывать уровень развития общества, банковской системы государства и конкретного банка.

**1.2. Классификация видов и форм банковского кредитования**

В рыночной экономике деньги должны находиться в постоянном обороте, совершать непрерывное обращение. Временно свободные денежные средства должны незамедлительно поступать на рынок ссудных капиталов, аккумулировать в кредитно-финансовых учреждениях, а затем эффективно пускаться в дело, размещаться в тех отраслях экономики, где есть потребность в дополнительных капиталовложениях.

Кредит представляет собой движение ссудного капитала, осуществляемое на началах срочности, возвратности и платности.

Функции кредита в рыночной экономике[[7]](#footnote-7):

1. Позволил существенно раздвинуть рамки общественного производства по сравнению с теми, которые устанавливались наличным количеством имеющегося в той или иной стране денежного золота.
2. Перераспределительная. Благодаря ему частные сбережения, прибыли предприятий, доходы государства превращаются в ссудный капитал и направляются в прибыльные сферы народного хозяйства.
3. Содействует экономии издержек обращения. В процессе развития появляются разнообразные средства использования банковских счетов и вкладов (кредитные карточки, различные виды счетов, депозитные сертификаты), происходит опережающий рост безналичного оборота, ускорение движения денежных потоков.
4. Ускорение концентрации и централизации капитала. Используется в конкурентной борьбе, содействует процессу поглощения и слияния фирм.

Роль кредита в рыночной экономике трудно переоценить. Кредит обеспечивает трансформацию денежного капитала в ссудный и выражает отношения между кредиторами и заемщиками. При его помощи свободные денежные капиталы и доходы предприятий, личного сектора и государства аккумулируются, превращаются в ссудный капитал, который передается за плату во временное пользование.

Капитал физически, в виде средств производства, не может переливаться из одних отраслей в другие. Этот процесс осуществляется обычно в форме движения денежного капитала. Поэтому кредит в рыночной экономике необходим прежде всего как эластичный механизм перелива капитала из одних отраслей в другие и уравнивания нормы прибыли.

Кредит разрешает противоречие между необходимостью свободного перехода капитала из одних отраслей производства в другие и закрепленностью производственного капитала в определенной натуральной форме. Он позволяет также преодолевать ограниченность индивидуального капитала. В то же время кредит необходим для поддержания непрерывности кругооборота фондов действующих предприятий, обслуживания процесса реализации производственных товаров[[8]](#footnote-8).

Ссудный капитал перераспределяется между отраслями, устремляясь с учетом рыночных ориентиров в те сферы, которые обеспечивают получение более высокой прибыли или которым отдается предпочтение в соответствии с общенациональными программами. Поэтому кредит выполняет перераспределительную функцию. Эта функция носит общественный характер и активно используется государством в регулировании производственных пропорций и управлении совокупным денежным капиталом.

Кредит способен оказывать активное воздействие на объем и структуру денежной массы, платежного оборота, скорость обращения денег. Благодаря кредиту происходит более быстрый процесс капитализации прибыли, а следовательно, концентрации производства.

Кредит стимулирует развитие производственных сил, ускоряет формирование источников капитала для расширения воспроизводства на основе достижений научно-технического прогресса. Регулируя доступ заемщиков на рынок ссудных капиталов, предоставляя правительственные гарантии и льготы, государство ориентирует банки на преимущественное кредитование тех предприятий и отраслей, деятельность которых соответствует задачам осуществления общенациональных программ социально экономического развития. Государство может использовать кредит для стимулирования капитальных вложений, жилищного строительства, экспорта товаров, освоения отсталых регионов.

Банковский кредит предоставляется банками и другими кредитно-финансовыми учреждениями предпринимателям и другим заемщикам в виде денежной ссуды. Объектом банковского кредита выступает денежный капитал, обособившийся от промышленного. Сделка ссуды здесь отделена от актов купли-продажи. Заемщиком может быть фирма, государство, личный сектор, а кредитором — кредитно-финансовые учреждения. Целью кредитора является получение дохода в виде процента. Кредитодатель предоставляет ссудный капитал заемщику на условиях возвратности, срочности и уплаты процента. Так как банковский кредит не ограничен направлением, сроками и суммами кредитных сделок, сфера его использования шире: в отличие от коммерческого кредита, обслуживающего лишь обращение товаров, банковский кредит обслуживает и накопление капитала, превращая в капитал часть денежных доходов и сбережений всех слоев общества[[9]](#footnote-9).

Замена коммерческого векселя банковским делает кредит более эластичным, расширяет его масштабы, повышает обеспеченность. Банки гарантируют кредитоспособность заемщикам. Динамика банковского и коммерческого кредита различна. Объем коммерческого кредита увеличивается с ростом производства и товарооборота и сокращается с их уменьшением. Предложение и спрос на него возрастают в периоды промышленного подъема и уменьшаются во время кризисов. Под влиянием кризисов производство и реализация товара сокращаются, а спрос на банковский кредит для уплаты долгов возрастает. В период оживления и подъема увеличивается спрос на банковские ссуды. Так проявляется двойственность банковского кредита: с одной стороны, он выступает как ссуда капитала, когда заемщик использует его для увеличения объема функционирующего капитала, с другой стороны — в виде ссуды денег — платежных средств, необходимых для погашения долговых обязательств.

Банковский кредит, как отмечалось выше, представляет собой движение ссудного капитала, предоставляемого банками предприятиям и организациям для обеспечения непрерывности процесса расширенного воспроизводства и повышения его эффективности. Целью кредита является получение прибыли в виде ссудного процента, поэтому кредитор заинтересован в эффективном использовании ссужаемых средств. Кроме того, производительное использование кредита гарантирует возврат заимствованных ресурсов. Таким образом, мобилизация временно свободных ресурсов кредитором в своих экономических интересах носит производительный характер. В случае использования заемщиком кредитных средств на непроизводительные цели кредитование приобретает форму ссуды денег. Однако владение временно свободными ресурсами не является обязательным признаком кредитора. Он может ссудить стоимость, как это имеет место при коммерческом кредите. В этом случае ссужаются товары, предназначенные для реализации. Кроме того, при предоставлении банковского кредита в качестве обеспечения могут выступать какие-то конкретные материальные и финансовые ценности — товары (товарораспорядительные документы), ценные бумаги и др.

Рассмотрим основные виды кредитов и порядок их предоставления[[10]](#footnote-10).

Ссуда на выплату средств из фонда потребления. Эти ссуды предоставляются предприятиям при временном недостатке у них средств на оплату труда, выплат, входящих в фонд потребления.

Для рассмотрения вопроса о выдаче кредита заемщик представляет в банк кредитную заявку; бухгалтерский баланс с необходимыми приложениями; сведения о кредитах полученных в других банках; смету доходов и расходов на срок предоставления кредита; копию справки в налоговую инспекцию об авансовых взносах налога на прибыль за текущий квартал; график поступлений и платежей предприятия на период использования ссуды; график получения и погашения кредита; документы подтверждающие обеспечение кредита.

Ссуда предоставляется сроком до 30 дней. Отсрочка в ее погашении может быть предоставлена на срок не более 10 дней.

Кредит выдается под обеспечение на общих основаниях и оформляется кредитным договором[[11]](#footnote-11). Ссуды предоставляются с отдельного ссудного счета с направлением средств на расчетный счет для оплаты денежного чека и перечислений соответствующих налогов и удержаний из фонда потребления. В случае направления ссуды на расчетный счет банк рассматривает кредитную заявку на выплату средств из фонда потребления по совокупности претензий, имеющихся к расчетному счету заемщика. В этом случае может быть решен вопрос о предоставлении кредита в виде оказания временной финансовой помощи в размере, покрывающем полностью просроченные платежи, в том числе на выплату средств из фонда потребления. При направлении ссуды непосредственно на оплату денежного чека и перечислений соответствующих налогов, минуя расчетный счет, следует иметь в виду, что банк берет на себя повышенный риск невозврата кредита. Этот порядок предоставления ссуды предусматривает опережение выплаты средств на заработную плату над платежами в бюджет с аналогичными сроками. В таких условиях финансовый прогноз заемщика на период действия кредитного договора должен быть тщательно проанализирован банком с точки зрения возможности погашения всех платежей, предъявленных к расчетному счету заемщика к сроку возврата кредита на заработную плату.

Погашение задолженности по ссуде производится заемщиком путем перечисления денежных средств со своего расчетного счета.

В последующем целевое использование кредита на выплату средств из фонда потребления проверяется на месте у заемщика.

Кредитование в порядке открытия кредитной линии. Этот вид кредитования предлагает предоставление ссуды в пределах заранее установленного банком для заемщика лимита задолженности и срока. Кредит используется заемщиком по мере потребности для оплаты предъявляемых платежных документов за товарно-материальные ценности, услуги и выполненные работы.

При кредитовании в порядке открытия кредитной линии заемщик может в любой момент получить ссуду без дополнительных переговоров с банком. Однако за банком сохраняется право приостановить выдачу и срочно взыскать ранее выданные суммы, если он обнаружит нецелевое использование ссуды, недостаточность обеспечения, неудовлетворительное состояние бухгалтерского и складского учетов или невыполнение заемщиком других условий кредитного договора[[12]](#footnote-12).

Действие кредитной линии приостанавливается, если образовалась просроченная задолженность по ссуде продолжительностью более 30 дней или предприятие стало убыточным.

Различают невозобновляемую и возобновляемую кредитные линии.

Действие невозобновляемой кредитной линии прекращается после истечения определенного срока и использования обусловленной суммы ссуды. Это так называемая целевая кредитная линия. В этом случае ссуда используется для выполнения обычно одного контракта.

При возобновляемой кредитной линии устанавливается в договоре между банком и заемщиком. При заключении с заемщиком кредитного договора на новый срок и наличии у него задолженности по кредиту и процентам по ранее заключенному договору на открытие кредитной линии, эта задолженность переоформляется в задолженность по вновь заключенному договору.

Размер кредитной линии может быть увеличен на сумму потребности в кредите под товары, отгруженные на нормальный срок документооборота, но не более 30 дней после отгрузки (отпуска) товара, оказания услуг, при расчетах за выполненные работы (дата подписания актов), справок о приеме работ.

Рекомендуется выдачу ссуд в порядке открытой линии производить заемщику, имеющему:

* стабильное устойчивое финансовое состояние;
* рентабельную деятельность;
* проработавшему не менее 3-х лет после регистрации устава;
* испытывающему недостаток оборотных средств для поддержания определенного объема производства.

 Для кредитования в порядке открытой линии целесообразно объединить все объекты кредитования и применять специальный ссудный счет, который может быть объединен с расчетным счетом.

В практике зарубежных банков право пользоваться единым активно-пассивным счетом (овердрафт) предоставляется клиентам на различных условиях: задолженность по ссуде может быть только в пределах лимита кредитования, ссуда выдается с уплатой повышенного процента в зависимости от размера превышения лимита, ссуда без лимита и др[[13]](#footnote-13).

Кредитование заказчиков и подрядных организаций. При возникновении потребности в кредите фирма-заказчик представляет в банк адресную программу, которая должна быть скоординирована с планом финансирования капитальных вложений.

Если финансирования капитальных вложений осуществляется за счет централизованных источников, то адресная программа должна быть утверждена органами государственного управления, если же финансирование проводится за счет собственных средств фирмы, то адресная программа утверждается руководителем фирмы.

Заказчикам кредит предоставляется при временном недостатке средств для финансирования.

Объектами кредитования являются затраты на оплату выполненных строительно-монтажных работ, когда работы выполняются подрядным способом, или на создание производственных запасов при выполнении работ силами самого заказчика. Ссуды выдаются также на приобретение оборудования.

Размер кредита определяется исходя из сметной стоимости кредитуемого объекта, а его срок погашения - из срока сдачи строительного объекта в эксплуатацию или выхода на проектную мощность оборудования и с учетом сроков восполнения источников финансирования.

Выдача кредита может производиться единовременно или поэтапно по мере выполнения строительно-монтажных работ, приобретения оборудования или производственных запасов путем перечисления средств на оплату счетов поставщиков и подрядчиков с оформлением срочных обязательств.

Подрядные организации могут пользоваться кредитами на формирование оборотного капитала в форме промежуточного функционирования в процессе строительного цикла. Объектами кредитования являются фактически выполненные работы, не сданные заказчикам, оборудование и производственные запасы.

Заказчики и подрядчики предоставляют в банк для ознакомления проектно-сметную документацию на строящиеся объекты, договоры подряда и документы о стоимости фактически выполненных работ и осуществленных затрат, а также стоимость приобретения оборудования. Кредит выдается обычно на срок до 46 дней, однако по усмотрению банка сроки дифференцируются. Вопросы обеспечения и платы за пользование ссудой рассматриваются общеустановленном порядке.

Задолженность оформляется обязательством на конкретные сроки.

Бланковые кредиты. Они носят характер доверительного кредита и выдаются под "имидж" заемщика, с которым банк имеет длительные связи доверяет его кредитоспособности.

Ссуда выдается для удовлетворения кратковременной, до трех месяцев, потребности в денежных средствах, которая возникла в процессе производства и реализации продукции и услуг. Поскольку ссуда выдается без обеспечения ее возврата соответствующими обязательствами (в виде залога, гарантии, страхования), то процентная ставка устанавливается на более высоком уровне, чем по другим кредитам.

Для оформления кредита предприятие представляет в банк ходатайство-заявление, где указываются цель, размер и срок, на который она испрашивается, балансы для определения кредитоспособности и проект кредитного договора. Ни обоснованность причины возникновения потребности в кредите до его выдачи, ни целевое его использование в последующем банк не проверяет. Ссуда может быть выдана путем направления ее на расчетный счет или на оплату предъявленных платежных документов. Кредит оформляется срочным обязательством на конкретный срок погашения, по наступлении которого взыскивается с расчетного счета заемщика. За каждый день просрочки погашения ссудной задолженности (и процентов за кредит) банком взыскивается пеня в размере, определенном кредитным договором. Сам факт возникновения у заемщика просроченной задолженности по выданному бланковому кредиту может сказаться на снижении доверия банка к клиенту и отказе в дальнейшем в предоставлении ему подобных кредитов.

Контокоррентный кредит. В практике российских банков этот вид кредита встречается редко, однако по мере стабилизации экономики и повышения платежеспособности предприятий его роль будет возрастать.

Рассмотрим одну из возможных схем проведения ссудно-расчетных операций при использовании контокоррентного кредита. В данном случае расчетный счет закрывается и все банковские операции осуществляются по единому активно-пассивному счету[[14]](#footnote-14).

Для определения лимита кредитования заемщик представляет в банк план движения оборотных средств, в котором отражаются размещение и источники их формирования.

Лимит задолженности по контокоррентному кредиту определяется как разность между потребностью предприятия в оборотных средствах и имеющимися источниками формирования оборотных средств. плановая сумма кредита, то есть лимит кредитования, предусматривается в кредитном договоре на определенный период (квартал, год) в нескольких вариантах: средняя величина задолженности; средний размер задолженности и максимальная величина кредита; максимальный размер кредита.

Выбор порядка регулирования кредита осуществляется по согласованию между банком и заемщиком, затем фиксируется в кредитном договоре.

Кредиты под гарантию выдаются ссудозаемщикам лишь в том случае, если гарант является платежеспособным лицом. Платежеспособность гаранта должна быть подтверждена обслуживающим его банком. для этого предприятие (организация)-гарант прежде чем выдать гарантийное письмо предприятию обратившемуся к нему с просьбой выступить гарантом по ссуде, предоставляет это письмо в свое учреждение банка. Банк гаранта, убедившись в его платежеспособности, делает соответствующую запись на гарантийном письме и заверяет ее подписями руководящих должностных лиц банка (директора и главного бухгалтера), а также печатью. Первый экземпляр гарантийного письма остается у банка гаранта, второй и третий экземпляры вручаются гаранту, один из которых он передает предприятию-ссудозаемщику для предоставление в учреждение банка, где он намерен получить кредит.

При наступлении срока погашения ссуды и отсутствии средств на счете ссудозаемщика, банк заемщика извещает гаранта о невозврате кредита гарантополучателем, а гарант по истечении трех дней с момента получения этого извещения должен произвести погашение ссуды своими средствами. За задержку исполнения обязательства по возмещению непогашенного кредита должника с гаранта взыскивается пени (за каждый день задержки). После погашения всей суммы кредита, обеспеченного гарантией, действие последней прекращается.

Вексельные кредиты. Ссуды под обеспечение векселями делятся на два вида: учет векселей и ссуды под залог векселей.

Учет векселей - это покупка их банком, в результате чего они полностью переходят в его распоряжение, а вместе с ними и право требования платежа от должника по векселю. Поскольку векселедержатель, предъявивший банку векселя к учету, получает немедленно по ним платеж, то есть до истечения срока платежа по векселю, то для него фактически это означает получение кредита от банка. Поэтому учет векселей банками - это один из способов предоставления ссуд. За такую операцию банк взимает процент, который называется учетным процентом, или дисконтом. Его величина определяется ЦБ РФ. Учетный процент удерживается банком из суммы векселя сразу же в момент его учета (покупки). Его величина определяется по формуле.

С = В \* Т \* П / (100 \* 360 дн.), (1)

где С - сумма дисконта,

 В - сумма векселя,

 Т - срок (в днях) до наступления платежа по векселю,

 П - годовая учетная ставка процента,

 360 - количество дней в году.

К учету принимаются только векселя, основанные на товарных и коммерческих сделках. Продажа последних банку сопровождается индоссаментом владельца векселя, и, таким образом, предъявленный к учету вексель должен иметь не менее двух подписей, то есть векселедателя и первого векселедержателя.

Векселя предъявляются в банк к учету при реестрах установленной формы. Записи по перечисленным в реестре векселям сличаются с реквизитами приложенных векселей. Затем векселя проверяются с точки зрения их экономической и юридической надежности. С юридической стороны проверяется правильность заполнения всех реквизитов, а также полномочия лиц, чьи подписи имеются на векселе, и подлинность этих подписей. Целью проверки экономической надежности векселя является установление полной уверенности его оплаты всеми индоссантами, оставившими передаточные надписи на векселе. Для этого банки должны пользоваться услугами аудиторских фирм и другими источниками сведений о кредитоспособности этих организаций.

Векселя, оказавшиеся при проверке неудовлетворительными (выданные физическими и юридическими лицами, допускавшими свои векселя до протеста; некоммерческие векселя; неправильно оформленные и т.д.) вычеркиваются из реестра. Остальные векселя принимаются к учету с разрешительной надписью руководителя банка о сумме этих векселей на реестре.

Для контроля за своевременным получением платежей по учтенным векселям банк на каждое число составляет специальные ведомости в двух экземплярах, в которых заполняются данные по всем векселям, срочным на это число, с указанием порядкового номера векселя по книге их регистрации банком, наименованием векселедателей, предъявителей и суммы каждого векселя. При получении платежа в ведомости делаются соответствующие отметки, а векселя возвращаются плательщику. Если платеж поступит досрочно, то плательщику уплачиваются проценты за время, оставшееся до срока платежа. При поступлении платежа позднее указанного в векселе срока банк взыскивает с плательщика пени за просрочку и расходы по протесту векселя, если он уже совершен. Лишь после этого вексель возвращается плательщику.

Ссуды под залог векселей (онкольный кредит) - это кредитная операция, при которой банк выдает клиенту ссуду под обеспечение имеющимися у клиента векселями. В отличие от учета векселей собственность на векселя банку не переуступается, они только переуступаются векселедержателем на определенный срок с последующим выкупом после погашения ссуды. Ссуда выдается не в пределах полной суммы векселя, а только на 60-90% их номинальной стоимости. Потеря права на векселя, предоставленные в залог, происходит только в случае невыполнения заемщиком своих обязательств перед банком.

К принимаемым в залог векселям банки предъявляют те же требования юридического и экономического порядка, что и к учитываемым.

Выдача кредита под залог векселей осуществляется с отдельного ссудного счета и может носить как разовый, так и постоянный характер.

При выдаче разового кредита возможны два варианта определения срока погашения. При первом варианте возврат ссуды происходит до наступления срока оплаты векселей, принимаемых в обеспечение. Возврат заемщику принятых от него в залог векселей производится только после полного погашения задолженности по ссуде и процентам.

Второй вариант применяется в отношении заемщиков, имеющих высокую кредитоспособность, а ликвидность предъявляемых в обеспечение векселей не вызывает сомнения.

Погашение кредита производится по мере наступления сроков платежей по векселям. При этом сроки погашения ссуды определяются спецификой объекта кредитования и сроком оплаты векселей.

Регулярный онкольный кредит предоставляется клиентам, имеющим постоянный портфель надежных векселей. Срок кредитования онкольного кредита не может превышать один год. Выдача кредита осуществляется банком в пределах установленного заемщику размера кредита (лимита задолженности) и с учетом принятого в договоре соотношения между задолженностью и обеспечением. Перед проведением тех или иных платежных операций за счет ссуды производится расчет свободного остатка кредита.

При выдаче кредита под каждый принятый в залог вексель оформляется срочное обязательство со сроком исполнения до наступления срока погашения этого векселя. Сумма срочного обязательства должна быть не меньше залоговой стоимости соответствующего векселя.

В процессе кредитования заемщик обязан взамен векселей, по которым наступает срок платежа, предоставлять в банк новые. Если клиент не выполняет эти условия, или вновь предоставленные векселя не удовлетворяют банк, или сумма вновь предоставленных векселей не достаточна, то ссудная задолженность, в сумме превышения фактической задолженности над обеспечением, возвращается банку.

Погашение задолженности по онкольному кредиту, процентам, штрафам осуществляется путем перечисления средств заемщика с его расчетного, текущего, валютного счета на основании срочного обязательства по сроку исполнения основного долга.

Если заемщик не вернет ссуду, не оплатит проценты и штрафы в установленные сроки, банку предоставляется право обратить полученную по векселю сумму или часть ее в погашение задолженности заемщика и издержек без какой-либо официальной процедуры или согласия с его стороны или же право безакцептного списания средств с расчетного, текущего или валютного счета заемщика.

Долгосрочное кредитование. Учитывая высокую степень риска объектов долгосрочного кредитования, особое внимание уделяется анализу экономической эффективности. Условия выдачи долгосрочной ссуды должно быть строго индивидуальны.

Успешное осуществление долгосрочного кредитования и возврата выданной ссуды во многом зависит от подбора банком конкретных исполнителей инвестиционного проекта. Для этого проводятся конкурсы, тендеры, в том числе с иностранным участием, на поставку оборудования и техники. Обычно поставщиками выступают клиенты банка или те, к кому он питает доверие как к контрагентам и кто может предоставить необходимые гарантии и частичное финансирование за счет собственных средств[[15]](#footnote-15).

Объектами долгосрочного кредитования могут быть капитальные вложения предприятий, организаций на затраты по:

* строительству, расширению, реконструкции и техническому перевооружению объектов производственного и социально-бытового назначения;
* приобретению движимого и недвижимого имущества (машин, оборудования, транспортных средств, зданий и сооружений);
* созданию научно-технической продукции, интеллектуальных ценностей и других объектов собственности.

 При обращении за кредитом клиент представляет в банк необходимые документы, а также проектно-сметную документацию, а при подрядном способе работ - договор подряда и расчет эффективности капитальных вложений.

В технико-экономическом обосновании потребности в кредите подробно указываются цели, на которые направляется кредит, и приводится смета предполагаемых затрат, которые будут финансироваться за счет кредита, с расшифровкой наиболее крупных статей. При подрядном способе строительства в банк предоставляется договор подряда. В расчетах и договорах должны быть ссылки на применяемые цены (прейскурантные, договорные, др.).

Погашение долгосрочного кредита и процентов по нему осуществляется за счет прибыли, полученной от внедрения кредитуемого мероприятия в производство, а в случае ее недостаточности - за счет общей прибыли предприятия после расчетов с бюджетом.

Размер кредита определяется исходя из полной сметной стоимости работ и наличия собственных средств заемщика. При этом из сметной стоимости вычитаются затраты по техническому надзору, стоимость проектных работ, выполненных за счет других источников.

Предприятиям, организациям, функционирующим менее 1 года, долгосрочные кредиты целесообразно предоставлять в размере не выше уставного фонда.

Кредит на осуществление долгосрочных инвестиций предоставляется обычно на срок более одного года. Процентные ставки по долгосрочным кредитам устанавливаются исходя из утвержденных в рамках единой процентной политики банка на соответствующий период и могут быть плавающими с коррективами на уровень инфляции.

Кредиты предоставляются под обеспечение, в качестве которого банк может предложить размещение у себя валютного или рублевого депозита заемщика или переуступки в свою пользу получения и распоряжения выручкой в твердой валюте по контрактам, где плательщиком является надежный, с точки зрения банка, партнер, ликвидного залога имущества или имущественных прав должника, безусловных и безотзывных гарантий со стороны юридических лиц, имеющих средства, достаточные для погашения кредита, страхование и перестрахование.

В качестве обеспечения долгосрочного кредита рассматривается и незавершенное строительство, по мере завершения которого выдается ссуда, а затем и законченный объект.

Выдача долгосрочных ссуд может производиться единовременно или поэтапно в связи с выполнением строительно-монтажных работ, приобретением товарно-материальных ценностей путем перечисления средств на оплату счетов поставщиков и подрядчиков.

При ведении строительно-монтажных работ за счет долгосрочного кредита основным документом для расчетов между заказчиком и подрядной организацией и для определения формы оплаты является договор подряда.

В процессе выдачи долгосрочного кредита заемщик оформляет обязательства о погашении ссуды по предъявлении.

После утверждения акта приемки объекта в эксплуатацию или внедрения кредитуемого мероприятия в производство задолженность по выданной ссуде в 10-дневный срок оформляется обязательствами на конкретные (месячные, квартальные) сроки погашения в пределах периода, на который выдана ссуда. Сроки определяются исходя из окупаемости затрат, платежеспособности и финансового состояния заемщика, кредитного риска, а также необходимого ускорения оборачиваемости кредитных ресурсов и других складывающихся условий кредитных взаимоотношений.

В целях осуществления последующего контроля за выполнением условий кредитного договора и договора залога работник банка проверяет целевое использование кредита, обеспечение, в том числе наличие предметов залога, возвратность, ход и сроки ведения работ, своевременность погашения кредита и начисления процентов по нему. В случае нарушения сроков инвестирования, неэффективного использования выделенного кредита банк применяет к заемщику экономические санкции, предусмотренные кредитным договором.

Реформация исходных принципов долгосрочного кредитования обусловливает более широкое применение залоговых форм финансирования. Среди них особое место занимают ссуды, выдаваемые под залог недвижимости.

Система ипотечного кредитования предусматривает механизм накоплений и долгосрочного (ипотечного) кредитования под невысокий процент с рассрочкой его выплаты на длительные периоды. Ипотечные ссуды используются для финансирования приобретения, постройки и перепланировки как жилых, так и производственных помещений. Требования, в соответствии с которыми заемщик должен являться совладельцем некоего строения для получения запрашиваемой им ссуды, означает, что в подавляющем большинстве случаев залоговое имущество остается надежным обеспечением выданной ссуды. Это происходит даже тогда, когда общая стоимость заложенной собственности снижается. Надежность защиты обеспечивается неукоснительным соблюдением принципов, лежащих в основе современных ипотечных систем[[16]](#footnote-16).

1. Принцип специальности - связывает залоговое право с определенным имуществом, индивидуальные особенности и правовое положение которого с полной определенностью зафиксированы в ипотечной книге.
2. Принцип бесповоротности - неоспоримость права, приобретенного от лица, которое по содержанию книги могло его передать.
3. Принцип публичного доверия - обеспечивает для всех заинтересованных лиц уверенность, что в отношении данного имущества нет иных прав и правовых ограничений, кроме обозначенных в книге.
4. Принцип неприменимости погасительной задолженности к занесенным в ипотечную книгу правам.
5. Принцип старшинства определяет порядок удовлетворения претензий различных кредиторов данному имуществу.

 В настоящее время складывается несколько видов систем ипотечного кредита. Одна из них опирается на коммерческого застройщика, для которого недвижимость представляет не предмет потребления, а товар и источник прибыли. Эта система включает элементы ипотеки и оформления кредитов под залог объекта нового строительства, а также порциональность предоставления кредита.

 Другая система основана на оформлении закладной на имеющуюся недвижимость и получении под нее кредита на новое строительство. Закладная открывается с оценки имеющейся недвижимости по новым строительным ценам с учетом амортизации и прогнозируемой по окончании строительных работ рыночной цены. В случае если рыночная оценка этой недвижимости окажется меньше стоимости нового строительства, застройщику необходимо для выкупа недвижимости и погашения кредита произвести соответствующую доплату. При обратной ситуации застройщик может обойтись без доплаты.

Имеются системы ипотечного кредита, которые предусматривают наряду с банковским кредитом под закладную использование ряда дополнительных источников финансирования. В частности, приватизационных сертификатов, дотаций муниципалитетов, финансовых средств предприятий и граждан, дополнительных кредитов банка под дополнительные закладные на земельный участок, дачу, гараж и другую недвижимость.

И, наконец, заключение контракта через посредническую фирму или аукцион на куплю-продажу имеющейся недвижимости с отсрочкой передачи прав собственности на нее на срок нового строительства, что позволяет осуществлять финансирование нового строительства за счет выручки от фьючерсной продажи недвижимости. Эта система позволяет снизить коммерческие риски, связанные с нестабильностью цен на строительство.

Ипотека может быть установлена на любое недвижимое имущество, которое залогодатель в праве продавать или отчуждать иным образом согласно действующему законодательству.

Предмет ипотеки должен принадлежать залогодателю на правах собственности или полного хозяйственного ведения. На имущество, находящееся в общей совместной собственности, ипотека может быть установлена лишь при наличии письменного согласия всех собственников.

Основные положения о залоге недвижимости предусматривают заключение договора об ипотеке в виде закладной. Данный договор вступает в силу с момента его государственной регистрации.

Обращение взыскания на предмет ипотеки производится путем продажи заложенного имущества с публичных торгов, проводимых специализированными организациями.

**1.3. Кредитная политика коммерческих банков и ее основные**

 **компоненты**

В современной экономической литературе параллельно существуют две позиции относительно содержания кредитной политики коммерческого банка. Во-первых, кредитная политика на макроэкономическом уровне обычно понимается как банковская политика. Во-вторых, кредитная политика на микроэкономическом уровне рассматривается, как правило, как политика конкретного банка в области управления кредитным процессом (в узком смысле). Однако не все экономисты придерживаются этой точки зрения. Например, М.А. Косой пишет: "Кредитная политика является более широким понятием, чем банковская политика"[[17]](#footnote-17). Подобная позиция объясняется тем, что ее автор рассматривает кредитную политику исключительно на макроэкономическом уровне как государственную политику, а банковскую политику - на уровне конкретного банка. Такой взгляд на содержание кредитной политики был обусловлен самой системой хозяйственных связей в условиях планово-распределительной экономики.

В процессе выработки концепции определяются: сфера кредитных отношений; сочетание финансовых и кредитных методов распределения и перераспределения средств; взаимосвязь кредитования с организацией денежного оборота; принципы кредитования; соотношение экономических и организационных методов.

Изменение одного из элементов кредитной политики требует частичного или полного пересмотра других элементов.

Сущность кредитной политики определим как стратегию и тактику банка по привлечению ресурсов на возвратной основе и их инвестированию в части кредитования клиентов банка. Предметной стороной реализации кредитной политики являются функциональные формы и виды кредитной политики банка.

В широком смысле кредитная политика рассматривается с позиций банка кредитора и заемщика по отношению к клиентам. В узком смысле кредитная политика - это стратегия и тактика банка в части организации кредитного процесса.

Классики экономической теории подходили к рассмотрению этого вопроса по-разному. Например, А. Смит писал: "На свои запасы, ссужаемые под проценты, заимодавец всегда смотрит как на капитал. ...Заемщик может использовать полученные средства как капитал или как запасы, обращаемые на непосредственное потребление. Если он использует их как капитал, он употребляет их на содержание производительных рабочих, которые воспроизводят их стоимость с некоторой прибылью. ...Если он употребляет их для непосредственного потребления, он играет роль расточителя и растрачивает на поддержание праздности то, что было предназначено для содержания трудящихся. В этом случае он уже оказывается не в состоянии ни вернуть капитал, ни уплатить проценты, не отчуждая или не затрагивая какого-либо источника дохода, как, например, недвижимого имущества или земельной ренты[[18]](#footnote-18).

Кейнс Дж. М., возражая Смиту А., утверждал: "О капитале гораздо лучше говорить, что он приносит на протяжении своей жизни доход своей первоначальной ценности, чем называть его производительным.Единственная причина, почему тот или иной вид капитала дает возможность получать в течение срока его службы доход, превышающий по своей общей величине его первоначальную цену предложения, заключается в том, что он является редкостью.Редким же он остается вследствие конкуренции со стороны процента на деньги. Если капитал становится менее редким, указанная выгода уменьшится, хотя капитал и не станет менее производительным, по крайней мере в техническом смысле"[[19]](#footnote-19).

Формы кредита отражают (таблица 2) экономические отношения свойственные кредиту. Анализируя формы кредита, как проявление кредитных отношений на практике, заметим, что среди современных экономистов нет однозначного мнения по вопросу о содержании, сути форм кредита и их количестве. По мнению Н.Н. Шабановой, "во внутреннем обороте страны кредитные отношения выступают в трех основных формах: банковской, государственной и потребительской. Каждая из этих форм в своем дальнейшем развитии может подразделяться на более мелкие формы (второго, третьего и т.д. порядка) в зависимости от условий, цели, методов и порядка выдачи и погашения ссуд. Потребительский кредит направлен непосредственно на удовлетворение потребительских нужд населения. Он имеет товарную или денежную форму.

 Таблица 2.

 Формы кредита

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Базис | Формы кредита(по субъектам кредитной сделки) | Надстройка |
| **Кредит (как****экономическая****категория)**приобретаетформы: | Ростовщический | Банковский | **Кредитная****политика****коммерческого**банка |
| Коммерческий | потребительский кредит |
| Банковский | (прямой и косвенный) |
| Государственный | Государственный кредит |
| Потребительский | Ипотечный кредит |
| Ипотечный |  |
| Личный/частный |  |
| Международный |  |

Подведем итоги. Кредитная политика - это сложное явление. Исследование его содержания необходимо проводить по разным направлениям.

Во-первых, на уровне сущностных отношений кредитная политика представляет собой стратегию и тактику банка по привлечению ресурсов на возвратной основе и их инвестированию в части кредитования клиентов банка, что позволяет нам определить кредитную политику коммерческого банка во взаимоотношениях с населением как стратегию и тактику банка по аккумуляции временно свободных денежных средств населения и кредитованию индивидуальных заемщиков.

Во-вторых, формы кредитной политики представляют собой взаимосвязь сущности кредитной политики с предметной стороной ее реализации в историческом аспекте. С одной стороны, известно, что при переходе к рынку меняется содержание и формы проявления кредитной политики. В условиях планово-распределительной, монобанковской системы кредитная политика рассматривалась в основном на макроэкономическом уровне как общегосударственная политика без учета реальных потребностей банков и их клиентов (отсутствовал маркетинговый подход); банки практически не заботились о поддержании оптимальных, экономически обоснованных соотношений между активами и пассивами; кредитная политика нередко носила формальный характер. В условиях перехода к рыночной экономике появилась настоятельная необходимость исследовать кредитную политику на макро- и микроэкономическом уровне (уровне конкретного банка), поскольку кредитная политика опирается на экономическую основу общества, отражает ее, что предполагает использование маркетингового подхода, риск-менеджмента в работе банков, требует адекватной правовой основы, поддержания ликвидности и надежности банка. С другой стороны, в условиях рынка появляется настоятельная необходимость рассматривать кредитную политику в широком смысле (с позиций банка кредитора и заемщика) и в узком смысле, как стратегию и тактику банка в части организации кредитного процесса.

Для характеристики кредитной политики особое значение имеет ее понимание как надстроечной категории и организационной формы, принимающей вид конкретного документа.

Кредитная политика является одной из граней широкого спектра политики, проводимой банком в его деятельности. Политика банка обычно на практике предстает в виде проектов, планов развития банка, чаще всего разъясняемых в списке целей/задач банка, составленном в иерархическом порядке.

Цели банка определяют количественные и качественные характеристики развития банка, оценка степени достижения которых позволяет говорить о роли политики банка. Основополагающим моментом при разработке банковской политики является правильная постановка цели и выбор соответствующих инструментов для ее реализации. При этом для каждого банка прежде всего должны быть ясны его цели.

Общая цель коммерческого банка, должна определять приоритеты его политики с позиции доходности, рентабельности, ликвидности, минимизации рисков, оптимизации портфеля (депозитного, кредитного и др.), направлений его деятельности (депозитная политика, политика на финансовом рынке, в области кредитования, ссудного процента и др.). Поскольку банк является социальной системой, а люди в своей деятельности руководствуются собственными целями, намерениями, интересами, то цели банка основываются на частных целях его владельцев, руководителей, персонала, а также клиентов банка и органов банковского надзора. Очевидно, что для владельцев наиболее важная цель - рост банка (увеличение активов, собственного капитала, клиентов, операций, а главное доходов и цены акций). Для управляющих характерен наиболее широкий спектр самых разных по содержанию и срокам целей, т.к. они отвечают за эффективность работы банка в целом, а следовательно, определяющей целью их работы является рост прибыли. Для клиентов банка (кредиторов и заемщиков) цели будут различны с позиций получения дохода, т.к. их интересы противоположны, но в то же время они солидарны в своем желании иметь в качестве партнера надежный банк. Основная цель служащих банка - повышение уровня текущих доходов. А государство, анализируя деятельность банка, интересует прежде всего его надежность и стабильность.

Важно также выбрать необходимый ракурс, аспект для определения целей банка. Например, с точки зрения маркетинга, конечные цели развития банка, принятые для исполнения его руководителями или владельцами, будут определять позиции банка по отношению к клиентам и партнерам. При этом предпочтения банка будут зависеть от: корпоративной культуры банка, связанной с основными ценностями его акционеров и с прошлым опытом развития; места, роли и значимости банка на рынке; характера и распределения ресурсов, которыми располагает банк; степени риска и т.д.

В результате согласование вышеперечисленных частных целей и интересов представляет собой сложную многофакторную задачу координации, взаимоувязки целей (а не простого их объединения) путем достижения договоренности, компромисса между заинтересованными сторонами. Поэтому основной целью коммерческого банка является его развитие, понимаемое в самом широком смысле. Имеется в виду развитие банка как коммерческого предприятия с точки зрения его экстенсивного развития (количественные характеристики) и интенсивного развития - повышения эффективности функционирования (качественные характеристики), а также развитие банка как

В теории существует определенная типология целей: внутренних и внешних, индивидуальных и социальных, стратегических и тактических, конкретных целей и идеала. Поэтому с нашей точки зрения, в каждом конкретном случае могут быть общие цели (в целом по банку, в части его кредитной политики, на перспективу и т.д.) и частные цели, формулируемые как текущие задачи.

Рассматривая кредитную политику банка как элемент банковской политики, следует подчеркнуть, что цели кредитной политики находятся в органичной связи с общими стратегическими целями банка, согласуются с целями его банковской политики. Банковская политика и кредитная политика коммерческого банка, как ее элемент, имеют общей целью - получение прибыли от размещения денежных средств вкладчиков, а также динамичное развитие банка в направлении увеличения объемов и спектра услуг, что гарантирует стабильность и рост прибыли банка. Исходя из этого, целью кредитной политики является создание условий для эффективного размещения привлеченных средств, обеспечение стабильного роста прибыли банка (в процессе роста доходов от кредитных операций и снижения расходов по депозитным операциям, а также расходов на обслуживание кредитов низкого качества)[[20]](#footnote-20).

Итак, цели банка могут быть разные, но их следует отличать от общих стратегических направлений деятельности и общей конечной цели/задачи развития. Конкретные, частные цели развития банка могут включать, например, расширение спектра услуг, предоставляемых частным клиентам; улучшение работы с клиентами с высокими доходами; очистку картотеки и т.д. Для коммерческого банка, обслуживающего население, цели/задачи развития взаимоотношений с частными клиентами могут быть следующие.

*1. Производственные цели*

а) изменение доли рынка (увеличение доли на рынке депозитов, кредитов, банковских услуг). Задача может ставиться по отношению к данным официально публикуемым центральным банком, либо это может быть внутренняя задача банка (расширение проникновения банка на рынке - увеличение числа индивидуальных клиентов, или юридических лиц и т.п.);

б) обеспеченность клиентов услугами банка;

в) структурные показатели;

г) рост или снижение среднего остатка средств на счетах;

д) рост/снижение новых или закрытых счетов.

1. *Цели сбыта банковских продуктов.*
2. *Цели коммуникации (расширение известности банка, его имидж).*
3. *Цели функционирования банка (виды деятельности и наличие соответствующего персонала).*

Исходя из частных целей развития банка можно сформулировать общую задачу более конкретно. Эта конечная тактическая цель должна обладать определенными характеристиками. Она должна быть: конкретной, простой, амбициозной, реалистичной, измеряемой. Если исполнение заданной цели нельзя измерить в числовом выражении, то возможно ее измерить во времени. Если же цель не поддается измерению, то нет смысла ставить ее перед собой.

На уровне конкретного коммерческого банка его политика выражается в виде стратегии и тактики в области организации и осуществления банковских операций и услуг с целью обеспечения рентабельности, надежности и ликвидности банка.

"Стратегия - (греч. strategia): а) искусство ведения крупных операций, кампаний, и войны в целом, а также подготовки вооруженных сил государства к войне; б) высшее обобщение военного искусства". Таким образом, под стратегией управления понимается общее направление и способ использования средств для достижения поставленной цели и принятия управленческого решения. Достижение ранее поставленной цели предполагает выработку новой цели и, соответственно, новой стратегии.

Тактика обычно определяется как искусство ведения боя или совокупность средств и приемов для достижения намеченной цели. "Тактика - (греч. taktike -приводить в порядок) - 1) военные формы и способы действий войск в бою; 2) методы борьбы, применяемые для достижения намеченной цели." С точки зрения русского языка, тактика - это "совокупность средств и приемов, направленных на достижение какой-нибудь цели; образ действий, линия поведения".

Итак, стратегию банка можно определить как цель и методы ее реализации, а тактику как совокупность конкретных средств, приемов и методов достижения цели. Стратегия и тактика между собой тесно взаимосвязаны. Тактика является конкретным средством воплощения в жизнь стратегии. Таким образом, сочетание стратегических целей и оперативных задач, стратегического и текущего планирования позволяют коммерческим банкам избежать неудач в своей деятельности, полнее реализовать свой интерес в мире коммерции. Ясная стратегическая ориентация банка дает ему значительный импульс для развития предпринимательской деятельности.

В настоящее время российские банки при разработке своей стратегии в первую очередь могут поставить следующие соображения[[21]](#footnote-21).

1**.** Клиент. Для российских банков чрезвычайно важное значение имеет стратегическая ориентация на клиента. Известно, что в условиях экономического кризиса положение клиентов коммерческого банка резко ухудшилось. По оценкам коммерческих банков, их клиенты в подавляющей части не отвечают подлинным критериям кредитоспособности. Поэтому, стратегией номер один для российских банков является поиск клиентов - надежных потребителей банковских услуг.

Разрабатывая маркетинг-стратегию, банк должен рассматривать своих клиентов как платежеспособный элемент рынка. Анализируя круг собственной клиентуры, банк обязан ответить на вопрос на каком рынке он будет развивать свою деятельность, будет ли он специализированным или универсальным и какие типы клиентов будут при этом преобладать (физические лица, юридические лица - предприятия, общественные организации, банки и другие). Например, Банк "Менатеп" заключил генеральное соглашение с Госкомвузом России, направленное на улучшение банковского обслуживания вузов Москвы. Согласно условиям договора банк "Менатеп" обязуется оказывать помощь вузам собственными средствами в рамках установленных бюджетом лимитов в случаях задержек с получением ими бюджетных средств, предоставлять вузам льготные ссуды, устанавливать повышенные процентные ставки по среднедневным остаткам на их счетах, а также учреждать именные стипендии для лучших студентов. При этом предполагается бесплатное расчетно-кассовое обслуживание высших учебных заведений в банке. Таким образом банк формирует клиентуру из числа клиентов с высоким образовательным уровнем, которым можно предложить сложные (а следовательно, и дорогостоящие) услуги.

2**.** Затраты. В условиях экономического кризиса банковская система не может быть сильной. Это подтверждают данные об отзыве Банком России лицензий почти у 1000 коммерческих банков за последние годы. По итогам работы за 1996-2005гг. примерно треть всех банков заканчивали год с убытками. Таким образом, с точки зрения снижения расходов, банки должны анализировать и определять приоритетные направления развития с учетом: вложений денежных средств в персонал (выплата заработной платы, премии, поощрения, оплата обучения, повышения квалификации и проч.); затрат на оснащение банка новой вычислительной и оргтехникой, приобретение программного обеспечения и внедрение новейших технологий; затрат банка на покрытие рисков (кредитных, процентных, валютных и др.).

3. Капитал. При разработке банковской стратегии необходимо оценивать также собственные средства банка, в частности, его акционерный капитал, с позиций доходности акций. Известно, что банку сложно быть универсальным, поскольку, во-первых, эта стратегия требует большого акционерного капитала, а во-вторых, его еще надо хорошо разместить, что определяет необходимость правильного выбора клиентуры; рационального использования средств и т.д. Например, разработанная в Инкомбанке концепция развития до 2005г. предусматривает удвоение собственного капитала. Этот прогноз во многом основывается на результатах работы за прошлый год, когда активы банка выросли с 12,8 до 16,1 трлн.руб.; прибыльность активов (ROA) составила 4,35%, а прибыльность капитала (ROE) - 35,6%. Благодаря последней цифре Инкомбанк попал в число 25 наиболее эффективных банков мира.

4**.** Характер. Необходимым элементом стратегии банка является, с нашей точки зрения, также характер, прозорливость руководителя банка, его способность разработать оптимальную, реальную стратегию развития банка.

В России в период активного банкотворчества нередко создавались банки, которыми руководили не профессионалы, а чиновники разного уровня, научные работники, решившие заняться бизнесом, бывшие партийные функционеры и т.д. Отсутствие необходимых знаний, низкий уровень менеджмента не могли не сказаться негативно на состоянии этих банков и банковской системы страны в целом. В результате в "Законе о банках и банковской деятельности" были определены основные требования, которым должен удовлетворять руководитель коммерческого банка. Помимо профессиональной компетентности (наличие базового экономического образования и стажа работы в банковской системе) при решении вопроса о назначении на руководящие должности в банке обязательно следует учитывать: стремление и способности к лидерству и административной работе, умение планировать и реагировать на изменяющуюся ситуацию (способность анализировать и учитывать ситуацию на рынке (обусловленную воздействием спадов, депрессий, инфляции и т.д. на операции банка), в банке (способность корректировать планы исходя из прошлых ошибок и др.).

В основе стратегии любого банка лежит план. В обобщенном виде основные этапы разработки и реализации стратегии банка выглядят так: Анализ — Диагностика — Цели — Планы — Контроль

Данную методику можно применять к банку в целом или его отдельным подразделениям; ко всем организационным структурам (в том числе небанковским); а также независимо от того, в какой стране или отрасли этот подход применяется.

С учетом полученных данных банк разрабатывает концепцию дальнейшего развития. Хорошо проведенный анализ позволяет более точно определить ориентацию банка, обосновать корректировки в направлениях развития, выбранных банком.

Наряду со стратегической ориентацией банка, определяющей успех банковской и, очевидно, кредитной деятельности, можно также выделить качество и квалификацию менеджмента банка, его маркетинговую активность. Отсутствие культуры предпринимательства, неэффективная система управления являются в настоящее время заметным тормозом в развитии банковского сектора экономики России. Российские банки смогут сделать качественный скачок в своем развитии прежде всего благодаря налаженному менеджменту и маркетингу. Российским коммерческим банкам неодходимо сосредоточить свои усилия на удовлетворении потребностей клиентов путем дифференциации услуг при заинтересованности персонала в результатах своего труда для достижения рентабельности банка, что является основными мотивами банковского маркетинга.

Успех кредитной политики зависит от того, насколько полно воплощены ее установки в разрабатываемых на каждом этапе развития банка стратегии и тактике. Решения стратегических и тактических вопросов кредитования клиентов определяют роль кредитной политики в развитии банка как коммерческого предприятия.

В результате проведенного анализа можно сделать вывод, что основные цели кредитной политики коммерческого банка должны включать: анализ кредитного рынка и определение целевых рынков с целью минимизации кредитного риска; максимизацию прибыли в процессе кредитования и привлечения средств в депозиты; оптимизацию управления депозитным и кредитным портфелями банка; снижение доли проблемных ссуд; поддержание ликвидности банка с позиций управления кредитом (ссудами и займами).

Необходимо подчеркнуть, что не существует единой (одинаковой) кредитной политики для всех банков. Каждый конкретный банк определяет свою собственную кредитную политику, учитывая экономическую, политическую, социальную ситуацию в регионе его функционирования, или, что более правильно, принимая во внимание всю совокупность внешних и внутренних рисков, влияющих на работу данного банка. Совокупный риск банка повышается, если последний не имеет собственной кредитной политики, либо имеет кредитную политику невысокого качества (противоречивую, неконкретную), или не смог довести ее основные положения до сведения конкретных исполнителей, что ставит под сомнение возможность ее реализации.

При разработке кредитной политики банки анализируют множество факторов, имеющих непосредственное влияние на их деятельность. Среди них можно выделить факторы макроэкономические - действующие на все банки, и микроэкономические, влияющие на работу конкретного банка.

Банковская политика в целом и кредитная политика коммерческого банка, в частности, на современном этапе становления рыночных отношений зависит от двух групп факторов. В первой группе следует выделить факторы, определяющие внешнюю политику банка (состояние рынка, на котором функционирует банк, риски, уровень инфляции, конкуренция, спрос на банковские операции и услуги и т.д.). Важнейшими среди них являются следующие факторы:

* Общее состояние экономики страны, уровень инфляции, темпы роста ВВП,
* дефицит бюджета и др.
* Влияние денежно-кредитной политики ЦБ РФ и Минфина РФ
* Степень независимости центрального банка, участие банков в политической жизни страны и проч.
* Уровень доходов населения, способность потреблять банковские услуги, наличие социальных льгот и т.п.
* Региональная специфика функционирования банка
* Уровень конкуренции
* Уровень цен на банковские продукты и услуги
* Политизированность общества
* Социальная напряженность
* Потребность в ссудах банка его клиентов

На кредитную политику банка оказывает влияние общее состояние экономики страны, а также региона, в котором банк развивает свою деятельность. Это относится к группе внешних рисков (экономических, политических, социальных), не связанных с работой банка или его клиента. Очевидно, что в условиях кризисной экономики банковская система не может быть сильной. Она испытывает на себе все тяготы инфляции, кризиса неплатежей, бюджетного дефицита, падения ВВП, НД и т.д.

Влияние денежно-кредитной политики ЦБ РФ и Минфина РФ. Во многом кредитную политику банка определяет денежно-кредитная и фискальная политика государства. ЦБ РФ проводит государственную политику, используя известные методы денежно-кредитного регулирования экономики: изменение/варьирование официальной учетной процентной ставки; проведение операций на открытом рынке с валютой и ценными бумагами; установление экономических норм и нормативов деятельности коммерческих банков.

Во второй группе можно выделить факторы, определяющие внутреннюю политику банка (приоритеты банка на ближайшую и отдаленную перспективу по развитию собственной деятельности: доходность, ликвидность, расширение клиентуры, завоевание новых рынков, внедрение новых видов операций и услуг и др).

Во второй группе основными считаются:

* Кредитный потенциал банка
* Степень рискованности и прибыльности отдельных видов ссуд
* Стабильность депозитов
* Спектр (гамму) выполняемых операций и услуг
* Обеспечение ссуд
* Профессиональную подготовленность, квалификацию и опыт персонала банка
* Клиентуру банка
* Качество кредитного портфеля
* Ценовую политику банка
* Уровень риск-менеждмента

Кредитный потенциал коммерческого банка определяется как величина мобилизованных в банке средств за минусом резерва ликвидности. Общий резерв ликвидности коммерческого банка зависит от нормы обязательного резерва, устанавливаемого Банком России и уровня резерва ликвидности, определяемого банком самостоятельно для себя. Каждый коммерческий банк стремится создать минимальный резерв ликвидных средств и обеспечить максимальный кредитный потенциал, исходя из своей ликвидности, надежности, прибыльности.

Уровень кредитного потенциала коммерческого банка определяется, в свою очередь, следующими факторами: общая величина мобилизованных в банке средств; структура и стабильность депозитов; уровень обязательных резервов в ЦБ РФ; режим пользования текущими резервами для поддержания текущей ликвидности; общая сумма и структура обязательств банка. Эффективность использования средств кредитного потенциала достигается при соблюдении комплекса условий, когда:

* обеспечивается необходимый минимум ликвидности;
* используется вся совокупность средств кредитного потенциала;
* достигается максимально высокая прибыль на кредитный потенциал.

Качественное и количественное равновесие прилива и отлива средств кредитного потенциала является важным фактором в практике поддержания ликвидности банка.

Кредитный потенциал банка является одним из определяющих факторов кредитной и процентной политики банка. При устойчивом спросе на ссуды и относительно небольшой доле свободных ресурсов процентная ставка банка возрастает. В обратной ситуации она падает. Тем самым процентная ставка регулируется не только соотношением спроса и предложения на кредитные ресурсы банка, но и самим фактом платности его ресурсов. Степень рискованности кредитования определяется в коммерческом банке по: виду коммерческого банка; типу заемщика (по составу клиентов); финансовому положению заемщика; наличию обеспечения или гаранта по ссуде; распределению риска во времени (в т.ч. сроку ссуды). В зависимости от этих критериев определяется и процентная ставка по каждой выданной ссуде.

Состав клиентов банка определяет метод расчета риска банка и его степень. Мелкий заемщик подвержен большей зависимости от случайностей рыночной экономики, чем крупный. В то же время крупные кредиты, выданные одному заемщику или группе связанных заемщиков, отрасли, региону или стране, часто являются причиной банковских банкротств. Поэтому одним из методов регулирования риска предоставления крупных кредитов является ограничение их размера. В случаях некритического подхода к выбору клиентов банка, преимущественного кредитования клиентов с неустойчивым финансовым положением, возрастает степень риска при кредитовании. Кредитный риск проявляется и при рассредоточении нескольких счетов одного и того же клиента в нескольких банках. Это может привести к нецелевому использованию полученных ссуд, неправильной оценке финансового состояния клиента и его рисков, и, как следствие, увеличению вероятности невозврата ссуды. Степень кредитного риска учитывает также возможности его гарантирования, страхования и других методов регулирования.

Распределение риска во времени является важнейшим фактором в условиях рыночной экономики. Деятельность российских коммерческих банков в условиях общей экономической и политической нестабильности ориентирована в целом на краткосрочное кредитование заемщиков, что позволяет снизить степень будущих рисков, связанных с изменением многих внешних и внутренних факторов.

Формулируя кредитную политику, коммерческий банк должен учитывать стабильность депозитов, характер колебаний и виды депозитов. Для снижения кредитных рисков целесообразно рассчитывать коэффициенты стабильности депозитов с учетом особенностей деятельности данного банка и руководствоваться полученными данными при размещении депозитов в активы.

Спектр (гамма) операций и услуг, предоставляемых конкретным банком на данном этапе его функционирования, не является неизменной, раз и навсегда данной. Она развивается, приспосабливаясь к изменениям в экономической жизни, финансовой сфере и т.п. Критерием в определении видов и характера осуществляемых банком операций и услуг является их рентабельность и конкурентоспособность. При этом банки обязательно должны учитывать массу факторов на них влияющих: спрос, предложение, себестоимость, цена (в т.ч. психологическая), этап жизненного цикла, на котором находится банковская услуга и другие.

Профессиональную подготовленность, квалификацию и опыт руководителя и в целом персонала банка обязательно нужно учитывать при разработке банковской политики, в т.ч. стратегии и тактики банка при кредитовании населения.

При этом кредитная политика коммерческого банка имеет свои границы. Рассматривая границы кредитной политики как определенный предел, допустимые нормы, следует констатировать, что кредитная политика коммерческого банка определяется (ограничивается): а) общей денежно-кредитной политикой ЦБ РФ, имеющей конкретное проявление в виде экономических нормативов деятельности коммерческих банков, лимитов и других показателей; б) собственной стратегией и тактикой коммерческого банка, изложенной в виде "Руководства по кредитной политике". Причем границы при разработке и практической реализации кредитной политики определяются (или должны определяться) влиянием факторов, рассмотренных нами выше.

Итак, в целом можно сделать вывод, что кредитная политика коммерческого банка несет в себе объективное начало (т.е. она не должна противоречить единой денежно-кредитной политике центрального банка страны) и одновременно с этим она определяется собственной стратегией и тактикой коммерческого банка, т.е. несет в себе также субъективное начало, что позволяет определить в сущности дуалистическую природу кредитной политики как выражение общегосударственной и индивидуальной политики. Единство объективного и субъективного подходов в процессе формирования кредитной политики коммерческого банка позволяет наиболее полно учесть все факторы (внешние и внутренние), влияющие на деятельность коммерческого банка, обусловливающие его политику, и, как следствие, выработать наиболее рациональную, оптимальную, эффективную кредитную политику банка, в том числе и во взаимоотношениях с населением.

Депозитная политика банка представляет собой банковскую политику по привлечению средств в депозиты и эффективному управлению ими. Депозитная политика коммерческого банка - это стратегия и тактика банка по привлечению средств вкладчиков и других кредиторов и определение наиболее эффективной комбинации источников средств для данного банка. Целью депозитной политики является удовлетворение нужд ликвидности банка путем активного изыскания заемных средств по мере необходимости. В связи с этим расширяются возможности получения прибыли, но это связано и с риском, который следует учитывать.

Депозит является одним из наиболее важных ресурсов банка, поскольку по сути он представляет собой кредит населения, предприятий и организаций другим клиентам банка через посредство банковской системы.

В этих условиях распределение и использование кредитных ресурсов должно осуществляться на основе получения максимальной выгоды при минимальном риске (принципы доходности и надежности). Депозитная политика коммерческих банков должна ориентироваться на две категории вкладчиков - физических и юридических лиц. При этом банкам необходимо учитывать особенности каждой группы клиентов.

Взаимовыгодные отношения клиентуры и банка являются гарантией успеха проведения депозитной политики. Чтобы увеличить число вкладчиков, банкам нужно более тщательно изучать их интересы и требования. Но и клиентам необходимо хорошо знать финансовое состояние обслуживающего их банка.

Мировая практика накопила достаточный опыт проведения депозитной политики, и умелое использование зарубежного опыта с учетом особенностей развития российской экономики должно послужить залогом успеха в развитии депозитных операций коммерческих банков.

Кредитная политика не может рассматриваться в отрыве от процентной политики коммерческого банка. Изучение динамики движения процентных ставок показывает, что процентная политика выступает одним из определяющих и в то же время непростых механизмов в регулировании сберегательной и инвестиционной деятельности банка.

Цели процентной политики трудно определить однозначно. Кажущееся наиболее простым определение состоит в том, что процентная политика конкретного коммерческого банка призвана обеспечить максимальную в существующих условиях рентабельность банка, следовательно, она должна быть направлена на максимизацию операционных доходов и минимизацию операционных расходов.

Однако, банк должен заботиться о достижении рентабельности не только в краткосрочном, но и долгосрочном аспекте. Понимая это, наиболее дальновидные банки стремятся не ко всемерному "выжиманию" доходов, а к созданию и расширению круга постоянной клиентуры, оказывают помощь в укреплении экономического положения клиентов, развитии их деловой активности. Более того, по разным причинам не все коммерческие банки рассматривают максимизацию рентабельности в качестве императива организации своей деятельности. Поэтому процентную политику, проводимую на уровне коммерческого банка, в общем виде можно определить как стратегию и тактику банка в области регулирования процентных ставок, направленных на обеспечение ликвидности, рентабельности и развитие операций банка.

Между сроком предоставления (привлечения) ресурсов и уровнем процентных ставок, а также между размером предоставления (привлечения) ресурсов банком существует прямая зависимость: чем больше срок (размер) ресурсов (как по активным, так и по пассивным операциям), тем выше устанавливаемая процентная ставка. Однако такая зависимость четко прослеживается лишь по пассивным операциям. Это объясняется тем, что банки, стремясь привлечь клиентов, создают для них выгодные условия вложения средств. По активным же операциям размер ссуды, как правило, не отражается на уровне процентной ставки, но сумма средств, выплачиваемых банком по установленной ставке будет расти с увеличением размера средств, предоставляемых в ссуду.

Степень надежности клиента, его платежеспособность также отражаются на размере процентных ставок по ссудам, однако зависимость при этом существует обратная: чем менее надежен клиент, тем выше процентная ставка. По пассивным операциям также осуществляется дифференциация процентных ставок в том числе и по группам вкладчиков с целью повышения социально-экономической защищенности малоимущих слоев населения.

На уровне процентных ставок отражается степень риска (чем она выше, тем выше устанавливаемая процентная ставка). Вид предоставляемой ссуды (обеспеченная или необеспеченная, долгосрочная или краткосрочная и т.д.); тип и размер банка, его местоположение и другие факторы также влияют на уровень процентной ставки банка.

Эффективность работы коммерческого банка во многом зависит от того, насколько эффективна его процентная политика. Процентную политику банка на практике обычно рассматривают с точки зрения максимизации его доходов. Это может быть достигнуто различными способами, в том числе: 1) путем дальнейшего развития и совершенствования существующих форм и методов взимания процента, чтобы устанавливаемая ставка процента, во-первых, учитывала ситуацию на рынке банковских услуг, во-вторых, наиболее полно отражала условия договора между банком и клиентом, и, в-третьих, обеспечивала рентабельную работу банка; 2) путем увеличения объема получаемых процентных доходов за счет расширения круга выполняемых банком операций.

Вышеизложенное позволяет сформулировать принципы, на которых должно основываться формирование оптимальной процентной политики банка.

1. Уровень процентных ставок по операциям коммерческих банков должен находиться в непосредственной зависимости от состояния спроса на кредитные ресурсы. Всякое возрастание спроса должно определять степень повышения процентных ставок как по активным, так и по пассивным операциям банка.
2. Величина процентной ставки должна быть увязана со сроком хранения средств во вкладах, а по кредитным операциям - со сроком предоставления ссуды. Целью установления зависимости процента от длительности хранения является дальнейшее привлечение и "связывание" денежных средств на более длительные сроки.
3. Размер процентных ставок должен учитывать необходимость обеспечения рентабельности банковской деятельности, исключить (или ограничить) возможность работы банка в условиях процентного риска.

При формировании эффективной процентной политики банка эти принципы следует учитывать в комплексе. Вместе с тем, в современных условиях особое значение приобретает дифференциация процента в зависимости от срока хранения сбережений и их размера.

Процентная политика при кредитовании, наряду с управлением риском, -является одним из важнейших элементов общей политики банка. Цели этой политики должны быть ясно и полностью изложены в письменной форме, например, по вопросам доходов на активы, процентной маржи и т.д. В процессе определения цены кредита особое значение необходимо придавать анализу следующих факторов:

* риски внешние и внутренние для банка, в том числе связанные с осуществлением определенной банковской операции или клиентом;
* агрессивность банка (преследует ли банк цели роста или упрочения собственных позиций на рынке);
* конкуренция (по каким категориям ссуд банк считает для себя целесообразным конкурировать с другими банками и прочими конкурентами при определении цены на свои операции и услуги);
* категория клиента (ориентирован ли банк на развитие отношений с клиентом;
* получение прибыли от сделки; наличие ценовой политики по ссудам и уровень дифференциации процентных ставок для постоянных и потенциальных клиентов);
* прибыльность (большинство зарубежных банков устанавливают целевые уровни прибыльности, обычно как рентабельность капитала (ROE) и рентабельность активов (ROA). Причем связи клиента с банком рассматриваются в комплексе, а не каждая конкретная услуга клиенту отдельно, так как кредитную маржу можно резко сократить, если клиент приносит банку значительный доход, например, в форме доходов по валютным операциям, аккредитивам, обязательствам и гарантиям. Для этих целей и ведется картотека кредитной информации - надежная, эффективная система учета отношений с каждым клиентом);
* стоимость ресурсов (каждый кредитный работник банка должен быть информирован о стоимости ресурсов для банка или базовой ставке, которую можно определить как средневзвешенную ставку, выплаченную по всем источникам средств, включая стоимость страхования депозитов, резервные требования в центральном банке, и стоимость всех непроцентных расходов, связанных с мобилизацией средств, например, накладные, административные расходы, маркетинг и другие. Определение цены основано на этой базовой ставке, хотя для некоторых ссуд может быть использована предельная ставка (как при балансировании по срокам с приобретенными ресурсами);

- гибкость цены по кредитам и депозитам.

В дополнение к новым инструментам, банк должен предлагать клиентам новые банковские продукты, которые характеризовались бы разнообразием видов с точки зрения структуры, сроков и определения цены (в пределах установленных норм привлечения средств и принципов кредитной политики. Например, банк может предложить клиенту изменение плавающей ставки на фиксированную, плавающую ставку с нижним или верхним пределом, или любое другое изменение, привлекательное для клиента и приемлемое для банка с точки зрения цели и прибыльности).

Кредитная политика имеет ряд элементов, что позволяет говорить о видах кредитной политики(таблица 4). Рассматривая простейшие проявления кредитной политики на практике как ее разновидности, части единого целого, можно выделить следующие ее виды.

В основу классификации видов кредитной политики положены различные критерии. При этом важно подчеркнуть, что представленная классификация не является исчерпывающей. Возможно конструировать и другие виды кредитной политики в зависимости от иных критериев.

Итак, укрупненно кредитную политику можно представить в зависимости от субъектов кредитных отношений как: кредитную политику банка по отношению к юридическим лицам и политику во взаимоотношениях с населением. Кредитная политика банков в нашей стране, располагая широким социальным потенциалом, постепенно развиваясь, охватывает все новые экономические отношения, в частности, отношения между банками и частными клиентами. При этом кредитная политика одного банка может быть для индивидуальных заемщиков более привлекательной по сравнению с другими банками благодаря кредитованию покупок в рассрочку, кредитным картам, ипотечным ссудам и т.д. Некоторые банки могут специализироваться на определенных видах ссуд, что ценится клиентами. Значительно выигрывают банки, предоставляющие ссуды постоянным клиентам даже во время экономических затруднений. Важное значение для заемщиков имеет также уровень ссудного процента.

 Таблица 4.

Виды кредитной политики

|  |  |
| --- | --- |
| по субъектам кредитных отношений | кредитная политика по отношению к юридическим лицам кредитная политика во взаимоотношениях с населением |
| по формам кредита | по предоставлению потребительского кредита по государственному кредиту по ипотечному кредиту по банковскому кредиту по международному кредиту |
| по срокам | в области краткосрочного кредитования в области долгосрочного кредитования |
| по степени рискованности | агрессивная кредитная политика; традиционная, классическая |
| по целям | по предоставлению целевых ссуд по предоставлению нецелевых ссуд |
| по типу рынка | на денежном рынке на финансовом рынке на рынке капиталов |
| по географии | кредитная политика, проводимая банком: - на местном, региональном уровне - национальном уровне - международном уровне |
| по отраслевой направленности | кредитная политика по кредитованию: - промышленных предприятий (тяжелой, легкой, пищевой промышленности); - торговых организаций; - строительных организаций; - транспортных предприятий; - сельскохозяйственных организаций; - сбыто-снабженческих организаций; - предприятий связи и др. |
| по обеспеченности | по предоставлению обеспеченных ссуд по предоставлению необеспеченных ссуд |
| по цене кредита | кредитная политика по предоставлению: - стандартных ссуд - льготных ссуд - проблемных ссуд (под повышенные проценты) |
| по методам кредитования | при кредитовании по остатку при кредитовании по обороту |

В процессе разработки кредитной политики банки определяют приоритеты при формировании кредитного портфеля, рассматривая его диверсификацию с позиций определения оптимальной кредитной политики, что позволяет вести речь о таких ее видах как кредитная политика по предоставлению потребительских ссуд, кредитная политика по ипотечному кредиту, кредитная политика по кредитованию среднего и малого бизнеса и т.д.

Определяя стратегию, банки разрабатывают индивидуальные подходы при кредитовании соответствующих заемщиков и предоставление ссуд населению, в этой связи не является исключением. Например, банк может рекомендовать выдачу персональных ссуд под залог дома, но воздерживаться от расширения выдачи ссуд для долгосрочных инвестиций, ссуд лицам с сомнительной репутацией, ссуд под обеспечение акций компаний закрытого типа и т.д. Кредитная политика банка может определять географические регионы, где желательна кредитная экспансия банка. Например, банк может ограничить сферу своей кредитной политики городом, где он расположен, или районом в сельской местности. А крупный банк может ориентироваться в своей деятельности не только на развитие кредитных отношений с частными клиентами на национальном, но и на международном уровне. Таким образом, чтобы выработать оптимальную кредитную политику необходимо определить приоритетные направления работы банка с учетом состояния рынка банковских операций и услуг, уровня конкуренции, возможностей самого банка.

Кредитная политика необходима банкам прежде всего потому, что позволяет регулировать, управлять, рационально организовать взаимоотношения между банком и его клиентами по привлечению ресурсов на возвратной основе и их инвестированию в части кредитования клиентов банка. Важно также подчеркнуть, что кредитная политика является основой управления рисками в деятельности банка.

Кредитная политика может быть агрессивной и традиционной, классической. В основе выбора вида кредитной политики лежит стратегия банка, ориентированная на рост его капитала, увеличение доходов или смешанная стратегия. Подводя итог вышесказанному, можно дать следующее определение. *Кредитная политика в узком смысле - это система мер банка в области кредитования его клиентов, осуществляемых банком для реализации его стратегии и тактики в данном регионе в определенный период времени.* Кредитная политика как основа процесса управления кредитом определяет приоритеты в процессе развития кредитных отношений, с одной стороны, и функционирования кредитного механизма, - с другой.

**2. АНАЛИЗ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ НА ПРИМЕРЕ МОСКОВСКОГО ФИЛИАЛА ООО КБ «Смоленский Банк»**

**2.1. Общая характеристика МФ ООО КБ «Смоленский банк»**

МФ ООО КБ «Смоленский Банк»основан в 1995 году (лицензия на осуществление банковских операций № 3044 от 10.08.94). Объем собственных средств (капитал) на 01.01.2005г. составляет 1 026 млн. рублей.

Эффективный менеджмент, поддерживаемый гибкой и оперативной системой Управленческого учета, позволяет рационально использовать полученные Банком денежные ресурсы и обеспечивать высокое качество оказываемых услуг.

Банк является устойчивым финансовым учреждением с оптимальной мобильной и организационной структурой, ориентированной на интересы Клиента. Сегодня Банк действует как кредитное учреждение, предоставляющее корпоративным и частным клиентам полный пакет банковских услуг, включающий расчетные, кредитные, документарные и иные банковские операции.

Обладая лицензией на проведение банковских операций, Банк предоставляет услуги корпоративным клиентам в соответствии с международными стандартами. Для частных лиц и организаций Банк предлагает услуги по хранению драгоценных металлов и камней, предметов старины и искусства в индивидуальных сейфовых хранилищах.

Успешное функционирование банка во многом зависит оттого, как выстраивает­ся его клиентская политика. Чем успешнее работают клиенты банка, тем устойчивее сам банк, и, напротив, от финансового состояния кредитной организации зависит бла­гополучие обслуживающихся в нем клиентов.

Наличие четко поставленных целей и задач, эффективная работа организацион­но-управленческого механизма позволили Банку в минувшем году успешно сотрудни­чать со своими клиентами и, в частности, оперативно решать задачи, поставленные ими перед Банком.

**Банк оказывает такие услуги как:**

* Бесплатное открытие расчетных, текущих и иных счетов.
* Все виды безналичных расчетов в рублях и иностранной валюте.
* Кредитование (овердрафт – в рамках 30% от кредитового оборота Клиента без залогового обеспечения), кредитование оборотного капитала, целевые кредиты на приобретение или модернизацию основных средств, инвестиции, все виды документарных форм кредитования.
* Корпоративное кредитование.
* Осуществление переводов для физических лиц без открытия счета.
* Размещение средств юридических и физических лиц в депозитные вклады в рублях и иностранной валюте по индивидуальным ставкам.
* Обслуживание клиентов с использованием системы «Банк-Клиент».
* Проведение валютно-обменных операций.
* Обслуживание и эквайринг пластиковых карт (Visa International, Eurocard/Mastercard, Diners Club International, JCB International, American Express).
* Предоставление в аренду индивидуальных банковских сейфов.
* Реализацию и учет векселей.
* Работа с долговыми обязательствами.
* Факторинг.
* Инкассация.
* Предоставление инвестиционных консультаций с целью уменьшения рисков и большей эффективности вложений.
* Консультации по вопросам финансового, банковского и налогового законодательства.
* Составление и юридическая экспертиза документов.

Среди клиентов Банка - представители самых различных сфер хозяйственной жизни: предприятия металлургической и коксохимической индустрии, строительной и пищевой промышленности, нефтяные и телекоммуникационные компании, админи­страции ряда муниципальных образований Московской области.

В числе постоянных партнеров по широкому кругу операций и совместных проектов Банка:

* Унитарное государственное предприятие "Фрязинский испытательный центр"
* Государственное научно-производственное предприятие "Циклон-Тест"
* Торговый Дом "Инженерные Системы и Сети"
* ООО "СП ТОМАЛ"
* ООО "ЗЕТТА-СЕРВИС"
* ООО "Компания "НК и М"
* ООО "МВ-Аудит"
* ФГОУ совхоз-колледж "Яхромский"

В число Банков-Корреспондентов МФ ООО КБ «Смоленский Банк» входят Raiffeisen Centrobank AG, Ost-West Handelsbank AG, Union Bank of California International, ЗАО "КОНВЕРС БАНК", АКБ "РОСЕВРОБАНК", ЗАО "КБ "ГУТА-БАНК", ОАО "МДМ -Банк", ОАО "Банк Москвы", ОАО АКБ "Автобанк-Никойл", ЗАО "ГЛОБЭКСБАНК", АКБ "СЛАВЯНСКИЙ БАНК" (ЗАО), АКБ "Абсолют Банк" (ЗАО), ОАО "Альфа-Банк", АКБ "РУССЛАВБАНК" (ЗАО), АКБ "РОСБАНК" (ОАО), КБ "ЭКСПОБАНК" (ООО) и др.

Будучи универсальным кредитным учреждением, Банк «Московский Капитал» разрабатывал новые финансовые инструменты для самых разных категорий клиентов. Немалое внимание уделялось розничным продуктам, обеспечивающим гибкое управ­ление денежными средствами. Внедрение ряда новых депозитов («Времена года», «Перспектива», «Рантье», «Премиум», «Европейский») расширило возможности вкладчиков в выборе наиболее выгодного и удобного для них инструмента. По итогам 2004 года наибольшей популярностью у частных клиентов пользовался вклад «Време­на года», на который принимаются средства в рублях на срок четыре месяца (в соот­ветствии с его условиями, при пролонгации вклада процентная ставка увеличивает­ся). Другим интересным продуктом, предложенным Банком в ноябре 2004 года, стал вклад «Перспектива». Особенность данного вклада заключается в ежедневном начис­лении процентов с капитализацией. Такой подход позволил существенно увеличить реальную процентную ставку.

В своей работе МФ ООО КБ «Смоленский Банк» всегда придерживался индивидуально­го подхода к каждому клиенту вне зависимости от профиля и масштабов его деятель­ности. В Банке создана система индивидуальных менеджеров для VIP-клиентов. На­личие такой системы позволило Банку, помимо предоставления набора традиционных банковских услуг, глубже вникать в бизнес клиентов, решать индивидуальные вопро­сы и проблемы, реализовывать эксклюзивные проекты, проводить финансовые и тех­нологические консультации, успешно продвигать на рынок продукты и услуги клиен­тов. Высокий уровень обслуживания клиентов подтверждает тот факт, что в 2003 го­ду КБ «Смоленский Банк» третий год подряд стал лауреатом конкурса «Банк высо­кой культуры обслуживания».

В отчетном году в Банке было открыто около 500 расчетных счетов юридических лиц. В свою очередь рост клиентской базы сопровождался увеличением остатков на счетах, что позволяло Банку проводить успешную политику на рынке активных опера­ций, осуществлять различные инвестиционные проекты.

В 2003 и 2004 годах Банк активно работал над совершенствованием расчетно-кассового сервиса, внедрением новых технологий, позволяющих повысить скорость и надеж­ность проводимых операций. Работая в системе межрегиональных электронных расчетов и обладая разветвленной корреспондентской сетью, Банк обеспечивал прохож­дение платежей «день в день». С помощью системы «Банк-Клиент» он предоставил возможность своим клиентам оперативно отслеживать состояние собственных счетов, получать выписки по счетам и проводить платежи в режиме удаленного доступа.

В 2005 году клиентская политика Банка по-прежнему ориентирована на расширение продуктового ряда. В частности, планируется внедрение кардинально но­вых видов вкладов, отвечающих потребностям всех потенциальных клиентов (среди них вклад «Студенческий», «Призовой», «Победа», «Юбилейный»). Кроме того, будут развиватся такие банковские услуги, как система проведения платежей без открытия счета, - «КОНТАКТ» и «РАПИДА». Существенное внимание также будет уделено рабо­те на рынке драгоценных металлов.

Стратегический курс банка - расширение клиентской базы, поддержание репутации первоклассного Банка во всех сферах деятельности, направленной на то, чтобы добиться финансового процветания клиентов Банка и, следовательно, самого Банка. Достичь этих целей можно, соблюдая лучшие банковские традиции, основываясь на профессионализме наших сотрудников, внедряя новые банковские технологии.

Помимо основной деятельности КБ «Смоленский Банк» осуществляет программу благотворительной поддержки. Благодаря участию банка "Смоленский Банк" в проекте ООН и ЮНЕСКО "Иллюстрированные книжки для маленьких слепых детей" дети с нарушениями зрения получили подписку на цветные иллюстрированные рельефные книги. За постоянное участие в проекте банк награжден "Серебрянным сертификатом".

По итогам Третьего Всероссийского конкурса "1000 лучших предприятий России 2002" КБ «Смоленский Банк» награжден медалью и почетным дипломом победителя за высокую деловую активность и эффективную деятельность в 2002 году.

МФ ООО КБ «Смоленский Банк» второй год подряд стал лауреатом конкурса на звание "Банк высокой культуры обслуживания"и награжден "Почетным дипломом". Это свидетельствует о доверии и благожелательном отношении клиентов к банку, о высоком профессионализме его сотрудников и менеджеров. Организатором мероприятия выступило Агентство "Интерпресс-Финансы". Информационными спонсорами стали журналы "Финансы России", "Банкир", "Рынок ценных бумаг" и "Аналитический банковский журнал".

Рис.1 Динамика изменения остатков на счетах

### 2.2. Структурный анализ кредитной политики банка

  Расширение банковского кредитования, особенно средне- и долгосрочного, становится одним из важнейших условий поддержания экономического роста. Предприятиям, работающим на внутренний рынок, необходимо производить модернизацию производственного аппарата, чтобы противостоять усиливающемуся напору со стороны конкурирующего импорта. А имеющихся у предприятий источников финансовых ресурсов для проведения такой модернизации уже явно не хватает. Об этом, например, говорят данные опросов "Российского экономического барометра" (РЭБ), согласно которым 85% предприятий отмечают нехватку собственных финансовых ресурсов для осуществления капитальных вложений, 58% - для расширения текущего выпуска.

 Содействие возрождению и подъему отечественной экономики стало магистральным направлением кредитной политики Банка.

Разработка и реализация новых услуг, а также оптимальных условий в области коммерческого кредитования способствовали расширению клиентской базы Банка. В соответствии с экономической ситуацией были пересмотрены процентные ставки, сроки кредитования и виды обеспечения. Согласно сложившейся в Банке практикой кредитования, кредиты предприятиям и организациям – Клиентам Банка предоставлялись только при условии обеспечения их целевого использования, экономической эффективности и достаточно высокой гарантии возврата.

При решении вопроса о возможности выдачи кредита, специалисты Банка проводили экспертный анализ финансово-хозяйственной деятельности будущих заемщиков на основе тщательного изучения их учредительных документов и финансовой отчетности. Фирмам и предприятиям, финансовое положение которых прогнозировать достаточно сложно, кредиты выдавались только под надежное обеспечение в виде недвижимости, ценных бумаг или основных средств.

МФ ООО КБ «Смоленский Банк» придерживается консервативной, взвешенной политики в области кредитования. Такой подход оказал решающее влияние на повышение эффективности управления активами Банка. Увеличивая масштабы кредитования корпоративных Клиентов, главными критериями при выдаче кредитов остаются надежность и ликвидность. Формирование кредитного портфеля в 2002-2005 годах проходило с учетом двух основных факторов: конъюнктуры финансового рынка и потребностей Клиентов. Особое внимание уделялось вопросам управления кредитными рисками, соблюдения принципов целевого использования средств и обеспечения их возвратности. Для повышения надежности кредитного портфеля МФ ООО КБ «Смоленский Банк» формирует резервы под кредитные риски в соответствии с требованиями и инструкциями Центрального Банка России.

При выдаче кредитов предпочтение отдается Клиентам, находящимся на расчетно-кассовом обслуживании в МФ ООО КБ «Смоленский Банк»

В целях оптимизации работы по текущим счетам Клиентов Банк проводил краткосрочное кредитование операций в режиме “овердрафт” под различные виды обеспечения: средства в обороте; имущественное и товарное обеспечение.

В основе политики формирования процентных ставок Банка была положена реальная стоимость денежных ресурсов. Процентная ставка по кредиту может варьироваться индивидуально для каждого Клиента в пределах установленных кредитной политикой Банка.

Среди заемщиков Банка с 2000 года – крупные предприятия и организации, финансовые институты и торговые компании, имеющие хорошую финансовую репутацию, значительные обороты в рублях и иностранной валюте. Предпочтение при выделении кредитов отдавалось предприятиям, специализирующимся на строительстве, оптовой торговле продуктами питания. Кредиты, предоставляемые российским компаниям и предприятиям, позволили поддержать отечественный производственный и торговый рынок. В целом, по сравнению с 2002 годом объем размещенных Банком средств вырос в 1,8 раза.



Рис.2 Распределение кредитного портфеля по отраслям

В течение 2005 года кредитование оставалось одним из приоритетных направле­ний деятельности Банка, обеспечивая значительную часть его доходов. Объем кредит­ных ресурсов, предоставленных МФ ООО КБ «Смоленский Банк» в минувшем году, возрос на 73,6%. Столь бурный рост данного показателя был обусловлен увеличением крат­косрочных ссуд в структуре кредитного портфеля Банка, в том числе за счет кредитов на условиях «овердрафт». По состоянию на 01.01.2005 г. кредитный портфель Банка составлял 857 млн рублей, в свою очередь доход Банка от кредитных операций по итогам отчетного периода превысил 170 млн рублей, что на 65% больше прошлогод­него показателя. При предоставлении займов приоритет отдавался, как правило, предприятиям промышленного комплекса, экспортно-ориентированных отраслей, других активно развивающихся сфер народного хозяйства.



Рис.3 Динамика кредитного портфеля в 2002-2005 г.

В основе кредитной политики Банка лежат экономический расчет и здравый кон­серватизм. При формировании кредитного портфеля (рис.3) КБ «Смоленский Банк» стремит­ся к наиболее полному удовлетворению потребностей предприятий в заемных ресур­сах, с одной стороны, и максимально надежному вложению средств клиентов - с дру­гой. В случае необходимости Банк разрабатывает индивидуальные схемы работы с за­емщиками. При предоставлении займов особое внимание уделяется минимизации кредитных рисков; в значительной мере это достигается за счет диверсификации кре­дитного портфеля.

Основными задачами кредитной политики Банка в 2004-2005гг. являлись:

* удовлетворение потребностей клиентов и банков-контрагентов в необходимых для их бизнеса кредитных продуктах (услугах);
* получение запланированного объема процентных и иных доходов от кредитной деятельности;
* поддержание положительной деловой репутации Банка среди клиентов и банков-контрагентов;
* постоянное и всестороннее изучение потребностей клиентов, а также специфичес­ких особенностей их бизнеса (отраслевых и пр.) для принятия обоснованных реше­ний по предоставлению кредитов;
* сохранение лояльности имеющихся клиентов и расширение круга новых перспек­тивных клиентов за счет предоставления им широкого спектра разнообразных кре­дитных продуктов;
* диверсификация кредитного портфеля посредством увеличения объема потреби­тельских кредитов;
* увеличение доли высокодоходных потребительских кредитов.

При реализации собственной кредитной политики «Смоленский Банк» уделял повышенное внимание управлению рисками. Кредитование предприятий про­водилось на основании детального изучения финансируемых проектов, анализа фи­нансовой отчетности клиента и оценки ликвидности залога. Практикуемое Банком комбинированное обеспечение выдаваемых ссуд (залог недвижимости, производст­венного оборудования, готовой продукции, товарных остатков, ценных бумаг; банковские гарантии и поручительства) позволило значительно снизить кредитные риски. В результате на конец года просроченная задолженность составила всего 1,4% порт­феля. Заемщиками Банка становились прибыльные предприятия со стабильно расту­щими доходами, «прозрачной» отчетностью, хорошими перспективами развития.

Основными отраслями экономики, в которые Банк инвестировал кредитные ре­сурсы в рублях и иностранной валюте, в минувшем году являлись:

* электронная и оборонная промышленность;
* оптовая и розничная торговля;
* строительство жилья;
* ювелирная промышленность;
* золотодобывающая промышленность;

сельское хозяйство.

*Кредитные проекты Банка, осуществленные в 2003-2005 гг****.***

ОАО «Компания автомобильного транспорта - Видное», г. Видное.

Кредит на приобретение специализированного большегруз­ного автотранспорта для осуществления перевозок цемента.

ООО «Рателком», г. Клин.

Кредит на создание цифровой телекоммуникационной сети в г. Клин и окрестностях для оказания услуг цифровой теле­фонии и доступа в Интернет.

ОАО «Корпорация «Фазотрон - НИИ Радиостроения», г. Москва.

Кредит на финансирование опытно-конструкторских раз­работок в области радиотехники.

ЗАО «Торговый Дом «Холдинг-Капитал».

Кредит на строительство 17-этажного гостиничного ком­плекса в г. Сочи.

ООО «ЕСО-ДЕНТ», г. Ступино.

Кредит на приобретение стоматологического оборудования для расширения сети стоматологических клиник.

ООО «Яхромчанка», Дмитровский район Московской об­ласти.

Кредит на увеличение молочного стада.

ОАО «Полимерконтейнер 1», г. Дмитров.

Кредит на закупку сырья для увеличения производства по­липропиленовой пленки.

ЗАО «Агрофирма «Косино», г. Москва.
Кредит на пополнение оборотных средств.

ООО «Тоннельдорстрой», г. Сочи.
Кредит на строительство автодорог.

Взвешенная и вместе с тем достаточно активная кредитная политика помогла МФ ООО КБ «Смоленский Банк» увеличить доходную часть (рис.4) своего бюджета.



Рис.4 Динамика процентных доходов по кредитам в 2002-2005 г.

**2.3. Методика расчета аналитических показателей и обязательных нормативов**

Для определения кредитного риска банка (таблица 5-20), рассчитаем некоторые нормативы и аналитические показатели.

 Таблица 5.(тыс. руб.)

**Расчет резерва на возможные потери**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Элемент расчетной базы** | **Значение элемента расчетной базы** | **Требуемый резерв на возможные потери** |
| 1. Резерв под балансовые активы, в т.ч.: |   |   |
| 1.1. Вложения в долговые обязательства, приобретенные для инвестирования | 01.01.03 г. – 333 63201.01.04 г. – 382 79101.01.05 г. – 624 268 | 3 3363 8286 243 |
| 1.2. Вложения в ценные бумаги (акции) | 01.01.03 г. – 58 38101.01.04 г. – 60 03301.01.05 г. – 83 750 | 584600837 |
| 1.3. Средства размещенные на корреспондентских счетах  | 01.01.03 г. – 315 76801.01.04 г. – 384 61001.01.05г. – 441 697 | 3 1583 8464 417 |
| 2. Резерв по инструментам, отраженным на внебалансовых счетах  | 01.01.03 г. – 81 81501.01.04 г. – 97 66801.01.05 г. – 125 170 | 8189771 252 |
| Итого  |  | 01.01.03 г. – 7 89601.01.04 г. – 9 25101.01.05 г. – 12 749 |

Таблица 6 (тыс. руб.)

**Расчет резерва на возможные потери кредитного портфеля**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатели по состоянию**  | **Удельный вес, %** | ***на 01.01.02*** | ***на 01.01.03*** | ***на 01.01.04*** | ***На 01.01.05*** |
| Неиспользованные лимиты по кредитным линиям (инструмент со средним риском) | 3.4915% | 42 304 | 59 143 | 70 603 | 90 484 |
| Неиспользованные лимиты по линиям в виде “овердрафт” (инструмент с высоким риском) | 0.3287% | 3 983 | 5 568 | 6 647 | 8 519 |
| Гарантии и поручительства предоставленные банком (инструмент с высоким риском) | 1.0097% | 12 234 | 17 104 | 20 418 | 26 167 |
| Кредитный портфель |  | 1 211 642 | 1 693 925 | 2 022 158 | 2 591 570 |

Таблица 7 ( тыс.руб.)

**Расчет резерва на возможные потери по ссудам**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Показатели по состоянию** | ***на 01.01.03*** | ***на 01.01.04*** | ***На 01.01.05*** |
| Кредиты предоставленные | 1 693 925 | 2 022 158 | 2 591 570 |
| Векселя учтенные  | 223 255 | 229 574 | 320 272 |
| *Итого:* | *1 917 180* | *2 251 732* | *2 911 842* |
| Резервы на возможные потери по ссудам | 19 172 | 22 517 | 29 118 |

Таблица 8(тыс. руб.)

**Расчет резерва на возможные потери кредитного портфеля**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатели по состоянию** | **на 01.01.2002 г.** | **на 01.01.2003 г.** | **на 01.01.2004 г.** | **на 01.01.2005 г.** |
| Объем собственных средствСчета 102, 107, 106 | 242 707 | 475 455 | 475 455 | 1 075 455 |
| Объем привлеченных средствСчета 20309, 30601, 405-408, 40901, 423, 426, 523, 524  | 2 114 977 | 2 830 872 | 3 465 494 | 3 991 752 |
| Корреспондентские счета | 80 829 | 80 000 | 80 000 | 80 000 |
| Итого: | 2 438 513 | 3 386 327 | 4 020 949 | 5 147 207 |
| Кредитный портфель | 1 191 289 | 1 654 325 | 1 964 358 | 2 514 570 |
| Коэффициент | 48,8531 % | 48,8531 % | 48,8531 % | 48,8531 % |
| Кредиты, предоставленные по программе ипотечного кредитования  | 20 353 | 39 600 | 57 800 | 77 000 |
| Кредитный портфель, в т.ч. краткосрочные кредиты;долгосрочные кредиты | 1 211 642-- | 1 693 9251 068 925625 000 |  2 022 1581 422 158600 000 | 2 591 5702 041 570550 000 |

Таблица 9(тыс. руб.)

**Расчет собственных средств и нормативов**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **на конец****2003 года** | **на конец** **2004 года** | **на конец** **2005 года** |
|  |  |  |  |
| Уставный фонд | 100 000 | 100 000 | 200 000 |
| Резервный фонд | 50 369 | 50 369 | 50 369 |
| Эмиссионный доход | 275 000 | 275 000 | 775 000 |
| Фонд накопления | 34 180 | 34 180 | 34 180 |
| Фонд развития | 0 | 40 357 | 56 213 |
| **Источники основного капитала, всего:** | **459 549** | **499 906** | **1 115 762** |
| Нематериальные активы (за минусом износа) | 1 900 | 1 900 | 1 900 |
| **Основной капитал, итого:** | **457 649** | **498 006** | **1 113 862** |
| Фонде пероценки | 15 906 | 15 906 | 15 906 |
| *Резервы на возможные потери по ссудам* | *19 172* | *22 517* | *29 118* |
| *Предельная величина резервов на возможные потери по ссудам (1,25 % \* Ар)* | *27 991* | *33 173* | *43 151* |
| Величина резервов на возможные потери по ссудам, принятая в расчет капитала банка | 19 172 | 22 517 | 29 118 |
| Прибыль текущего года | 40 357 | 15 857 | 38 203 |
| **Дополнительный капитал, итого:** | **75 435** | **54 280**  | **83 227** |
| **Капитал Банка** | **533 084** | **552 286** | **1 197 089** |

С учетом представленных выше таблиц, произведем расчет обязательных нормативов:

**Н1 – норматив достаточности капитала(%)**

Н1 = К х 100% (1)

 Ар – Рд + КРВ

Ар – сумма активов Банка, взвешенных с учетом риска:

Таблица 10 (тыс. руб.)

 **Группы риска**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Группа риска** | **Наименование** | **Коэффи-циентриска** | **Сумма** | **Активы, взвешенные с учетом риска** |
| **на конец 2003 года** | **на конец 2004 года** | **на конец 2005 года** | **на конец 2003 года** | **на конец 2004 года** | **на конец 2005 года** |
| 1 группа | Средства на корреспондентском и депозитном счетах в Банке России (таблица 7) | 0% | 266 408 | 324 489 | 372 653 | 0 | 0 | 0 |
| Обязательные резервы, перечисленные в Банк России (таблица 8) | 0% | 176 038 | 220 946 | 258 772 | 0 | 0 | 0 |
| Касса и приравненные к ней средства, драгоценныеметаллы в хранилищах и в пути | 2% | 298 520 | 364 148 | 418 941 | 5 971 | 7 283 | 8 379 |
| 2 группа | Вложения в долговые обязательства РФ (таблица 11) | 10% | 333 632 | 382 791 | 624 268 | 33 363 | 38 279 | 62 427 |
| 3 группа | Средства на счетах в банках-нерезидентах (таблица 7) | 20% | 253 825 | 309 162 | 355 051 | 50 765 | 61 832 | 71 010 |
| 4 группа | Средства на счетах в банках - резидентах РФ (таблица 7) | 70% | 61 943 | 75 448 | 86 646 | 43 360 | 52 813 | 60 653 |
| 5 группа | Общий объем кредитов | 100% | 1 693 925 | 2 022 158 | 2 591 570 | 1 693 925 | 2 022 158 | 2 591 570 |
| Вложения в ценные бумаги(таблица 11) | 100% | 281 636 | 289 606 | 404 022 | 281 636 | 289 606 | 404 022 |
| Основные средства и хозяйственные затраты  | 100% | 60 000 | 90 000 | 120 000 | 60 000 | 90 000 | 120 000 |
| Дебиторы и прочие активы | 100% | 70 257 | 91 449 | 132 560 | 70 257 | 91 449 | 132 560 |
| Итого Ар |  |  |  |  |  | 2 239 277 | 2 653 420 | 3 450 621 |

КРВ – величина кредитного риска по инструментам, отражаемым на внебалансовых счетах бухгалтерского учета.

Таблица 11 (тыс. руб.)

 Величина кредитного риска по инструментам

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Дата** | **Общая величина инструментов, отраженных на внебалансовых счетах бухгалтерского учета** | **Значение КРВ** |
| На конец 2003 года | 81 815 | Высокий риск – 22 672Средний риск – 29 571**Итого – 52 243** |
| На конец 2004 года | 97 668 | Высокий риск – 27 065Средний риск – 35 301**Итого – 62 367** |
| На конец 2005 года | 125 170 | Высокий риск – 34 686Средний риск – 45 242**Итого – 79 928** |

На конец 2003 года:

Н1 = 533 084 х 100 % = 23,26 %

 2 239 277 + 52 243

На конец 2004 года:

Н1 = 552 286 х 100 % = 20,34 %

 2 653 420 + 62 367

На конец 2005 года:

Н1 = 1 197 089 х 100 % = 33,91 %

 3 450 621 + 79 928

**Н2 – норматив мгновенной ликвидности**

Н2 = Лам х 100% (2)

 Овм

Таблица 12 (тыс. руб.)

 Показатели мгновенной ликвидности

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **На конец****2003 года** | **На конец****2004 года** | **На конец****2005 года** |
| **Лам – высоколиквидные активы** |
| Касса | 291 087 | 354 549 | 407 175 |
| Счета в Банке России  | 266 408 | 324 489 | 372 653 |
| Средства на корреспондентских счетах в банках стран из числа “группы развитых стран” (включая средства на корреспондентских счетах в СКВ и драгоценных металлах) | 253 825 | 309 162 | 355 051 |
| Вложения в государственные ценные бумаги  | 333 632 | 382 791 | 624 268 |
| **Итого Лам** | **1 144 952** | **1 370 991** | **1 759 147** |
| **Овм – обязательства до востребования** |
| Средства на корреспондентских счетах | 80 000 | 80 000 | 80 000 |
| Текущие и расчетные счета юридических и физических лиц  | 2 166 749 | 2 652 489 | 3 055 287 |
| **Итого Овм** | **2 246 749** | **2 732 489** | **3 135 287** |

Таким образом, значения норматива Н2 (при минимально допустимом значении – 20%) составят:

На конец 2003 года:

Н2 = 1 144 952 х 100% = 51,0 %

2 246 749

На конец 2004 года:

Н2 = 1 370 991 х 100% = 50,1%

2 732 489

На конец 2005 года:

Н2 = 1 759 147 х 100% = 56,1%

3 135 287

**Н3 – норматив текущей ликвидности**

Н3 = Лат х 100% (3)

 Овт

Таблица 13 (тыс. руб.)

 Показатели текущей ликвидности

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **На конец****2003 года** | **На конец****2004 года** | **На конец****2005 года** |
| **Лат – ликвидные активы** |
| Лам | **1 144 952** | **1 370 991** | **1 759 147** |
| Кредиты предоставленные клиентам Банка на срок до 30 дней  | 716 530 | 855 373 | 1 096 234 |
| Средства на счетах в банках - резидентах РФ | **61 943** | **75 448** | **86 646** |
| Драгоценные металлы | 7 433 | 9 599 | 11 766 |
| **Итого Лат** | **1 930 858** | **2 311 411** | **2 953 793** |
| **ОВт – обязательства до востребования и на срок до 30 дней** |
| Средства на корреспондентских счетах | 80 000 | 80 000 | 80 000 |
| Кредиты, полученные от кредитных организаций  | 37 949 | 55 390 | 73 789 |
| Текущие и расчетные счета юридических и физических лиц, депозиты юридических и физических лиц сроком до 30 дней, выпушенные долговые обязательства сроком до 30 дней  | 2 204 966 | 2 699 273 | 3 109 176 |
| **Итого Овт** | **2 322 915** | **2 834 663** | **3 262 965** |

Таким образом, значения норматива Н3 (при минимально допустимом значении -  70%) составят:

На конец 2003 года:

Н3 = 1 930 858 х 100% = 83,1%

2 322 915

На конец 2004 года:

Н3 = 2 311 411 х 100% = 81,5%

2 834 663

На конец 2005 года:

Н3 = 2 953 793 х 100% = 90,5%

3 262 965

**Н4 – норматив долгосрочной ликвидности**

Н4 = Крд х 100% (4)

 К + ОД

Крд – кредиты, выданные банком, размещенные депозиты, в том числе в драгоценных металлах, с оставшимся сроком до погашения свыше года:

 Таблица 14 (тыс. руб.)

|  |  |
| --- | --- |
| **Дата** | **Значение Крд** |
| На конец 2003 года | 477 009 |
| На конец 2004 года | 569 440 |
| На конец 2005 года | 729 786 |

ОД – обязательства банка по кредитам и депозитам, полученным банком, а также по обращающимся на рынке долговым обязательствам Банка сроком погашения свыше года:

 Таблица 15 (тыс. руб.)

|  |  |
| --- | --- |
| **Дата** | **Значение ОД** |
| На конец 2003 года | 190 946 |
| На конец 2004 года | 234 119 |
| На конец 2005 года | 270 082 |

Таким образом, значения норматива Н3 (при максимально допустимом значении -  120%) составят:

На конец 2003 года:

Н4 = 477 009 х 100% = 65,88%

533 084 + 190 946

На конец 2004 года:

Н4 = 569 440 х 100% = 72,41%

552 286 + 234 119

На конец 2005 года:

Н4 = 729 786 х 100% = 49,74%

1 197 089 + 270 082

**Н5 – норматив общей ликвидности**

Н5 = ЛАт х 100% (5)

 А - Ро

А – общая сумма всех активов по балансу, за минусом отвлечений из прибыли.

 Таблица 16. (тыс. руб.)

|  |  |
| --- | --- |
| **Дата** | **Значение А** |
| На конец 2003 года | 3 496 183 |
| На конец 2004 года | 4 170 197 |
| На конец 2005 года | 5 364 483 |

Ро – обязательные резервы кредитной организации

Таким образом, значения норматива Н5 (при минимально допустимом значении -  20%) составят:

На конец 2003 года:

Н5 = 1 930 858 х 100% = 58,16%

3 496 183 – 176 038

На конец 2004 года:

Н5 = 2 311 411 х 100% = 58,52%

4 170 197 – 220 946

На конец 2005 года:

Н5 = 2 953 794 х 100% = 57,85%

5 364 483 – 258 772

Н6 – максимальный размер риска на одного заемщика

Объективно оценивая возможность банка привлекать крупных клиентов и места, которое банк занимает на рынке банковских услуг, предполагается, что объем кредитов, предоставляемых одному заемщику или группе связанных заемщиков, не будет превышать 4.000 тыс. долл. США.

Н6 = Крз х 100% (6)

 К

 Таблица 17. (тыс.руб.)

|  |  |
| --- | --- |
| **Дата** | **Крз** |
| На конец 2003 года | 132 000  |
| На конец 2004 года | 136 000  |
| На конец 2005 года | 140 000  |

На конец 2003 года:

Н6 = 132 000 х 100% = 24,76%

 533 084

На конец 2004 года:

Н6 = 136 000 х 100% = 24,62%

 552 286

На конец 2005 года:

Н6 = 140 000 х 100% = 11,70%

 1 197 089

Н7 – максимальный размер крупных кредитных рисков.

На прогнозируемый период планируется, что количество заемщиков, которым будут предоставлены крупные кредиты, не превысит 20 единиц.

Н7 = Кскр х 100% (7)

 К

 Таблица 18. (тыс.руб.)

|  |  |
| --- | --- |
| **Дата** | **Кскр** |
| На конец 2003 года | 2 640 000  |
| На конец 2004 года | 2 720 000  |
| На конец 2005 года | 2 800 000  |

 На конец 2003 года:

Н7 = 2 640 000 х 100% = 495,23%

 533 084

На конец 2004 года:

Н7 = 2 720 000 х 100% = 492,50%

 552 286

На конец 2005 года:

Н7 = 2 800 000 х 100% = 233,90%

 1 197 089

Н8 – максимальный размер риска на одного кредитора (вкладчика).

Величина остатков на счетах клиентов соизмерима с величиной предоставляемых кредитов. Таким образом, значение норматива Н8 будет находится на уровне норматива Н6.

Н8 = Овкл х 100% (8 )

 К

 Таблица 19. (тыс.руб.)

|  |  |
| --- | --- |
| **Дата** | **Овкл** |
| На конец 2003 года | 132 000  |
| На конец 2004 года | 136 000  |
| На конец 2005 года | 140 000  |

На конец 2003 года:

Н8 = 132 000 х 100% = 24,76%

 533 084

На конец 2004 года:

Н8 = 136 000 х 100% = 24,62%

 552 286

На конец 2005 года:

Н8 = 140 000 х 100% = 11,70%

 1 197 089

Н11 – максимальный размер привлеченных денежных вкладов (депозитов) населения.

Н11 = Вкл х 100 % (11 )

 К

Вкл - совокупная сумма вкладов (депозитов) населения.

 Таблица 20. (тыс. руб.)

|  |  |
| --- | --- |
| **Дата** | **Значение Вкл** |
| На конец 2003 года | 955 896 |
| На конец 2004 года | 1 118 442 |
| На конец 2005 года | 1 172 624 |

Таким образом, значения норматива Н11 (при максимально допустимом значении 100%) составят:

На конец 2003 года:

Н11 = 955 896 х 100% = 179,31%

 533 084

На конец 2004 года:

Н11 = 1 118 442 х 100% = 202,51%

 552 286

На конец 2005 года:

Н11 = 1 172 624 х 100% = 97,96%

 1 197 089

**3. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ МОСКОВСКОГО ФИЛИАЛА ООО КБ «Смоленский Банк»**

При анализе кредитной политики были МФ ООО КБ «Смоленский Банк» выявлены следующие недостатки, свидетельствующие о серьезных проблемах в отношении управления кредитным риском:

* отсутствие официального документа, излагающего кредитную политику банка;
* отсутствие ограничений концентрации рисков в кредитном портфеле;
* слабый анализ кредитуемой сделки, особенно в части финансового анализа предприятий заемщиков;
* случаи завышенной оценки стоимости залога;
* недостаточно частые контакты с клиентом;
* плохой контроль за использованием ссуд.

Дальнейшее развитие и совершенствование кредитной политики банка целесообразно осуществлять на основе изучения и внедрения на практике передового отечественного и зарубежного опыта, по нескольким направлениям:

а) совершенствования используемых и внедрения новых видов ссуд;

б) повышения качества банковского обслуживания населения;

в) дифференциации условий предоставления ссуд в зависимости от вида ссуды, срока пользования, уровня доходов заемщика и т.д.;

г) унификации порядка оформления и использования кредитов и др.

д) снижение кредитного риска

Остановимся подробнее на последнем направлении - снижении кредитного риска.

Кредитная политика коммерческого банка определяет "целевые рынки", круг клиентуры, приемлемые и неприемлемые риски для банка. Принятие рисков - основа банковского дела. Одним из центральных вопросов минимизации рисков является оценка качества и степени рисков активов банка и, в частности, кредитных рисков.

Под кредитным риском обычно понимают риск неисполнения заемщиком первоначальных условий кредитного договора, т.е. невозврат (полностью или частично) основной суммы долга и процентов по нему в установленные договором сроки.

Существуют внутренние и внешние факторы кредитного риска.

По данным Всемирного банка, внутренние для банка факторы (таблица 21) являются причиной 67% потерь банков по ссудам, а на долю внешних факторов приходится, соответственно, 33% потерь.

 Таблица 21.(%)

 **Факторы кредитного риска**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Внутренние факторы** | **67%** | **Внешние факторы** | **33%** |
| Нехватка обеспечения | 22% | Банкротство компаний | 12% |
| Неправильная оценка информации при изучении заявки на ссуду | 21% | Требования кредиторов о погашении задолженности | 11% |
| Слабость операционного контроля и задержки в выявлении и реагировании на ранние предупредительные сигналы | 18% | Безработица/Семейные проблемы | 6% |
| Плохое качество обеспечения | 5% | Кража/Мошенничество | 4% |
| Невозможность получения оговоренного в контракте обеспечения | 1% |  |  |

Таким образом, своевременное выявление указанных факторов, проведение комплекса мероприятий направленных на выявление «сигналов дальнего оповещения» будет способствовать снижению кредитного риска МФ ООО КБ «Смоленский Банк».К "сигналам дальнего оповещения", свидетельствующих о неблагополучии заемщика, можно отнести: сокращение оборотов средств на счетах, просьбы отсрочить выплаты по ранее пролонгированным ссудам (после второй пролонгации, как показывает практика, кредит нужно немедленно переводить в разряд проблемных), возросшую активность в управлении счетом и др.

По ссудам индивидуальному заемщику, предупредительными сигналами неблагополучия служат также[[22]](#footnote-22):

* постоянное использование клиентом овердрафта на предельном уровне;
* систематическое превышение лимитов кредитования;
* трудности погашения ссуды: задержки с уплатой процентов или основной суммы долга;
* неблагоприятные тенденции изменения финансовых коэффициентов (нехватка ликвидных активов, повышение доли заемных средств);
* "давление" на прибыль (большие скидки при платежах наличными и в короткие сроки);
* неуплата налогов;
* несвоевременное предоставление оперативной и достоверной финансовой информации и др.

К числу правил для кредитной политики, которые можно порекомендовать МФ ООО КБ «Смоленский Банк» можно отнести:

* недопустимость спешки со стороны ссудозаемщика,
* недопустимость инициативы и самодеятельности работников банка, состоящих на должности ниже начальника департамента (управления).
* недопустимость "нетрадиционных схем", особенно при выдаче ссуд, которые выдаются строго по правилам, разработанным и утвержденным руководством (при этом ссуды, выдаваемые акционерам банка, априори относятся к разряду проблемных и под них создают резервы в размере 100%).

Для снижения кредитного риска также значительную роль играет предварительная оценка «благополучности» заемщика. В последнее время получили достаточно широкое применение специальные балльные анкеты, когда каждый ответ заемщика имеет свой вес и значение в баллах (метод кредитного скоринга). Техника кредитного скоринга была впервые предложена американским экономистом Д. Дюраном в начале 1940-х гг. для отбора заемщиков по потребительскому кредиту. Д. Дюран выделил группу факторов, позволяющих, по его мнению, с достаточной достоверностью определить степень кредитного риска при предоставлении потребительской ссуды тому или иному заемщику.

По итогам анкетирования баллы суммируются, и на основе полученного результата заемщик относится к той или иной категории. Заемщик, набравший максимальное или больше определенного (порогового) количество баллов может рассчитывать на получение кредита. Следует отметить, что такие анкеты составляются на основе анализа за продолжительный временной период данных клиентов вернувших кредиты в срок и имевших различного рода проблемы с возвратом ссуды. Таким образом, банк получает средний портрет «благополучного» и «проблемного» заемщика. Метод скоринга позволяет провести экспресс-анализ заявки на кредит в присутствии клиента.

Однако, в процессе анализа кредитоспособности потенциальных заемщиков важно очень осторожно использовать метод кредитного скоринга, т.к. особенно при выдаче долгосрочных ссуд ситуация в процессе исполнения кредитного договора сильно меняется и возможна серьезная опасность непогашения ссуды. Кроме того, для сохранения эффективности данного метода, необходимо постоянно обновлять информацию.

При определении кредитоспособности заемщика важны не только финансовые факторы (показатели баланса и денежных потоков), но и факторы, определяющие репутацию клиента банка, способность погасить ссуду в срок и полностью, наличие обеспечения ссуды и т.д. Анализ ответов на приведенные выше вопросы проводит банковский работник в ходе личной беседы с клиентом непосредственно в отделении банка, из картотеки банка, по телефону или при получении анкеты (заявления на выдачу ссуды).

Важную роль в снижении кредитного риска рассматриваемого банка должны также играть диверсификация портфеля активов; создание резервов для покрытия кредитного риска.

Диверсификация ссудного портфеля является наиболее простым и дешевым методом хеджирования риска неплатежа по ссуде. Основными способами, применяемыми для обеспечения достаточной диверсификации ссудного портфеля являются следующие:

1) рационирование кредита, которое предполагает: установление гибких или жестких лимитов кредитования по сумме, срокам, видам процентных ставок и прочим условиям предоставления ссуд; установление лимитов кредитования по отдельным заемщикам или классам заемщиков в соответствии с финансовым положением; определение лимитов концентрации кредитов в руках одного или группы тесно сотрудничающих заемщиков в соответствии с их финансовым положением;

2) диверсификация заемщиков может осуществляться также через прямое установление лимитов для всех заемщиков данной группы (например, для населения по потребительским ссудам) в абсолютной сумме или по совокупному удельному весу в ссудном портфеле банка;

1. диверсификация принимаемого обеспечения по ссудам;
2. применение различных видов процентных ставок и способов начисления и уплаты процентов по ссуде;
3. диверсификация кредитного портфеля по срокам имеет особое значение, поскольку процентные ставки по ссудам разной срочности подвержены различным размерам колебаний и уровень косвенно принимаемых на себя деловых рисков заемщика также существенно зависит от срока ссуды.

Реализация данного аспекта управления риском неплатежа по ссуде производится в русле проводимой банком кредитной политики. Так, в случае ориентации банка на потребительские ссуды долгосрочного характера, имеющие черты инвестиционного кредита, разумным является включение в ссудный портфель краткосрочных ссуд, которые будут балансировать структуру портфеля.

Кроме того, недостаточная сбалансированность ссудного портфеля может быть отчасти компенсирована за счет соответствующего структурирования портфелей прочих активов, но с таким расчетом, чтобы обеспечить оптимальный баланс сроков по всему портфелю активов в целом.

Должный уровень диверсификации ссудного портфеля является хорошим средством страхования риска, но применения только этого метода явно недостаточно.

К тому же при установлении лимитов кредитования опираются на данные предварительного анализа платежеспособности, который в свою очередь является весьма полезным методом оценки риска.

В случае появления сигналов о потенциальной опасности Банку следует проводить корректирующие действия, которые могут включать:

* проведение переговоров по условиям погашения долга;
* снижение уровня задолженности за счет лучшего управления оборотным капиталом;
* привлечение консультантов (по техническим, маркетинговым или финансовым вопросам);
* продажа активов;
* рефинансирование активов;
* компромисс;
* предоставление отсрочки с условием тщательного контроля за деятельностью заемщика (проведение регулярных встреч и получение точной финансовой информации).

В итоге, кредитная политика банка в области управления риском должна заключаться в том, чтобы стабилизировать, а затем систематически наращивать банковскую чистую процентную маржу.

Анализируя общий подход к оценке деятельности банка с позиций банковского менеджмента в процессе реализации банковской политики, следует подчеркнуть, что в процессе управления активами упор обычно делается на анализ ликвидности; при управлении пассивами - на росте активов; а при управлении соотношением активы/пассивы - на доходность работы банка и его надежность.

Управление кредитным риском предполагает анализ каждой отдельной ссуды и кредитного портфеля банка в целом.

В заключение рекомендуется примерная методика примерную методику балльной оценки кредитоспособности индивидуального клиента, которую могут использовать в работе и другие коммерческие банки.

 Таблица 22 (баллы)

 **Методика бальной оценки**

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Баллы |
| критериальныйуровень | Факт.уровень |
| 1. Совокупный годовой доход в тыс. долл. США | менее 10 | 5 |  |
| 10-20 | 15 |  |
| 20-40 | 30 |  |
| 40-60 | 45 |  |
| более 60 | 60 |  |
| 2. Ежемесячный платеж в погашение ссуды (в %) | более 40% | 0 |  |
| 30-40 | 5 |  |
| 20-30 | 20 |  |
| 10-20 | 35 |  |
| менее 10 | 50 |  |
| 3. Долги потенциального заемщика: |  |  |  |
| - прочим кредитным институтам | более 10% размера ссуды | -10 |  |
| менее 10% | -5 |  |
| - налоговым органам | более 10% размера ссуды | -10 |  |
| менее 10% | -5 |  |
| 4. Период обслуживания в данном банке | До 1 года | 0 |  |
| 1-2 года | 5 |  |
| 2-3 года | 10 |  |
| 3-5 лет | 25 |  |
| 5-10 лет | 40 |  |
| 10 и более лет | 50 |  |
| Нет ответа | 0 |  |
| Нет счета в данном банке | 0 |  |
| 5. История кредитных отношений | Любые нарушения в |  |  |
| течение последних 3 лет | -10 |  |
| Нет сведений | 0 |  |
| Нет нарушений | +30 |  |
| 6. Наличие банковских счетов | Имеет только счет до |  |  |
| востребования | 30 |  |
| Счета до востребования и |  |  |
| сберегательный | 50 |  |
| До востребования и другие |  |  |
| счета | 40 |  |
| Только сберегательный счет |  |  |
| Нет счетов | 30 |  |
| Нет ответа | 0 |  |
| 7. Владение пластиковыми картами(кредитными, дебетовыми) | Нет | 0 |  |
| 1 или более | 30 |  |
| Нет ответа | 0 |  |
| 8. Возраст заемщика | до 50 лет | 5 |  |
| свыше 50 лет | 25 |  |
| Нет ответа | 0 |  |
| 9. Статус резидента | Владелец квартиры/дома | 50 |  |
| Приобретает квартиру/дом | 40 |  |
| в рассрочку | 15 |  |
| Арендатор | 10 |  |
| Проживает с родителями | 5 |  |
| Нет ответа/другие варианты | 0 |  |
| 10. Срок проживания по последнему адресу | До 1 года | 0 |  |
| 1-2 года | 15 |  |
| 2-4 лет | 35 |  |
| Более 4 лет | 50 |  |
| Нет ответа | 0 |  |
| 11. Срок работы на одном предприятии (рабочем месте) | До 1 года | 5 |  |
| 1-2 года | 20 |  |
| 2-4 года | 50 |  |
| Более 4 лет | 70 |  |
| Пенсионер | 70 |  |
| Безработный | 5 |  |
| Нет ответа | 0 |  |
| Итого | Выдача ссуды | Более 300 |  |
| Экспертная оценка | 200-299 |  |
| Отказ в выдаче ссуды | Менее 200 |  |

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

В работе показано, что кредитная политика - это сложное многослойное явление, для исследования содержания которого необходимо проводить анализ по разным направлениям. На уровне сущностных отношений кредитная политика представляет собой стратегию и тактику банка по привлечению ресурсов на возвратной основе с целью их использования для кредитования клиентов. Важнейшей отличительной особенностью кредитной политики является то, что кредитная политика - это политика, связанная с движением кредита.

Кредитная политика в целом, однако, проявляет себя через совершенно разные операции - собственно кредитную и депозитную. Имея единую родовую основу, эти операции отличаются по существу каждой из них как операции (по организации и роли в экономическом процессе). Таким образом, политика по привлечению депозитов на возвратной основе и предоставлению ссуд представляет собой две стороны одного процесса - движения ссуженной стоимости. Проведение кредитной и депозитной политики имеет одну цель - максимизацию доходов банка при поддержании его надежности и стабильности. Точкой равновесия при этом служит ликвидность банка.

Банковская политика, как обобщающее понятие, представляет совокупность элементов: депозитная политика; кредитная политика; политика в области организации расчетно-кассового обслуживания клиентов; процентная политика; валютная политика; политика по проведению отдельных банковских операций. Кредитная политика коммерческого банка, являясь неотъемлемым элементом банковской политики в целом, должна рассматриваться не изолированно, а с учетом влияния, взаимообусловленности всех элементов банковской политики. Не существует единой (одинаковой) кредитной политики для всех банков. Каждый банк определяет собственную кредитную политику, учитывая экономическую, политическую, социальную ситуацию в регионе его функционирования, принимая во внимание совокупность внешних и внутренних рисков, влияющих на его работу.

Специфическими принципами кредитной политики коммерческого банка считаются: доходность, прибыльность (поскольку основной целью функционирования любого коммерческого банка является получение максимально возможной прибыли), а также безопасность, надежность (т.к. банк должен стремиться получить доход не любой ценой, а с учетом реалий рынка, на котором он работает). В целом соблюдение вышеназванных принципов составляет важное условие повышения эффективности кредитной политики банка. В этой связи возникает проблема оценки, критериев эффективной кредитной политики коммерческого банка. Широкий комплекс возможностей при регулировании кредитных связей также выдвигает проблему оптимального варианта кредитной политики.

В наиболее общем виде оптимальную кредитную политику банка можно определить как политику, обеспечивающую банку покрытие его издержек и приносящую известную прибыль, чистый доход (принцип доходности). Вместе с тем, отсутствие дохода или даже убыток в банковской деятельности не может рассматриваться исключительно как результат неэффективной кредитной политики.

Банки разрабатывают кредитную политику прежде всего потому, что она позволяет регулировать, управлять, рационально организовать взаимоотношения между банком и его клиентами по поводу возвратного движения денежных средств. В процессе разработки кредитной политики коммерческого банка необходимо учитывать уровень развития общества, банковской системы государства и конкретного банка.

В основе разработки кредитной политики лежит анализ множества факторов, имеющих непосредственное влияние на деятельность банков. Среди них можно выделить факторы макроэкономические, действующие на все банки, и микроэкономические, влияющие на работу конкретного банка. Таким образом, банковская политика в целом и кредитная политика коммерческого банка, в частности, на современном этапе становления рыночных отношений зависит от двух групп факторов. Во-первых, - это внешние факторы, определяющие политику банка (состояние рынка, на котором функционирует банк, риски, уровень инфляции, конкуренция, спрос на банковские операции и услуги и т.д.). Во-вторых, - это внутренние факторы, определяющие политику банка (приоритеты банка на ближайшую и отдаленную перспективу по развитию собственной деятельности: доходность, ликвидность, расширение клиентуры, завоевание новых рынков, внедрение новых видов операций и услуг и др).

Основными элементами кредитной политики коммерческого банка, являются: 1) стратегия банка по разработке основных направлений кредитного процесса; 2) тактика банка по организации кредитного процесса; 3) контроль за реализацией кредитной политики.

В процессе разработки кредитной политики банки определяют приоритеты при формировании кредитного портфеля, рассматривая его диверсификацию с позиций определения оптимальной кредитной политики, что позволяет вести речь о таких ее видах как кредитная политика по предоставлению потребительских ссуд, кредитная политика по ипотечному кредиту, кредитная политика по кредитованию среднего и малого бизнеса.

Чтобы выработать оптимальную кредитную политику необходимо определить приоритетные направления работы банка с учетом состояния рынка банковских операций и услуг, уровня конкуренции, возможностей самого банка. В основе выбора вида кредитной политики лежит стратегия банка, ориентированная на рост его капитала, увеличение доходов или смешанная стратегия.

Практическая часть работы была посвящена анализу и разработке направлений совершенствования кредитной политики МФ ООО КБ «Смоленский Банк»

**СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

 **Законодательные и нормативные акты:**

1.Закон РФ от 9 октября 1992 г. N 3615-1 "О валютном регулировании и валютном контроле" // Ведомости Съезда народных депутатов Российской Федерации и Верховного Совета Российской Федерации. - 12 ноября 1992 г. - №45. - Ст. 2542

2.Инструкция ЦБР от 16 января 2004 г. №110-И «Об обязательных нормативах банка»

3.Комментарий к Закону "О банках и банковской деятельности" / Под ред. Фоминой О.Е. – М.: Фонд «Правовая культура». – 2002.-155с.

4.Распоряжение Правительства РФ от 2 апреля 2002 г. N 454-р // Собрание законодательства Российской Федерации. - 15 апреля 2002 г. - №15. - Ст. 1446.

5.Указ Президента РФ от 10 июня 1994 г. N 1184 "О совершенствовании работы банковской системы Российской Федерации" // Собрание законодательства Российской Федерации. - 13 июня 1994 г. - №7. - Ст. 696.

6.Федеральный закон от 3 февраля 1996 г. N 17-ФЗ "О внесении изменений и дополнений в Закон РСФСР "О банках и банковской деятельности в РСФСР" // Собрание законодательства Российской Федерации. - 5 февраля 1996 г. - №6. - Ст. 492; в редакции от 7 августа 2001 г. // Вестник Банка России. - 3 октября 2001 г. - №61.

7.Федеральный закон от 19 июня 2001 г. N 81-ФЗ "О внесении дополнений в статью 73 Федерального закона "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" // Собрание законодательства Российской Федерации. - 25 июня 2001 г. - №26. - Ст. 2585.

 **Книги и статьи:**

8.Алескеров С. И. Банковское законодательство Российской Федерации. Сборник федерального законодательства по банковскому праву - М.: Экономика. -2001.- 212с.

9.Балабанова И. Т. Банки и банковское дело : Учебник. – СПб.: Питер: 2002.- 479с.

10.Братко А.Г. Банковское право России. - М.: Юридическая литература. – 2003. -245с.

11.Банки и банковские операции в России/ Букато В.И., Львова Ю.Л.- М.: Финансы и статистика,2000. -95 с.

12.Гузнов А.Г. Ближайшие перспективы развития российского банковского законодательства // Законодательство. – 1997.- №15.- С.10-11

13.Гусева К.Н. Долгосрочное кредитование как метод интеграции банковского и промышленного капитала- М.: Деньги и кредит, 2000.- 59с.

14.Гамидов Г.М. Банки и банковская система.- М.: Банковское и кредитное дело, 1999.- 95 с.

15.Дубов И.А. Правовой статус кредитной организации // Законодательство,1998. - №2.-С.5-8

16.Деньги, кредит, банки: Учебник/под ред. О.И. Лаврушина- М.: Высш.шк., 2000.- 221 с.

17.Ерпылева Н.Ю. Банковское право России: современные проблемы // Гражданин и право. - №1, 2. - январь, февраль 2002.-С.25-26

18.Жаботинская Е.И. Об основных проблемах развития банковской системы- М.: Банковское дело, 2000. -356 с.

19.Коммерческие банки и их операции/ Маркова О.М., Сахарова Л.С., Сидорова В.Н.- М.: Юнити, 2001.- 36 с.

20.Лаврушин О.И. Перспективы развития банковского законодательства / Информационно-аналитическое управление Аппарата Совета Федерации ФС РФ, 2001.- 31 с.

21.Макаренко Е. Основы взаимодействия банков и страховых компаний // Финансовая газета. Региональный выпуск. - №40.- октябрь 2001.- С.8-9

22.Матовников М.А. Проблемы кредитования банками реального сектора- М.: Эксперт,2000.- 109 с.

23.Модели и методы анализа финансовых инструментов кредитной политики банка и динамики его развития в условиях переходного периода/ Егорова Н.Е., Смуглов А.Н.- М.: Юнити, 1999.-52 с.

24.Овсянников А.Е. Элементы эффективной кредитной политики коммерческого банка- М. : Банковское дело,2000. -109 с.

25.Оценка лимитов риска при кредитовании корпоративных клиентов/ Типенко Н.Г., Соловьев Ю.П., Панич В.Б.- М.: Банковское дело,2000.-135 с.

26.Общая теория денег и кредита: Учебник/ под ред. Жукова Е.Ф.- М.: Юнити,1999.- 42 с.

27.Пастушенко Е. Правовое значение официальных разъяснений Банка России // Российская юстиция. – №11. - ноябрь 2001. – С. 56-58

28.Тарасова Г.М. Кредитная система и ее сущность, элементы кредитной системы и их развитие- М. : Банковское дело, 2002.- 156 с.

29.Фетисов Г.Г. Устойчивость, стабильность, равновесие и надежность банковской системы: понятия и критерии оценки // Законодательство и экономика. – № 8. - август 2002.- С.45-46

30.Фетисов Г.Г. Экономическое и организационно-правовое обеспечение устойчивости банковской системы // Адвокат. - №9. - сентябрь 2002. – С.5-8

 ПРИЛОЖЕНИЕ 1

**Документы, необходимые для**

**рассмотрения вопроса о выдаче ссуды:**

* Письмо на имя руководства Банка с просьбой предоставить кредит.
* Кредитная заявка по форме установленной в Банке
* Приложения к кредитной заявке
* Копии договоров в подтверждение кредитуемых сделок.
* Копии учредительных документов предприятия-заемщика\*.
* Документы, подтверждающие наличие и права собственности предлагаемого в обеспечение возвратности кредита имущества.
* Балансы предприятия-заемщика - годовой и на последнюю квартальную дату
* Отчет Ф-2 и прелагающиеся к нему справки к Ф-2
* Отчет Ф-5

**ПРИЛОЖЕНИЕ 2**

**Аналитический баланс за 2003-2005 гг.**

Таблица 23. (тыс. руб.)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|   |  | **на конец 2003 года** | **на конец 2004 года** | **на конец 2005 года** |
|  |  |  |  |  |
| АКТИВ |  |  |  |
| 1. | Касса | 291 087 | 354 549 | 407 175 |
| 2. | Обязательные резервы, депонируемые в Банке России | 176 038 | 220 946 | 258 772 |
| 3. | Средства на корреспондентских счетах | 582 175 | 709 099 | 814 350 |
| 4. | Кредиты, которые будут выданы (всего): | 1 693 925 | 2 022 158 | 2 591 570 |
|   | в том числе: |   |   |   |
|   | - краткосрочные | 1 068 925 | 1 422 158 | 2 041 570 |
|   | - долгосрочные | 625 000 | 600 000 | 550 000 |
| 5. | Вложения в ценные бумаги (акции, облигации и др.) и приобретенные доли | 615 268 | 672 397 | 1 028 290 |
| 6. | Основные средства и хозяйственные затраты | 60 000 | 90 000 | 120 000 |
| 7. | Дебиторы | 2 831 | 3 465 | 3 992 |
| 8. | Отвлеченные средства за счет прибыли | 12 744 | 5 007 | 12 064 |
| 9. | Прочие активы  | 74 859 | 97 583 | 140 334 |
|   | - драгоценные металлы | 7 433 | 9 599 | 11 766 |
|   | - расчеты с валютными и фондовыми биржами | 0 | 0 | 0 |
|   | - прочие активы | 67 426 | 87 984 | 128 568 |
|   | **БАЛАНС** | 3 508 927 | 4 175 204 | 5 376 547 |
|   | **Гарантии и поручительства, выданные Банком** | 0 | 0 | 0 |
|  |  |  |  |  |
| ПАССИВ |   |   |   |
| 1. | Уставный капитал, в том числе | 100 000 | 100 000 | 200 000 |
|   | - основные средства | 0 | 0 | 0 |
| 2. | Резервный фонд | 50 369 | 50 369 | 50 369 |
| 3. | Эмиссионный доход | 275 000 | 275 000 | 775 000 |
| 4. | Фонд накопления | 34 180 | 34 180 | 34 180 |
| 5. | Фонд переоценки | 15 906 | 15 906 | 15 906 |
| 6. | Фонд развития | 0 | 40 357 | 56 214 |
| 7. | Счета кредитных организаций – корреспондентов | 80 000 | 80 000 | 80 000 |
| 8. | Средства юридических лиц на их расчетных, текущих счетах | 1 619 435 | 2 091 511 | 2 563 587 |
| 9. | Депозиты юридических и физических лиц, выпущенные ценные бумаги | 1 211 437 | 1 373 983 | 1 428 165 |
| 10. | Кредиты, которые предполагается получить у кредитных организаций | 39 600 | 57 800 | 77 000 |
| 11. | Кредиторы | 2 831 | 3 466 | 3 992 |
| 12. | Прочие пассивы  | 27 068 | 31 768 | 41 867 |
|  | - резервы под возможные потери по ссудам | 19 172 | 22 517 | 29 118 |
|   | - резервы под возможные потери | 7 896 | 9 251 | 12 749 |
| 13. | Прибыль | 53 101 | 20 864 | 50 267 |
|   | **БАЛАНС** | 3 508 927 | 4 175 204 | 5 376 547 |

1. Жаботинская Е. И. Об основных проблемах развития банковской системы // **Банковское дело, 2000 -** №3.- С.2-4 [↑](#footnote-ref-1)
2. Маркова О. М., Сахарова Л.С., Сидорова В.Н., Коммерческие банки и их операции, - М.: ЮНИТИ.-2001.-150с. [↑](#footnote-ref-2)
3. Банковская система России (Настольная книга банкира).Книга 2. – М.: Дека.- 1998.- 63 с. [↑](#footnote-ref-3)
4. Банковское дело и финансирование инвестиций Т.2, Ч.1. / Под ред. Н.Брука. – М.:- 1997 – 6 с. [↑](#footnote-ref-4)
5. Деньги, кредит, банки: Учебник / под ред. О.И. Лаврушина. - М.:- 2000.-28 с. [↑](#footnote-ref-5)
6. Овсянников А. Е. Элементы эффективной кредитной политики коммерческого банка // **Банковское дело – 2000 -** №3.- С.42-44 [↑](#footnote-ref-6)
7. Банковское дело / Под ред. Лаврушина О.И. - М.: Банковский и биржевой НКЦ, 1998.-178 с. [↑](#footnote-ref-7)
8. Общая теория денег и кредита: Учебник. /Под ред. Жукова Е.Ф. - М.: ЮНИТИ. -2000.-88 с. [↑](#footnote-ref-8)
9. Букато В.И., Львова Ю.Л., Банки и банковские операции в России. - М.: Финансы и статистика.- 1999.-35 с. [↑](#footnote-ref-9)
10. Волков Н.П. Банковское кредитование. – Ярославль.- 1999.-47 с. [↑](#footnote-ref-10)
11. Кредитный договор // Деньги и кредит, 2001.- №3.-С.5-6 [↑](#footnote-ref-11)
12. Банковское дело / Под ред. проф. В.И. Колесникова, Л.П. Кроливецкой, М.,-1999.-69 с. [↑](#footnote-ref-12)
13. Ольшанный А.И. Банковское кредитование: российский и зарубежный опыт. - М.:- 2002.-99 с. [↑](#footnote-ref-13)
14. Носкин В.И. Современный коммерческий банк. Кредитные операции банков. - М.: Все для Вас.- 2000.-125с. [↑](#footnote-ref-14)
15. Гусева К.Н. Долгосрочное кредитование как метод интеграции банковского и промышленного капитала // Деньги и кредит. - 2000. - № 7. - С. 16-23. [↑](#footnote-ref-15)
16. Тарасова Г. М. Кредитная система и ее сущность, элементы кредитной системы и их развитие // **Банковское дело. – 2002. -** №2.- С.82-83 [↑](#footnote-ref-16)
17. Косой М.А. Кредитная политика коммерческого банка. Диссертация на соискание ученой степени. – М.-1998. – 13 с. [↑](#footnote-ref-17)
18. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Антология экономической классики. – М.:- 1998. – 374 с. [↑](#footnote-ref-18)
19. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег. Антология экономической классики. – М.:- 1998. – 302 с. [↑](#footnote-ref-19)
20. Панова Г.С. Кредитная политика коммерческого банка. - М.:- 2000.-32 с. [↑](#footnote-ref-20)
21. Панова Г.С. Кредитная политика коммерческого банка. - М.:-2000.-45 с. [↑](#footnote-ref-21)
22. Модели и методы анализа финансовых инструментов кредитной политики банка и динамики его развития в условиях переходного периода/ Н.Е. Егорова, А.Н. Смуглов. - М.- 1999.- 248с. [↑](#footnote-ref-22)