

Раздел III. Проблемы реализации кредитной политики коммерческого банка во взаимоотношениях с населением.

Глава 1. Кредитная политика коммерческого банка как стратегия и тактика банка в процессе кредитования населения.

3.1.1. Современные кредитные технологии по обслуживанию индивидуальных заемщиков. Особенности кредитования населения за рубежом.

В зарубежной практике потребительскими называют ссуды предоставляемые населению для приобретения потребительских товаров длительного пользования¹. Частные лица пользуются также и другими ссудами (в т.ч. на строительство и приобретение жилья, неотложные нужды и прочие). Эта практика складывалась десятилетиями и отличается многообразием. Прежде всего для нее характерно *разнообразие кредиторов*: банковские потребительские ссуды; ссуды торговых организаций; потребительские ссуды кредитных учреждений небанковского типа (ломбарды, пункты проката, кассы взаимопомощи, кредитные кооперативы, строительные общества, пенсионные фонды и т.д.); личные или частные потребительские ссуды (предоставляемые частными лицами); потребительские ссуды, предоставляемые заемщикам непосредственно на предприятиях и в организациях по месту работы.

Например, в США большую часть потребительских ссуд предоставляют американцам коммерческие банки (44%), но с ними активно конкурируют финансовые компании (около 24%), кредитные кооперативы (13,9%) и специализированные сберегательные институты (10,7%). Правда, роль ссудно-сберегательных учреждений после кризиса 1980-х резко снизилась. Есть и другие возможности получить ссуду. (См.табл. 27 и прилож. 22).

¹ См. Долан Э.Дж., Кэмпбелл К.Д., Кэмпбелл Р.Дж. "Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика". - Москва - Ленинград, 1991, с. 111.

Таблица 27.

Данные о предоставлении потребительских ссуд в США

(в процентах к итогу)

Вид кредита	Коммерческие банки	Финансовые компании	Кредитные кооперативы	Предпр. рознич. торговли	Сбер. институты	Прочие	Всего
Ссуды на приобретение автомобиля	16,4	15,3	5,9	-	1,9	-	39,8
Револьверные кредиты (овердрафт, кредит по кредитной карте)	14,0	-	-	6,3	1,1	0,6	22,0
Кредиты на покупку фургона (дачи на колесах)	1,6	1,6	-	-	1,3	-	4,5
Всего	44,0	23,8	13,9	7,1	10,7	0,6	100,0

Аналогичная практика наблюдается и в странах Западной Европы, где практически все кредитные институты от универсальных коммерческих банков (например, в Германии) до специализированных сберегательных институтов (взаимо-сберегательных банков в Великобритании и сберегательных банков в других странах) выполняют различные услуги по кредитованию индивидуальных заемщиков.

С учетом различий кредиторов можно выделить формы прямого и косвенного кредитования населения на потребительские цели.

При предоставлении *прямого банковского кредита* заключается кредитный договор между банком и заемщиком - пользователем ссуды. *Косвенный банковский кредит* предполагает наличие посредника в кредитных отношениях банка с клиентом. Таким посредником чаще всего выступают предприятия розничной торговли. Кредитный договор в этом случае заключается между клиентом и магазином, который в последующем порядке получает ссуду в банке. О распространенности подобной формы кредитования свидетельствует, например, тот факт, что в настоящее время свыше 60% ссуд, выдаваемых американцам на приобретение автомобиля, представляют собой косвенный кредит.

Прямое и косвенное банковское кредитование потребительских нужд населения² имеют свои преимущества и недостатки. Первое, что выгодно отличает прямое банковское кредитование от косвенного - это простота организации

² Подробнее см. Панова Г.С. "Банковское обслуживание частных лиц", М.: ДИС, 1994.

кредитного процесса, которая позволяет точно оценить объект кредитования, выяснить экономическую целесообразность выдачи ссуды и организовать действенный контроль за ее использованием и погашением. Все это, несомненно, положительно сказывается на организации кредитных отношений банка с заемщиком. С другой стороны, к негативным факторам, с точки зрения банка, связанным с прямым банковским кредитованием, обычно относят несколько более высокий уровень риска, чем при косвенном банковском кредитовании. Косвенное банковское кредитование потребительских нужд населения позволяет банку сократить влияние рисков (кредитных, процентных, валютных, рыночных и прочих), поскольку ссуды, предоставляемые, например, юридическим лицам (торговым организациям, предприятиям, на которых работают ссудозаемщики, фирмам и т.д.) позволяют с большей степенью достоверности и реальности определить кредитоспособность заемщика (юридического лица), возможности погашения ссуды в срок и полностью, организовать действенный контроль, в том числе на стадии погашения ссуды. С точки зрения клиента важно также, что: а) он получает ссуду в момент возникновения потребности (в торговой организации при покупке товаров длительного пользования, например, по кредитной карте), б) для него нет необходимости обращаться в банк с просьбой о выдаче ссуды и т.д.

Другой особенностью современной системы кредитования индивидуальных заемщиков является разнообразие видов ссуд. Наиболее распространенными видами банковских ссуд, предоставляемых населению, являются следующие.

Кредит по текущему счету (овердрафт). В индустриально развитых странах Запада с рыночной экономикой заключение договора между банком и клиентом на открытие единого активно-пассивного текущего счета требует, как практически единственное условие, "хорошее знание материальных условий клиента" в течение 6 месяцев. (На практике решение вопроса о выдаче кредита по текущему счету может приниматься и быстрее - в пределах 1 - 3 месяцев). Если клиент имеет свой счет в банке свыше 6 месяцев и получает в основном регулярные доходы (например, заработную плату, пенсию, стипендию или

другие выплаты со стороны), то клиент практически автоматически имеет право получить кредит в форме овердрафта.

Овердрафт (англ. overdraft) - это сумма, в пределах которой банк кредитует владельца текущего счета. Существует и иное определение овердрафта. Это форма краткосрочного кредитования, которая дает право клиенту банка проводить платежи с текущего счета сверх кредитовых поступлений на этот счет, в результате чего образуется дебетовое сальдо. Максимальный размер (дебетовое сальдо) и срок пользования кредитом предусматриваются в кредитном договоре между банком и заемщиком. Действительно, при кредитовании по текущему счету в форме овердрафта клиент может получить ссуду, воспользовавшись средствами со своего счета, без предупреждения банка или оформления каких-либо документов. Лимит кредитования составляет обычно 4 - 6 ежемесячных регулярных доходов клиента. Предоставляя подобного рода ссуду, банк никакого обеспечения не требует. Овердрафт - это самый распространенный вид краткосрочного кредита в современной западной банковской практике.

Овердрафт нередко сравнивают с контокоррентным кредитом (итал. conto corrente-текущий счет). Однако, *важнейшим отличием овердрафта от контокоррентного кредита является предоставление последнего, как правило, на производственные цели на основе кредитной линии первоклассным заемщикам. В то время как овердрафт - это форма кредитования частных лиц на текущие потребности.* В Великобритании, Канаде, Германии и других западных странах право пользоваться овердрафтом предоставляется наиболее надежным клиентам. В США до недавнего времени овердрафт был запрещен, но в современных условиях банки практикуют и такую форму кредитования.

Для открытия текущего счета клиент банка заполняет так называемую аппликационную форму (стандартизованное заявление) и направляет ее в банк. Анализ информации, содержащейся в заявлении, позволяет работникам банка сделать заключение о платежеспособности клиента и целесообразности открытия ему текущего счета с возможностью овердрафта. Признав финансовое положение клиента удовлетворительным и получив подписанный клиентом договор

(заявление на открытие текущего счета с возможностью овердрафта), банк открывает текущий счет и зачисляет на него средства клиента. Текущий счет, предусматривающий возможность овердрафта, открывается, как правило, лицам, достигшим 18-летнего возраста, имеющим возможность осуществлять платежи и погашение овердрафта.

Клиент банка может пользоваться кредитом по текущему счету в случае нехватки собственных средств без предупреждения банка и без дополнительного оформления документов на выдачу ссуды. Эта простая и удобная клиенту форма кредитования предполагает оформление документов один раз лишь при открытии текущего счета. В дальнейшем клиент банка имеет возможность использовать кредиты в пределах лимита кредитования, который определяется в договоре. Кредит выдается в размере 4 - 6 ежемесячных регулярных доходов, т.е. лимит кредитования обычно устанавливается в этих пределах. Таким образом, кредит по текущему счету может использоваться для финансирования не только мелких, но и относительно крупных затрат.

Предоставление кредита по текущему счету не ограничено во времени, т.е. конкретные сроки погашения кредита не устанавливаются. Кредит по текущему счету не требует обеспечения. Все данные об использовании кредита по текущему счету (сумма и сроки предоставления кредита, уровень процентной ставки и сумма средств в погашение ссуды, размер неиспользованного лимита кредитования и др.) отражаются в отчете о движении средств на счете клиента. Отчеты регулярно выдаются клиенту для контроля за состоянием средств на его текущем счете.

Эта форма кредитования является в настоящее время наиболее распространенной формой краткосрочного кредитования населения практически во всех странах Запада. Например, в Великобритании, открывая текущий счет, заемщик получает в банке бесплатно чековую книжку, чековую гарантийную пластиковую карту, платежную карту, а также возможность получать отчет о движении средств на счете по требованию; заказать чековую книжку или пластиковые карты; баланс счета и пользоваться кредитом по счету в форме

овердрафта. Данный вид кредита по способу выдачи относится к револьверным. (Схема 9).

Возобновляемый (револьверный) кредит представляет собой соглашение, по которому банк обязуется предоставлять клиенту ссуды в пределах заранее определенного лимита на период от 12 месяцев до 3 лет (например, предоставление потребительских ссуд по кредитной карте заемщика или овердрафт). Каждая ссуда может подтверждаться векселем. Возобновляемый кредит подкрепляется обычно кредитным соглашением. Нередко возобновляемые кредиты содержат опцион, позволяющий заемщику конвертировать возобновляемую ссуду в срочный кредит. Срок в 7 лет - максимальный для подобного рода соглашения (но есть и исключения) с различными комбинациями возобновляемых кредитов и срочных ссуд (например, 2 и 5 лет или 3 и 4 года). Вместе с тем, следует иметь в виду, что несмотря на то, что средства предоставляются на долгосрочной основе, схема выплат по кредиту должна начать действовать, когда опцион вступает в силу.

В группу револьверных кредитов, как правило, включают кредиты, предоставляемые клиентам по кредитным картам, кредитные линии или кредиты по единым активно-пассивным счетам в форме овердрафта. Кредитные линии по счетам до востребования частных лиц менее распространены в мировой банковской практике, но используются аналогично кредитам по кредитным картам. **Кредитная линия** - это соглашение между банком и потребителем, заключенное, как правило, в письменной форме, о кредитовании в пределах заранее определенного лимита в течение установленного срока (обычно до 1 года). Каждая ссуда может подтверждаться векселем, выписываемым на срок 30, 60 или 90 дней. Размер задолженности может колебаться в зависимости от изменения реальной потребности клиента, но совокупный остаток по кредитной линии не должен превышать установленного лимита. Проценты уплачиваются только за пользование реально полученными ссудами. Ссуды обычно предоставляются в форме 90-дневных векселей, которые могут быть возобновлены.

Пользуясь револьверным кредитом по текущему счету, клиенты могут выписывать чеки на суммы, превышающие остаток средств на счете (чековый кредит), но уплачивают при этом проценты банку за пользование овердрафтом. В британских банках, например, в настоящее время клиентам предоставляется беспроцентный овердрафт на сумму до 500 ф.ст. на весь период пользования ссудой, а по кредиту, превысившему этот лимит, уплачиваются проценты. Анализ среднего уровня процентной ставки за пользование овердрафтом по сравнению с другими видами ссуд свидетельствует о том, что этот уровень можно отнести к средним. Аналогичная ситуация наблюдается и в других странах. Например, в Германии процентная ставка за пользование кредитом по текущему счету в 1991г. составляла в среднем 12-14%. Сумма процентов за пользование ссудой взыскивается автоматически со счета клиента в конце каждого квартала.

Для удовлетворения различных потребностей клиентов западных банков в пользовании ссудными средствами с текущего счета банки предлагают различные модификации таких кредитов. Например, в Германии предлагается пользоваться кредитом по текущему счету, обеспеченному сберегательным вкладом клиента или его ценными бумагами; в Великобритании предлагается использовать так называемую **"кредитную зону" текущего счета** (собственно овердрафт). Она начинает действовать в том случае, если на текущем счете клиента образуется дебетовое сальдо, но он продолжает пользоваться кредитом в пределах определенного лимита. Например, National Westminster Bank предлагает своим клиентам следующие условия пользования ссудой.

1. Банковские проценты за пользование ссудой в пределах лимита "кредитной зоны" начисляются ежеквартально. Процентная ставка может изменяться в зависимости от изменения учетной процентной ставки и общего уровня процентных ставок банка. Данные о действующих процентных ставках и банковских комиссионных публикуются в печати и сообщаются клиентам в отделениях банка.
2. Плата за пользование "кредитной зоной" взимается лишь в случае пользования ссудами в течение последнего квартала. Информация об изменении размеров платежей доводится до сведения заемщиков.

3. Условия пользования текущим счетом распространяются на пользование всеми ссудами по счету, включая займы сверх лимита "кредитной зоны".
4. Клиент может получать средства со счета в пределах лимита "кредитной зоны" до тех пор, пока банк или клиент не отменят эту возможность. Отмена использования "кредитной зоны" не принимается банком только в случае не погашения ссуды в полном объеме.
5. Банк может изменить лимит кредитования, о чем он сообщает клиенту.
6. "Кредитной зоной" могут пользоваться клиенты банка, перечисляющие свои доходы на текущий счет в банке.
7. Банк оставляет за собой право потребовать погашения ссуды в любое время в полной сумме, а также причитающихся банку процентов и комиссионных.
8. Ответственность двух или более владельцев счета является солидарной и личной одновременно.
9. Банк оставляет за собой право изменять условия кредитования.

Для владельцев текущего счета, пользующихся кредитом, банки предлагают новую услугу - защиту "кредитной зоны", т.е. ее страхование. Защита "кредитной зоны" состоит в том, что лимит кредитования клиента имеет постоянное адекватное покрытие.

Условия пользования защитой "кредитной зоны" могут быть, например, следующими.

1. Чтобы иметь защиту "кредитной зоны" клиент банка должен иметь лимит кредитования в "кредитной зоне" по текущему счету.
2. Клиент банка должен постоянно проживать в Великобритании, а его возраст должен находиться в пределах от 18 до 65 лет.
3. Клиенты банка, обратившиеся в банк за этой услугой, должны иметь постоянную работу не менее 16 часов в неделю.
4. Размер возмещения по случаю смерти клиента не может превышать лимит кредитования "кредитной зоны". Минимальная сумма возмещения составляет 400 ф.ст. независимо от размера фактического ежемесячного лимита. Максимальный размер

выплаты по случаю смерти составляет 2000 ф.ст., которая удваивается, если смерть наступила в результате несчастного случая.

5. Защита "кредитной зоны" не покрывает убытков от недееспособности клиента, наступившей в результате причиненного вреда самим клиентом банка, беременности, риска войны, обстоятельств медицинского характера, от которых клиент страдает в течение 6 месяцев до начала выплаты страховки, намеренные страдания от хронических и продолжительных заболеваний, приуроченных к началу выплаты страховых платежей; периоды недееспособности, не подтвержденные соответствующими медицинскими освидетельствованиями; любой период нетрудоспособности, не превышающий 14 дней.

6. Все страховые выплаты прекращаются при достижении клиентом 65-летнего возраста или при наступлении срока премиальных выплат.

7. Защита "кредитной зоны" осуществляется только путем прямых списаний со счета клиента.

8. Защита "кредитной зоны" не предполагает предварительного медицинского освидетельствования или заполнения множества документов. Вся информация содержится в стандартной форме заявления на выдачу ссуды.

Защита "кредитной зоны" начинает действовать (начинаются выплаты дохода) после того, как клиент потеряет работу, станет жертвой несчастного случая или перенесет заболевание продолжительностью более 14 дней. Платежи осуществляются банком в течение 12 месяцев или до тех пор, пока клиент снова не будет в состоянии приступить к работе. В случае смерти клиента общая сумма страховки будет перечислена на его счет.

Кредит по текущему счету, обеспеченный сберегательным вкладом и ценными бумагами также является разновидностью овердрафта. Важным преимуществом данного вида ссуды является возможность для клиента банка преодолеть временные финансовые затруднения не используя собственные средства. Кредит по текущему счету с обеспечением используется заемщиком свободно, без уведомления банка, в пределах определенного в кредитном договоре лимита кредитования. Это доверительный кредит, используемый клиентом без указания цели. Предоставление ссуды не ограничено во времени.

Процентная ставка за пользование обеспеченным кредитом по текущему счету - одна из самых низких в банковской практике стран Запада, поскольку уровень обеспечения кредита высок и все доходы от сберегательных вкладов и ценных бумаг, являющихся обеспечением, поступают на данный текущий счет.

Наряду со ссудами, удовлетворяющими совокупную *текущую потребность* в средствах, индивидуальные заемщики в западных странах широко используют также *целевые ссуды*.

Потребительские ссуды предоставляются частным лицам для приобретения дорогостоящих товаров (драгоценности, мебель, автомашины и т.д.), т.е. ссуда является целевой. В Германии наиболее распространенной формой потребительского кредита выступает предоставление кредита в налично-денежной форме в сумме до 75 тыс. марок. Это выгодно заемщику, поскольку при оплате товара наличными магазин может сделать клиенту скидку до 5% стоимости товара. За пользование таким кредитом банк устанавливает фиксированную процентную ставку на весь срок действия кредитного договора. Уровень процентной ставки относительно невысок. Кроме уплаты процентов за пользование ссудой, заемщик возмещает банку затраты на обработку данных кредитного договора. Максимальный срок пользования потребительским кредитом в Германии составляет 6 лет. Размер ежемесячного платежа в погашение ссуды зависит от размера ссуды, срока действия кредитного договора, процентной ставки. После определения размера платежа, его сумма автоматически ежемесячно взыскивается с текущего счета клиента. Сумма кредита, срок кредитования, формы и сроки погашения ссуды, а при необходимости и обеспечение определяются в кредитном договоре по соглашению сторон в зависимости от кредитоспособности заемщика.

В Великобритании потребительский кредит предоставляется клиенту для приобретения практически любого товара или оплаты услуг: ссуда на потребительские цели (consumer loan), формирование личного кредитного плана (personal credit plan); ссуда с погашением в рассрочку (instalment loan); потребительская денежная ссуда с разовым погашением (single payment personal

cash loan); ссуда под страховой полис (policy loan); ссуда частному лицу на неотложные нужды (use-as-you-please loan) и др. Ссуды выдаются после анализа кредитоспособности клиента на суммы свыше 500 ф.ст. кратные 100, причем верхнего лимита кредитования не существует. Банк самостоятельно определяет возможности клиента по погашению ссуды. В отдельных случаях банки идут на предоставление клиентам льгот при получении потребительских ссуд. Индивидуальным заемщикам предоставляется возможность страхования погашения ссуды. Максимальный срок пользования ссудой составляет 5 лет. Процентная ставка по ссуде рассчитывается на основе ежедневных расчетов месячной ставки. Годовая процентная ставка также указывается для сведения клиентов в специальной таблице.

Другим видом целевых потребительских ссуд являются ипотечные ссуды. С помощью ипотечных ссуд в первую очередь финансируется банками покупка клиентами домов, земельных участков и частных квартир. Ипотечный кредит предоставляется клиенту под обеспечение недвижимым имуществом. В качестве обеспечения могут использоваться дом, квартира, земельный участок ссудозаемщика и т.п. В Германии единственным условием предоставления ипотечного кредита является предъявление в банк копий документов, подтверждающих право собственника на имущество, выступающее обеспечением ссуды. Кредит предоставляют в сумме обеспечения. Ипотечный кредит нередко предполагает льготные условия предоставления и погашения. Размер ссуды зависит от стоимости объекта обеспечения кредита, т.е. от стоимости имущества клиента банка.

В Великобритании ипотечные ссуды включают, такие как: ссуда физическому лицу на покупку нового дома до момента продажи заемщиком его старого дома (bridging loan); ссуда на покупку дома (housing loan), предлагаемая физическим лицам, как правило, не владеющим на момент выдачи ссуды какой-либо недвижимостью; ссуда на улучшение (ремонт) дома (home improvement loan), предоставляемая домовладельцу, планирующему реконструкцию, перестройку или ремонт принадлежащего ему дома; ссуда фермеру на улучшение

земельных угодий (improvement loan) и др. Например, ссуда на приобретение клиентом банка своего первого дома оформляется следующим образом. Покупателю дома бесплатно выдается брошюра банка "Информация для покупателя дома", в которой дается подробная информация о том как правильно выбрать ссуду и страховку, а также каков порядок приобретения дома; даются цифровые примеры определения суммы ссуды и прилагается аппликационная форма. Эти ссуды выдаются британскими банками клиентам, достигшим 18-летнего возраста, в размере до 95% ипотеки в том случае, если клиент банка приобретает свой первый дом. Причем минимальная сумма ипотеки установлена в размере 15001 ф.ст. При этом размер ссуды определяется путем умножения регулярного годового дохода клиента на три. В случае, если кредит получают одновременно два заемщика (например, муж и жена), то размер ссуды определяют так: $[2,25 \times \text{общий доход клиентов}]$, или $[(3 \times \text{размер наибольшего дохода одного из заемщиков} + 1) \times \text{доход второго заемщика}]$. Для клиента, решившего приобрести новый дом взамен старого, банк выдает ипотечную ссуду в сумме до 80% стоимости или покупной цены дома (выбирается наименьшая величина). Минимальный размер ссуды при этом составляет 15001 ф.ст. Причем лимит задолженности не устанавливается. Расчет суммы ссуды аналогичен приведенному выше. Если клиент банка решает все же остаться в своем прежнем доме, то банк возмещает ему до 80% ипотеки.

Наряду с предоставлением ипотечного кредита британские банки предлагают индивидуальным заемщикам дополнительные финансовые услуги: страхование строений; страхование обстановки дома; страхование платежей в погашение ипотечной задолженности; страхование ипотеки; бриджинг ссуды (кредитование разницы в стоимости нового и старого домов); ссуды на улучшение жилищных условий и ссуды с индивидуальными условиями; пенсионные ссуды, размер которых зависит от места работы и планов ухода на пенсию клиента банка (Например, клиент может получить освобождение от уплаты налогов на пенсионные выплаты, если он уплачивает проценты по такой ссуде. Ипотечная задолженность погашается за счет необлагаемой налогами

общей суммы пенсии, оставляя другую ее часть для личного потребления); процентные займы предоставляются частным лицам, переезжающим в новый дом в конце их карьеры. Им предлагается уплатить лишь проценты по ипотечному кредиту за счет других источников средств - продажи ценных бумаг, освобождения от налогов пенсионных сумм или др.

Основные условия организации сбережений и кредитования жилищного строительства в Германии представлены в табл.28.

Таблица 28.

Организация целевых сбережений и кредитование жилищного строительства клиентами сберкасс в Германии

	Счет "Classic"	Счет "Vario 1"	Счет "Vario 2"	Счет "Vario 3"
I. Этапы сберегательного процесса				
- годовая процентная ставка (%)	2.5	2.5	2.5 + 5 премия	2.5 + 1.5 премия
- ежемесячный взнос для получения льготной ссуды (DM)	4.0	7.0	4.0	4.0
- минимальная сумма вклада от размера ссуды	40%	50%	40 - 50%	50%
- плата за заключение договора (в % от общей суммы)	1%	1%	1%	1%
II. Этапы кредитования строительства				
- плата за кредит (% в год)	4.5%	4.5%	5%	6%
- максимальная сумма ссуды от общей суммы договора	60%	50%	60%	50%
- эффективная процентная ставка для кредита	5.43%	6.02%	6.14%	6.97%
- сумма погашения ссуды (в расчета на 1000 DM в мес.)	6.0	8.0	6.0	5.0
- срок погашения (максимальный)	10 лет + 11 мес.	6 лет + 2 мес.	11 лет + 3 мес.	12 лет + 2 мес.

Представленные данные свидетельствуют о широких возможностях, предлагаемых клиентам сберегательными кассами. Гамма банковских продуктов позволяет максимально удовлетворить потребности различных категорий заемщиков, привлечь их временно свободные денежные средства на счета в кредитные институты и предоставить ссуды, обеспечив таким образом свою рентабельность. Действительно, каждый клиент имеет возможность выбрать наиболее подходящий вариант (по суммам, срокам и цене). Очевидно, что подобный подход (наличие выбора, гаммы банковских услуг удобных и выгодных клиенту и банку) побуждает население накапливать средства в банке, а не в валюте или просто налично-денежной форме, как это нередко происходит сегодня в нашей стране.

Во Франции кредитование жилищного строительства является особой формой кредитных взаимоотношений банка и индивидуального заемщика. Следует отметить, что такие ссуды не включаются национальной статистикой

Франции в общую сумму потребительского кредита, а учитываются отдельно. Между ними есть существенные различия. В количественном выражении ссуды на индивидуальное жилищное строительство в 5-6 раз превышают сумму потребительских кредитов. Кредиты на покупку, строительство, ремонт жилья предоставляются французским заемщикам на срок до 20 лет. Примером подобных кредитов может служить так называемый "жилищно - целевой сберегательный план", который дает право на инвестирование средств под 6% годовых без обложения налогами и обеспечивает получение льготной ссуды. Особенностью жилищно - целевого сберегательного плана является тот факт, что это высокодоходные сбережения. При условии регулярного внесения обязательных взносов в течение 5 лет клиент получает право на государственную премию и, при необходимости, на получение льготной ссуды. Право открыть такой счет предоставлено любому частному лицу независимо от возраста (в т.ч. каждому члену одной семьи). Вместе с тем, каждое лицо может иметь только один подобный счет. Схема движения средств на жилищно - целевом сберегательном счете выглядит примерно следующим образом:

- первый взнос должен составлять не менее 1500 франков,
- сумма взносов должна составлять не менее 3600 франков в год,
- сделка между клиентом и банком по жилищно - целевому сберегательному плану заключается на 5-летний срок,
- периодичность взносов (ежесуточная, ежеквартальная, полугодовая) и размер взносов фиксируется в плане после оценки кредитоспособности и финансовых возможностей каждого конкретного вкладчика.

Условия плана могут быть изменены по согласованию сторон в течение срока договора. Взносы на сберегательный счет могут производиться путем плановых отчислений с текущего счета клиента. Депонированный на счете капитал клиента не должен превышать 300 тыс.фр. (без процентов) с учетом необходимости минимальных годовых вкладов. Средства на счете заморожены, но при необходимости депозитом можно распорядиться до установленного срока при соблюдении особых условий. При изъятии средств со счета до истечения

трехлетнего срока жилищно - целевой сберегательный план может быть превращен в жилищно - целевую сберегательную книжку со всеми вытекающими льготами. При снятии со счета средств в течение четвертого и пятого года право на ссуду сокращается по условиям плана. Проценты по счету составляют 6% до достижения максимальной суммы государственной премии (10 тыс.фр.). Таким образом, доход от вложений разделяется на две части: 1) право на ссуды, 2) государственная премия (выдается и в том случае, если нет спроса на ссуды). Кроме того, дополнительная премия выплачивается семейным заемщикам в момент ее предоставления. Эта ссуда имеет строго целевой характер. Она предоставляется для приобретения или строительства семейного жилья. Как и премия, начисленные проценты полностью освобождаются от налогообложения.

Ссуда, как правило, предоставляется по истечении установленного срока, т.е. с конца пятого года. Ссуда может служить также для финансирования приобретения, покупки или благоустройства дома или квартиры. Условия предоставления ссуды следующие. Процентная ставка составляет 6,32% без страхования. Срок ссуды дифференцируется от 2 до 15 лет. Максимальный размер ссуды составляет 400 тыс.фр. Для определения размера ссуды, на которую вкладчик имеет право, умножают базовую сумму на коэффициенты в зависимости от предполагаемого срока ссуды. Например, базовая сумма в 6 тыс.фр. обеспечивает предоставление: либо ссуды в 121470 фр. погашаемой за 5 лет (6000 к 20,2448); либо ссуды в 39020 фр. погашаемой за 15 лет (6000 к 6,5021).

<u>Срок ссуды</u>	<u>Коэффициент</u>		
2 года	48,2895	9 лет	11,1673
3 года	33,1848	10 лет	10,0077
4 года	25,1911	11 лет	9,0553
5 лет	20,2448	12 лет	8,2594
6 лет	16,8833	13 лет	7,5844
7 лет	14,4508	14 лет	7,0049
8 лет	12,6093	15 лет	6,5021

Ряд счетов типа жилищно - целевого сберегательного плана и жилищно - целевой сберегательной книжки одной семьи можно суммировать для получения клиентами банка более значительной ссуды - до 400 тыс.фр.

Для расчета ежеквартального платежа (без страховки) по погашению ссуды следует умножить сумму ссуды на следующие коэффициенты в зависимости от предполагаемого срока ссуды:

<u>Срок ссуды</u>	<u>Коэффициент</u>		
2 года	0,133839	9 лет	0,036417
3 года	0,091930	10 лет	0,033695
4 года	0,071015	11 лет	0,031482
5 лет	0,058497	12 лет	0,029650
6 лет	0,050178	13 лет	0,028112
7 лет	0,044258	14 лет	0,025680
8 лет	0,039838		

Например, ссуда в 121470 фр., погашаемая в течение 5 лет, будет возвращаться в банк ежеквартальными платежами в сумме 7106 фр. (без страховки) : 121470 к 0,058497.

Целевые ссуды с индивидуальными условиями - это относительно новая услуга зарубежных банков, предоставляемая в основном клиентам для приобретения крупных покупок (например, реконструкция дома, ремонт, строительство бассейна, теннисного корта, покупка яхты и т.д.). Для того, чтобы получить кредит в Великобритании нет необходимости для клиента встречаться с управляющим отделением банка или кредитным работником. Кредит будет выдан на основании информации, содержащейся в заявлении. Затем клиент банка получает извещение о предоставлении ему кредита, подписывает кредитный договор и возвращает его по почте в банк. Получив оформленный кредитный договор, подписанный клиентом, банк открывает последнему кредит и перечисляет необходимую сумму на счет заемщика. Для совместного пользования ссудой несколькими заемщиками каждому лицу предлагается дать о себе информацию в кредитном договоре.

Минимальный размер ссуды составляет, как правило, 7500 ф.ст., максимальный размер ссуды не установлен. При выдаче подобного рода ссуды кредитуются 100% стоимости покупки. Срок погашения ссуды составляет 15 лет. Погашение задолженности может осуществляться двумя способами: а) ежемесечными платежами с процентами; б) перечислением только процентов, а

сумма ссуды погашается при получении заемщиком страховки или других средств.

Важным фактором, наряду с другими, влияющими на выбор клиентом того или иного вида кредита (или их комбинации) является уровень налогообложения клиента или его фирмы. В этой связи нередко уровень налогообложения больше влияет на выбор вида кредита, чем экономическое содержание и цель конкретного кредитного договора.

Ссуды на образование детей представляют собой долгосрочные ссуды с низким уровнем банковского процента. Их используют обычно для оплаты обучения детей в школе, колледже и т.д. Минимальный размер ссуды в Великобритании составляет 1000 ф.ст. Максимальный размер ссуды не устанавливается. Заемщику нет необходимости получать всю ссуду единовременно. Он может получать средства в течение определенного периода времени - до 10 лет - по мере перехода детей из школы в колледж или университет. Срок погашения ссуды может быть установлен в 30 лет, когда финансовое давление на семью несколько ослабевает. Низкий уровень банковского процента отражает заинтересованность государства и отчасти самих банков в повышении образовательного уровня населения. Например, в Великобритании и США банки широко предоставляют ссуды на образование или прохождение стажировки ("probate advance").

С целью привлечения большего числа клиентов, крупные банки Запада прибегают к т.н. неценовой конкуренции: предлагают широкий выбор банковских услуг, назначают премии за открытие того или иного вида счета в данном банке, присылают клиентам подарки на дом, предлагают льготы и т.д. Так, при открытии счета студенту, например, банк кредитует его счет (скажем на 10-30 ф.ст.) без последующего возврата этой суммы и предлагает владельцу счета использовать эти средства по своему усмотрению. По окончании учебного заведения студент может получить в своем банке кредит на различные суммы и сроки, а также под разные проценты на период до получения им постоянного места работы и регулярных доходов. Кредит студентам в Великобритании

предоставляется безлимитно и сумма его определяется по согласованию с клиентом в кредитном договоре. По студенческим ссудам в течение первых 6 месяцев с момента окончания учебного заведения банк взыскивает с заемщика льготные проценты. По желанию клиента первый платеж в погашение ссуды может быть отсрочен на 4 месяца. Для студентов, изучающих определенные дисциплины, например, медицину, юриспруденцию и т.д., банки могут устанавливать дополнительные льготы.

В последние годы французские банки активно предоставляют **студентам персональные ссуды** на весь срок их обучения с погашением задолженности в течение последующих пяти лет. Такие кредитные соглашения содержат страховые контракты, а также поручительства родителей заемщиков. Персональные кредиты можно рассматривать как разновидность потребительских кредитов несмотря на ряд особенностей. Во-первых, персональные кредиты во Франции предоставляются частным лицам только банками и только в денежной форме. Во-вторых, указанные кредиты не "привязаны" к какой-либо конкретной коммерческой сделке, в связи с чем они обладают большей гибкостью, чем обычные кредиты с рассрочкой платежа за купленные товары. В-третьих, отсутствие посредников делает систему таких кредитов не только более гибкой, но и более простой, поскольку в ней участвуют лишь банк и заемщик.

Несмотря на то, что персональные кредиты не связаны с конкретной коммерческой сделкой, они, как правило, используются французами для приобретения потребительских товаров и оплаты услуг (например, туристических поездок и др.). Заемщик, получив кредит в банке, может по своему усмотрению выбрать необходимый товар и продавца. При этом важно, чтобы сумма, полученная в рамках заключенной сделки, использовалась для приобретения товара или оплаты услуги, а не для погашения существующей задолженности. Наиболее часто персональные кредиты предоставляются молодым семьям, имеющим ограниченные финансовые возможности. Банки, в свою очередь, заинтересованы в выдаче персональных кредитов молодым

заемщикам поскольку, с одной стороны, они получают доходы в виде процентов по ссуде, а с другой, - они привлекают новых клиентов, что способствует укреплению конкурентных позиций данного банка в связи с последующим привлечением частных вкладов.

После тщательного анализа кредитной заявки банк может поставить перед заемщиком дополнительные условия предоставления ссуды (например, залог, поручительство и т.д.). Обычно сумма персонального кредита не превышает трех месячных окладов заемщика и предоставляется на краткосрочной основе. Срок погашения задолженности по персональному кредиту устанавливается в пределах 36 месяцев. Причем банки, как правило, определяют порядок погашения долга ежемесячно равными долями. Сумма ежемесячного взноса рассчитывается следующим образом.

$$\text{Сумма взноса} = \frac{\text{Сумма кредита} + \text{Сумма процентов}}{\text{Количество месяцев пользования ссудой}} ;$$

Банки следят, чтобы сумма ежемесячных платежей не превышала 25 - 35% ежемесячных расходов семьи. Вместе с тем, следует отметить, что условия кредитования определяются персонально в каждом конкретном случае. Например, в последние годы кредитные институты Франции изменили свой подход к вопросу кредитования пожилых людей. Раньше считалось, что выдавать персональные кредиты пожилым заемщикам нецелесообразно в связи с высоким уровнем риска непогашения ссуды. Однако увеличение числа пенсионеров в западных странах и увеличение средней продолжительности жизни повлияли на то, что банки изменили свою позицию и в настоящее время заемщиками могут быть частные лица, достигшие 70 и даже 75-летнего возраста.

Наибольшие суммы персональных кредитов предоставляют сегодня коммерческие банки Франции. К числу кредиторов частных лиц относятся кроме того кооперативные банки, конкурирующие с коммерческими по числу клиентов, суммам активных и пассивных операций; сберегательные кассы, кассы муниципального кредита, кредитные кооперативы, другие кредитные учреждения.

Частные лица на Западе могут также пользоваться учетным, ломбардным, авальным кредитами.

Учетный кредит - это краткосрочный кредит, который кредитное учреждение предоставляет предъявителю векселя (в т.ч. частному лицу) путем покупки векселя до наступления срока его оплаты, за минусом процента (дисконта). Кредит по учету векселей предоставляется на основе договора об учетном кредите. Банк определяет общую сумму, до которой он дисконтирует предъявленные клиентом векселя. Сумма и срок учетного кредита определяются предъявленным векселем. Обычно лимит учетного кредита регулярно продлевается, так что учетный кредит имеет характер постоянного кредита. Учетный кредит выплачивается путем записи стоимости векселя в день покупки (стоимость векселя в день наступления срока платежа минус дисконт) в кредит текущего счета клиента. Погашение учетного кредита осуществляется при наступлении срока платежа путем оплаты векселя плательщиком (трассатом). Если плательщик неплатежеспособен, то предъявитель векселя или другие обязанные по векселю лица должны погасить кредит. Таким образом кредитный риск в данном случае распределяется между несколькими лицами.

Перед заключением кредитного договора проверяется кредитоспособность заемщика, чтобы в случае неплатежеспособности плательщика по векселю обеспечить возврат кредита заемщиком. Перед дисконтированием векселя банк проверяет, имеет ли клиент свободный лимит для покупки векселей. Кроме того, проверяется сам вексель (правильность его оформления, а также обеспеченность). В информационно-справочных бюро банк получает сведения о плательщике векселя, например о том, как плательщик до данного времени оплачивал векселя (допускал ли просроченные платежи, отказывался ли от их оплаты и т.п.). Банк имеет право вернуть вексель предъявителю и требовать погашения кредита по учету векселя, если: а) полученные сведения о плательщике негативны, б) акцепты плательщика по векселю предъявляются к протесту, в) финансовое положение плательщика заметно ухудшается, г) вексель возвращается от центрального банка. Банк также проверяет основание

выставления векселя, чтобы исключить покупку бронзовых векселей (не обеспеченных товарно-материальными ценностями).

Учетный кредит имеет для заемщика следующие преимущества:

- предоставленные покупателям кредиты в виде отсрочки платежа на основе векселей, можно относительно легко и с относительно низкими процентными расходами рефинансировать;

- из-за вексельной строгости банки, как правило, не требуют другого обеспечения кредита;

- в связи с тем, что банк устанавливает лимит покупки векселей заемщика, клиент имеет определенный уровень ликвидности.

Однако, использование учетного кредита имеет для заемщика и некоторые негативные стороны: во-первых, в большинстве стран необходимо уплачивать вексельный налог; а во-вторых, эффективная процентная ставка обычно выше учетной ставки, поскольку дисконт уплачивается предварительно.

Для банков учетный кредит - это относительно простой вид кредита, поскольку сроки пользования кредитом, как правило, краткосрочны; срок платежа по векселю известен и банк имеет возможность планировать ликвидность; кредитный риск по учетному кредиту относительно низок из-за вексельной строгости и существования нескольких обязанных к возврату ссуды. Кроме того, если векселя могут быть предъявлены для учета (покупки) центральным банком, а коммерческий банк имеет свободный лимит редисконтирования векселей, то эти векселя составляют дешевый резерв ликвидности банка.

Для получения **ломбардного кредита** дебитор-частное лицо, например, передает банку часть своего имущества, обладающего высокой ликвидностью, например, ценные бумаги, которые и выступают залогом. Если клиент банка не погашает ссуду в установленный срок, то в соответствии с условиями кредитного договора, залог переходит в собственность банка.

Авальный кредит (гарантийный кредит) по своей сути не является кредитом в товарной или денежной форме, так как предметом договора является

готовность банка подтвердить кредитоспособность своего клиента (индивидуального заемщика, в частности) перед третьей стороной. Банк гарантирует, что его клиент погасит свои обязательства в рамках условий, определенных в договоре. Если клиент не в состоянии их выполнить, то банк принимает на себя выполнение его обязательств.

В настоящее время характерной особенностью организации взаимоотношений зарубежных банков с населением является их *комплексный характер и автоматизация*. Комплексное банковское обслуживание индивидуальных клиентов банков в качестве неотъемлемой части включает кредитование, в основном, в безналичной форме на основе широкого внедрения ЭВМ и оргтехники. Анализ развития процесса автоматизации банковского обслуживания клиентов последних лет показывает существенное расширение практики использования автоматизированных банковских систем как в процессе кредитования, так и осуществления расчетов. Банки и другие заинтересованные организации получили возможность использовать электронные перечисления вместо бумажных платежных средств. Сегодня свыше 200 стран мира развивают банковские услуги на основе кредитных карт, а безналичная оплата товаров и услуг во многих странах достигает 90% в структуре всех денежных операций. В связи с этим представляется целесообразным изучить некоторые аспекты кредитования населения за рубежом на основе применения кредитных карт.

Банковская кредитная карта представляет собой **пластиковую карту**³, которая позволяет ее владельцу при покупке товаров или услуг отсрочить их оплату. Банки выдают личные карточки частным лицам после анализа их "кредитной истории", открытия ими текущего счета в банке, либо внесения страхового депозита. Владелец карты определяется лимит кредитования по ссудному счету, который абсолютно независим от обычного (текущего, сберегательного и др.) счета клиента в банке. Для карт, эмитированных банком, счет ведется в специальном банковском отделении, осуществляющем организацию

³ Пластиковая карта - это обобщающий термин, который обозначает все виды карт, различных как по назначению, набору оказываемых с их помощью услуг, так и по своим техническим возможностям и организациям их выпускающим. Важнейшей особенностью всех пластиковых карт независимо от степени их совершенства состоит в том, что на них хранится определенный набор информации, используемый в различных прикладных программах.

расчетов с использованием кредитных карт. Картами могут пользоваться лица, достигшие 18 лет, и при этом не требуется, чтобы на их имя был открыт именно текущий счет в банке. Поэтому пользоваться кредитной картой могут на равных правах клиенты, имеющие текущие и сберегательные счета. Перед тем как выдать кредитную карту банк анализирует кредитоспособность клиента, выясняет его финансовое положение, включая кредитную историю. Если финансовое положение клиента удовлетворительно, то ему выдается кредитная карта и устанавливается лимит кредитования. Например, в Англии он составляет 300 - 1000 ф.ст. в месяц.

К операциям, которые можно осуществить при помощи кредитных карт, относятся: покупка товаров, оплата услуг, получение наличных денежных средств в виде ссуды или аванса от любого банка - члена системы, в которой функционируют карточки данного вида. Большинство кредитных карт можно использовать также для получения наличных денег через банкоматы (автобанки) как внутри страны, так и за рубежом в учреждениях банка, участвующего в соответствующей системе использования кредитных карт. (Суть револьверного кредита по кредитным картам представлена в схеме 9).

Схема 9.

Схема операций с использованием кредитных карт



Характеристика основных этапов проведения банковских операций с кредитными картами

Основные этапы отношений банка с клиентом	Комиссионные платежи
1. Клиент использует кредитную карту для покупки товаров в магазине 2. Магазин принимает чек для оплаты и по электронным системам платежей передает информацию о произведенной продаже в местный банк. 3. Местный банк передает информацию по клиринговой сети в банк, эмитировавший кредитную карту клиенту. 4. Банк - эмитент направляет клиенту отчет, отражающий сведения о всех произведенных клиентом покупках при помощи кредитной карты.	1. Нет 2. Банк учитывает (покупает) чек магазина. 3% ставка свидетельствует о том, что банк предоставляет магазину ссуду в размере 97 единиц на каждые 100 единиц покупки/чека. 3. Банк-эмитент взимает с местного банка комиссионные в размере от 1 до 1,5% от суммы каждой операции. 4. Банк-эмитент взимает с клиента проценты и ежегодные платежи за пользование кредитной картой.

Кредит, основанный на использовании кредитных карт, отличается от традиционного кредита, погашаемого в рассрочку, следующими чертами: затраты на организацию кредита однократны; трудно предотвратить чрезмерное использование карт небольшой частью их владельцев, существует риск жульнического использования карт. В связи с этим в западной экономической литературе последних лет широко обсуждаются социальные последствия применения кредитных карт. Причем наиболее распространены взгляды экономистов, рассматривающих преимущества и недостатки применения карт с позиций потребителя. Критики карт полагают, что они "подстрекают" людей совершать "сверхтраты", перерасход собственных средств, увеличивая размер долга компаниям и банкам. Действительно, в настоящее время в Великобритании около 3/4 владельцев кредитных карт не погашают ссуды в течение срока беспроцентного пользования ею и поэтому уплачивают проценты. В настоящее время средний размер долга оставляет 300 ф.ст. с ежемесячной уплатой процентов в сумме 60 ф.ст. Большинство английских компаний начиная с 1986г. взимают по кредитным картам 2% в месяц, что составляет 26,8% годовых, используя официальные государственные методы калькуляций.

Долг населения США по кредитным картам также весьма значителен. Доля кредита, предоставленного по кредитным картам, в общем объеме

потребительских ссуд с рассрочкой платежа возросла за последние 20 лет с 3,6% до 25%.

С позиций эмитента-банка, выпускающего карты в обращение наиболее серьезным является вопрос рентабельности выполняемых услуг. Так, например, для большинства операций, выполняемых при помощи кредитных карт, требуется несколько лет чтобы стать прибыльными. Средний срок возврата вложенных средств составляет около пяти лет. С другой стороны, для банков использование пластиковых карт является важным источником прибыли. В США, по некоторым оценкам, по кредитным картам предоставляется лишь 6% кредитов, выдаваемых банками, но при этом они приносят 10% доходов.

Рассматривая негативные стороны применения карт, обращают на себя внимание две проблемы: во-первых, объем бумажного документооборота существенно не снижается и, во-вторых, высок уровень неправомерного пользования картами, подделок, мошенничества. (Российские банки, активно развивая эту область деятельности, нередко не отдают себе отчет в том, что речь идет о высокорисковых операциях.)

С другой стороны, популярность кредитных карт во всем мире обусловлена прежде всего теми удобствами, которые они предоставляют владельцу. Пользуясь картами можно с минимальными затратами времени без наличных денег или других традиционных платежных средств производить любые платежи и получать ссуды в счет будущих поступлений. Все операции производятся компьютерами автоматически, освобождая держателей карт от технической работы (по оформлению чека, например), экономят время. Кроме того, кредит, предоставляемый при помощи кредитных карт, доступен потребителю во всем мире 24 часа в сутки. Украденная или утерянная карта по телефонному звонку владельца заносится в "черный список", а счет "блокируется" банком, практически исключая возможность использования средств злоумышленником. Использование кредитных карт существенно влияет на развитие безналичного денежного оборота, сокращает издержки обращения, экономит время. Существуют и некоторые другие достоинства: рост оборота и прибыли,

повышение конкурентоспособности и престижа банков, предприятий розничной торговли, других организаций, принимающих карточки; наличие гарантии платежа; рост занятости, например, в сфере зарубежного туризма и др. Использование новейших платежных средств, в частности кредитных карт, позволяет банкам существенным образом снизить свои издержки на изготовление, обработку, учет бумажно-денежной массы, других бумажных платежных средств, экономить время и затраты живого труда. Огромная работа по осуществлению электронных расчетов выполняется быстро, надежно, при минимальной потребности в обслуживании. Кроме того, пользование кредитной картой в корне меняет психологию клиента, исподволь прививая ему компьютерное мышление, умение обращаться с техникой, рассчитывать собственные траты на перспективу.

Анализируя преимущества и недостатки применения кредитных карт на макроуровне - на национальном уровне - следует подчеркнуть, что в процессе функционирования кредитных карт существуют серьезные проблемы, оказывающие отрицательное влияние на экономику. Известно, что использование кредитных карт в качестве платежного средства таит в себе возможность увеличения денежной массы в обращении (поскольку ежегодная эмиссия карточек увеличивается примерно на 20-25%), избыток которой ведет к росту инфляции и другим неблагоприятным для экономики последствиям. Для предотвращения подобных явлений правительства западных стран проводят монетарную политику, направленную на ограничение денежной массы в обращении, регулируют стабильность денежного обращения. Основные методы денежно-кредитного регулирования в странах с рыночной экономикой, в частности затрагивают регулирование кредитных отношений, обслуживаемых кредитными картами. Установление официальной учетной процентной ставки, операции центрального банка на открытом рынке с валютой и ценными бумагами, установление экономических нормативов, регламентирующих деятельность коммерческих банков, а также жесткий контроль за выпуском и использованием кредитных карт, проведение политики кредитной рестрикции или экспансии позволяет сузить или расширить предложение кредитов на рынке, в том числе и косвенным путем через

ограничение использования кредитных карт для получения наличных денег, определение обязательного минимального месячного платежа по карте и т.п. меры позволяют контролировать денежную массу. Казначейство Великобритании, в частности, устанавливает лимит выдачи наличных денег и минимальную сумму платежа (установленного для всех видов счетов), выраженных либо в процентах к сумме просроченного платежа, либо в фиксированной сумме (в зависимости от того, какая сумма больше). Используются и другие меры.

Наряду с кредитными картами в современной банковской практике используются также платежные карты, по которым клиент также может получить потребительский кредит (если ему открыт в банке текущий счет с возможностью овердрафта), чековые гарантийные, микропроцессорные и прочие карты⁴.

В целом можно сделать вывод, что в последние годы западные банки стремились, с одной стороны, найти возможные варианты модификации традиционных кредитных услуг не только для удовлетворения потребностей реальных клиентов, но и для привлечения новых, а с другой, - создавать и развивать принципиально новые, ранее не проводившиеся кредитно-расчетные операции для населения.

Приведенная выше характеристика использования потребительских ссуд в зарубежных странах позволяет сформулировать ряд выводов, касающихся: а) методологических вопросов развития системы потребительских ссуд; б) тенденций их развития; в) основных направлений банковской (кредитной) политики.

Методологические вопросы главным образом касаются определения критериев классификации потребительских ссуд, позволяющих получить представление о многообразии их видов применительно к развитой банковской практике. Как нам представляется, основными критериями классификации потребительских ссуд являются следующие:

- **по субъектам кредитной сделки** (по облику кредитора и заемщика) различают следующие виды потребительских ссуд:

⁴ Подробнее о видах пластиковых карт и выполняемых при их помощи операциях см. книгу Пановой Г.С. "Банковское обслуживание частных лиц", М.: ДИС, 1994.

* *по виду кредитора* это - ссуды, предоставляемые банками, торговыми организациями, ломбардами, пунктами проката и т.п.;

* *по виду заемщика* различают ссуды, предоставляемые:

- всем слоям населения;
- различным социальным группам;
- различным возрастным группам;
- группам заемщиков, различающихся по уровню доходов, кредитоспособности и платежеспособности;
- VIP-клиентам;
- студентам;
- молодым семьям и т.д.

- *по целевой направленности ссуд (по направлениям использования или объектам кредитования)* они могут быть целевые (образовательные ссуды, ссуды на строительство или приобретение жилья, ипотечные, ссуды на приобретение товаров длительного пользования и прочие) и нецелевые (на неотложные нужды, овердрафт);

- *по срокам кредитования* потребительские ссуды делят на: краткосрочные (сроком от 1 дня до 1 года), среднесрочные (сроком от 1 года до 3 - 5 лет), долгосрочные (сроком свыше 3 - 5 лет). Банки, предоставляя ссуды, обычно делят их на краткосрочные (до 1 года) и долгосрочные (свыше 1 года). Краткосрочную ссуду можно оформить на определенный срок (в пределах года) или до востребования. Ссуда до востребования не имеет фиксированного срока, и банк может потребовать ее погашения в любое время. При предоставлении ссуды до востребования часто предполагается, что заемщик сравнительно ликвиден и что активы, в которые вложены заемные средства, могут быть превращены в наличность в кратчайший срок. Долгосрочные ссуды в нашей стране (сроком свыше 1 года) носят сегодня исключительно редкий характер. Наиболее распространенными видами ссуд являются краткосрочные ссуды со сроками погашения от 3 до 6 месяцев, на их долю приходится более 60%. В банковской практике развитых стран Запада предоставляются ссуды, в т.ч. и на 20-30 лет (см., например, образовательные ссуды).

- *по способу предоставления (характеру кругооборота средств)* ссуды делят на разовые и возобновляемые (револьверные, ролloverные);

- **по обеспечению** различают ссуды необеспеченные и обеспеченные. Обеспечением ссуд могут выступать: залог, гарантии, поручительства, страхование. В качестве залога могут использоваться различные виды активов, в т.ч. товарно-материальные ценности, ценные бумаги, недвижимость. Основное требование к ним - реализуемость. Главная причина, по которой банк требует обеспечения, - риск понести убытки в случае нежелания или неспособности заемщика погасить ссуду в срок и полностью. Обеспечение не гарантирует погашения ссуды, но уменьшает риск, так как в случае ликвидации банк получает преимущество перед другими кредиторами в отношении любого вида активов, которые служат обеспечением банковской ссуды.

Заемщику, имеющему хорошую репутацию, устойчивое финансовое положение, точно обоснованные будущие доходы и удовлетворительное состояние его прошлых платежей, ссуды могут быть предоставлены банком без соответствующего обеспечения. Однако, учитывая нестабильность экономического развития нашей страны, недостатки товарно-денежной сбалансированности, инфляционные и другие негативные тенденции в денежно-кредитной сфере серьезного развития данные кредиты в России не получили;

- **по методу погашения основного долга** различают ссуды, погашаемые *единовременно и в рассрочку*;

- **по методу взимания процентов** ссуды классифицируют следующим образом: ссуды с удержанием процентов в момент предоставления ссуды; ссуды с уплатой процентов в момент погашения кредита и ссуды с уплатой процентов равными взносами на протяжении всего срока пользования (ежеквартально, один раз в полугодие или по специально оговоренному графику). Кредит с рассрочкой платежа предполагает периодическое погашение ссуды и процентов. В большинстве случаев заемщик получает кредит для покупки товаров или покрытия других расходов и обязуется погашать кредит ежемесячно равными долями. Сроки погашения ссуд с рассрочкой платежа в США, например, составляют от 2 до 5 лет. Размеры ссуд варьируются в больших диапазонах. Такие кредиты нередко предоставляются на небольшие суммы, но в то же время

объектами кредитования по ним могут быть и автомобиль, яхта, самолет и другие крупные покупки стоимостью свыше 100 тыс. дол. Кредиты, предоставляемые по кредитным картам и овердрафт по текущим счетам формально можно отнести к кредитам с рассрочкой платежа, так как по ним также осуществляются периодические (в основном ежемесячные) платежи. Однако они имеют ряд отличительных особенностей, что позволяет выделить их в отдельную группу потребительских кредитов.

В целом представленная выше классификация отражает многообразие потребительских ссуд, но не исчерпывает всех возможных критериев классификации в силу чего ее можно продолжить в зависимости от других признаков.

В современных условиях, когда конкурентная борьба между банками в области кредитования достигла особого накала, западные банки стремятся удовлетворить потребности своих клиентов и привлечь новых путем расширения спектра банковских услуг и повышения качества обслуживания. Потенциальный заемщик сравнивает предложения о предоставлении кредитов разными банками, так как уровень процентной ставки, а также другие условия предоставления кредитов различны у разных банков.

Из анализа действующей практики и приведенной выше классификации ссуд вытекают и выводы относительно ***тенденций развития потребительского кредита за рубежом***. Во-первых, изучение субъектов кредитной сделки позволяет констатировать, что наличие различных кредиторов (включая банки, торговые организации, кредитные кооперативы и др.), предоставляющих широкий выбор потребительских ссуд всем типам заемщиков (от состоятельных клиентов, предпринимателей до студентов и пенсионеров), позволяют удовлетворить разнообразные потребности индивидуальных заемщиков, что находит свое отражение в гамме потребительских ссуд (широте объектов кредитования). Во-вторых, важной особенностью кредитования населения за рубежом является использование банками различных методов кредитования (порядка предоставления и погашения ссуд), позволяющих: а) учитывать различия в кредито- и платежеспособности частных клиентов; б) быстро

удовлетворять потребности клиентов в потребительских ссудах, в т. ч. используя кредитные карты или овердрафт по текущему счету; в) максимально упростить процедуру получения и обеспечить удобство распоряжения ссудой (в частности, используя пластиковые карты; банкоматы; электронные системы платежей и расчетов).

Основные направления банковской (кредитной) политики вытекают из приведенного выше анализа. Концепция кредитной политики банка, изложенная нами в I разделе работы, основывается на определении кредитной политики в широком смысле как стратегии и тактики банка по аккумуляции временно свободных средств и кредитованию заемщиков. Поэтому последовательное развитие потребительского кредита, с нашей точки зрения, следует рассматривать с позиций стимулирования экономического подъема страны, преодоления кризисных явлений, расширения производства, в т.ч. предметов народного потребления, что позволит "связать" тезаврационные денежные средства, направить их на подъем экономики. Важным направлением развития банковской практики в современных условиях в силу вышеизложенного следует считать совершенствование маркетинговых исследований, включая овладение и практическое применение приемов банковского маркетинга при разработке и исполнении кредитной политики коммерческого банка во взаимоотношениях с населением; развитие кредитных отношений банков с различными слоями населения путем модернизации форм и методов кредитования, совершенствования процентной политики, использования передового опыта зарубежных стран с рыночной экономикой.

3.1.2. Анализ современного состояния и перспективы развития кредитования населения в России.

Развитие кредитования частных лиц определяется тесными связями кредитного процесса с организацией денежного обращения. С учетом этого появляется возможность активно использовать кредит для сбалансирования денежных доходов и расходов населения, решения с его помощью социально-экономических задач. Кредитная политика определяет кредитную деятельность

банка (приоритетные направления кредитования по различным критериям, в т.ч. по субъектам, объектам кредитной сделки, привлекательности рынков и т.д. Кредитные работники, основываясь на принципах кредитной политики и руководствуясь маркетинговым подходом, должны играть роль продавца и эксперта при организации кредитного процесса.

Кредитование населения в России в современных условиях осуществляют главным образом сберегательные и ипотечные банки. Вместе с тем, многие коммерческие банки, особенно в регионах, кредитованием частных клиентов не занимаются поскольку их суммы кредитов не идут ни в какое сравнение с размерами ссуд для юридических лиц; как следствие, доход - невелик, а хлопот с их оформлением и возвратом возникает множество. Например, предоставление ссуды под залог квартиры требует предварительно оценить ее банком, проверить, действительно ли данный клиент является ее владельцем и т.д. Несмотря на трудности, некоторые банки все же берутся за кредитование физических лиц, причем условия выдачи ссуд у них существенно различаются. В настоящее время коммерческие банки лишь начинают развивать кредитные отношения с частными заемщиками. Например, Западно-Сибирский промышленный банк предоставляет ссуды частным клиентам под залог недвижимости и драгоценностей, Московский индустриальный банк занимается кредитованием индивидуальных клиентов на предприятиях, где они работают, под гарантии предприятий. Мапромбанк выдает ссуды на строительство жилья (при этом 40% стоимости жилья оплачивает клиент, а на 60% получает ссуду в банке), под залог золотых изделий (на 70% стоимости изделий по комиссионной оценке банк предоставляет ссуду сроком до 1 месяца). Пермский Промстройбанк предоставляет своим частным клиентам ссуды: а) под обеспечение квартиры владельца в размере 50-70% от стоимости квартиры, б) под обеспечение акциями данного банка в размере 90% от номинала, в) под обеспечение договором по вкладам сроком на 3 месяца с возможностью пролонгации. Процентные ставки по ссудам дифференцированы в зависимости от суммы и срока ссуды. Череповецкий коммерческий банк осуществляет кредитование индивидуальных заемщиков с 1990г. Банк работает с

предприятиями, на которых работают его клиенты. Ссуды предоставляются под залог: депозитного вклада, автомобилей (которые помещаются на платную стоянку банка), квартир, домашнего имущества клиентов. В случаях задержки выплаты заработной платы банк предоставляет ссуды работникам предприятий под гарантии последних. Ссуды предоставляются в валюте или рублевом выражении. По свидетельству работников банка проблем с возвратностью ссуд при такой организации работы практически не возникает. Обращает на себя внимание тот факт, что именно региональные банки в большей степени занимаются кредитованием индивидуальных клиентов. Банки Москвы и московского региона в большей степени ориентируются на обслуживание юридических лиц. Инкомбанк лишь в 1995г. начал предоставлять ссуды частным лицам под залог недвижимости, а Московский индустриальный банк тоже в 1995г. начал предоставлять ссуды частным клиентам под гарантию руководства предприятий, на которых работают ссудозаемщики.

Основную долю потребительских ссуд в настоящее время в России предоставляет Сбербанк РФ. В 1994г. он выдал ссуд населению и юридическим лицам на сумму около 25 трлн.руб., что в 4,3 раза больше аналогичного показателя за 1993г.⁵ Данные о кредитовании населения Сбербанком РФ в 1995г. представлены в приложениях 23-28.

Анализ современной практики кредитования населения показал, что наибольшее распространение получили следующие виды ссуд (табл. 29).

Вместе с тем, анализ современной российской банковской практики свидетельствует о распространении **краткосрочных ссуд** населению на неотложные нужды и под залог ценных бумаг, которые по сути также являются ссудами на неотложные нужды из-за отсутствия целевого характера.

Кредиты на неотложные нужды в рублях выдаются учреждениями Сбербанка под 45% годовых на срок до 2 лет в сумме до 15 млн.руб., но не более суммы 10-месячной заработной платы ссудозаемщика. Кредит на неотложные нужды в иностранной валюте выдается под 23% годовых на срок до 1 года в

⁵ Финансовые известия, № 32, 1995, с. 3.

сумме до 10 тыс.дол.США, но не более 9-месячной заработной платы клиента в валютном эквиваленте по курсу ЦБ РФ на день принятия решения о выдаче ссуды.

Таблица 29.

Основные виды кредитования населения Сбербанком РФ в 1995г.

	1995 год					
	I полугодие		II полугодие		Итого за год	
	млрд. руб.	уд. вес в итоге, %	млрд. руб.	уд. вес в итоге, %	млрд. руб.	уд. вес в итоге, %
Строительство, реконструкция и капитальный ремонт индивидуального и кооперативного жилья						
• выдано кредитов	26,0	4,1	30,5	2,7	56,5	3,2
• погашено кредитов	50,9	9,0	39,8	4,7	90,7	6,5
• остаток на конец периода	230,9	22,2	217,1	16,0	х	х
Строительство, реконструкция и капитальный ремонт садовых домиков в сельской местности с участками, покупка скота, хозобзаведение и др.						
• выдано кредитов	5,3	0,8	7,9	0,7	13,2	0,7
• погашено кредитов	19,5	3,5	17,7	2,1	37,2	2,6
• остаток на конец периода	96,7	9,3	89,2	6,6	х	х
Покупка индивидуального и кооперативного жилья, домов в сельской местности, садовых домиков с участками						
• выдано кредитов	13,1	2,1	38,8	3,4	51,9	2,9
• погашено кредитов	7,2	1,3	12,4	1,5	19,6	1,4
• остаток на конец периода	28,9	2,8	56,0	4,1	х	х
На неотложные нужды						
• выдано кредитов	585,2	93,0	1077,3	93,2	1662,5	93,2
• погашено кредитов	487,9	86,2	769,0	91,7	1256,9	89,5
• остаток на конец периода	684,8	65,7	994,6	73,3	х	х

Кредит под залог ценных бумаг выдается под залог облигаций, акций и других ценных бумаг, реализуемых через учреждения банка и котирующихся на фондовых биржах. Например, Сбербанк предоставляет подобного рода ссуды в размере не более 50% номинальной стоимости ценных бумаг на срок до 6 месяцев. Заемщик уплачивает банку единовременно определенный процент от суммы кредита. В случае возникновения временных финансовых затруднений у заемщика банк может по его заявлению пролонгировать ссуду. Заложенные бумаги принимаются банком на хранение. Выдача их заемщику производится после полного погашения задолженности по ссуде. Если заемщик не погашает ссуду в срок, банк вправе реализовать принятые в залог ценные бумаги. При оформлении выдачи ссуды под залог ценных бумаг поручительства не требуется, поскольку сами бумаги выступают в качестве обеспечения возврата ссуды.

Условия предоставления потребительских ссуд другими коммерческими банками отличаются и нередко значительно от практики Сбербанка РФ.

Наибольшее распространение сегодня получили потребительские ссуды на приобретение жилья и автомобилей под залог. Основными видами залога при кредитовании являются: квартира, ювелирные изделия, антиквариат, поручительства других банков или платежеспособных юридических лиц, ценные бумаги и депозиты в банке. Солидные банки в качестве залога принимают в основном недвижимость и государственные ценные бумаги. Размер ссуды определяется суммой поручительства или депозита (ссуда предоставляется в этих случаях в размере 100% обеспечения). Прочие виды обеспечения требуют стоимостной оценки и оценки ликвидности. В среднем по Москве по этим параметрам можно получить ссуду в размере 70% стоимости залога. Но это в среднем. Фактически для определения суммы ссуды имеют значение многие факторы, включая местоположение квартиры, прописан и проживает ли в ней кто-либо и т.д. Например, "Частный банк" предоставляет ссуды в размере 70% от стоимости квартиры в том случае, если она пуста. Если же в квартире прописан один человек и при сдаче квартиры в залог его нужно выписывать, то выплачивается уже 50% от суммы залога. "Торибанк" принимает в качестве залога только пустые квартиры. Если залог - ювелирные изделия или антиквариат, то сумма ссуды будет зависеть от их ценности, уникальности, старины и т.п. Срок, на который может быть выдана ссуда, обычно равен 3 месяцам. Хотя банки "Битца" и "Алина-Москва" практикуют пролонгацию ссуд после истечения основного срока, это касается далеко не всех заемщиков, а только самых надежных, клиентов с хорошей репутацией. Процентные ставки также варьируются.

Новый вид ссуд для частных лиц - на покупку новых легковых автомобилей - предложил Пробизнесбанк. Приобрести новый легковой автомобиль заемщик может у одной из фирм-дилеров, заключивших с Пробизнесбанком договор о сотрудничестве. На выбор заемщика предлагаются автомобили отечественного производства, а также зарубежные. Автомобиль по договору между банком и заемщиком является залогом обеспечения кредита, соответственно, собственником автомобиля до погашения ссуды и процентов является сам банк. Для покупки автомобиля требуется уплатить 30% стоимости плюс стоимость

страховки возмещения ущерба и хищения автомобиля. (Страховка оформляется в пользу банка). На остальные 70% банк предоставляет ссуду. Срок кредитования - 1 год, стоимость - не более 35% годовых в долларах США. Однако эта ставка может снижаться в зависимости от количества проданных автомобилей уполномоченным дилером до 14-16% годовых в валюте.

Долгосрочные ссуды (сроком на 3 и более лет) в основном носят инвестиционный характер и связаны с удовлетворением потребностей населения в жилищном строительстве и хозяйственном обзаведении. Сбербанк РФ предоставляет такие ссуды населению в пределах имеющихся кредитных ресурсов на:

- **строительство садовых домиков и благоустройство участков** (членам садоводческих товариществ и ДСК) - на 5 лет;
- **ремонт садовых домиков** (членам садоводческих товариществ) - на 3 года;
- **покупку дома в сельской местности** (для сезонного проживания)-на 5 лет;
- **капитальный ремонт дома** (для сезонного проживания) - на 3 года;
- **строительство индивидуального жилого дома** в сельской местности для сезонного проживания на выделенном для этих целей участке земли - 5 лет;
- **строительство индивидуального жилого дома** для постоянного проживания (кредит предоставляется по месту строения дома) - на 10 лет;
- **покупку индивидуального жилого дома** для постоянного проживания (кредит предоставляется по месту покупки дома) - на 5 лет;
- **капитальный ремонт и реконструкцию индивидуального жилого дома** для постоянного проживания (кредит предоставляется по месту нахождения дома) - на 3 года;
- **строительство приусадебных хозяйственных построек, теплиц**- 3 года;
- **приобретение оборудования для инженерного обустройства индивидуальных жилых домов** для постоянного проживания или их присоединения к инженерным сетям - на 3 года;
- **приобретение средств малой механизации** - на 3 года;
- **приобретение домашнего скота, птицы, пчелосемей** - на 3 года;
- **покупку квартир** (ссуда выдается по месту нахождения дома) - на 5 лет.

Ссуды могут быть предоставлены гражданам, имеющим самостоятельный источник дохода. Размер ссуды определяется исходя из суммы заработной платы клиента, но не более 14-месячной заработной платы. Ссуды предоставляются единовременно или по частям таким образом, чтобы размер, сроки погашения, процентная ставка по частично выданным ссудам соответствовали условиям кредитного договора и произведенным затратам (после представления соответствующего отчета об использовании ранее полученных сумм). В конце 1996г. Сбербанк снизил ставки по кредитам для частных лиц до 45% годовых, что было обусловлено снижением уровня инфляции и стабилизацией экономической ситуации в России.

Срок освоения ссуды, оформления и представления документов, подтверждающих целевое использование средств определяется в кредитном договоре в зависимости от объекта кредитования, но не должен превышать 2-х лет со дня предоставления кредита на строительство индивидуальных жилых домов, дач, садовых домов, домов для сезонного проживания и 1 года - по долгосрочным ссудам на реконструкцию и капитальный ремонт индивидуального и кооперативного жилья, домов в сельской местности для сезонного проживания, садовых домов и благоустройства садовых участков.

С 1993г. российские банки приступили к *ипотечному кредитованию*. В условиях отсутствия практического опыта и несовершенства законодательной базы каждый банк применял собственную систему. Так были разработаны системы семейных накопительных счетов Ипотечного акционерного банка, схемы с участием риэлторских компаний (банк "Нефтяной" и "Красные ворота"), заключены первые договоры с предприятиями, субсидировавшими жилищные ссуды своим работникам и выступавшими их гарантами (АвтоВАЗбанк и КамАЗ). В то время сторонникам развития ипотеки приходилось преодолевать многочисленные трудности, связанные с предвзятым отношением к ипотеке не только со стороны правительства и населения, но и со стороны банков.

В настоящий момент привлекательность ипотечного кредитования для банков определяется рядом факторов: 1) в условиях кризиса неплатежей выдача кредитов

под залог недвижимости обеспечивает определенную гарантию возврата средств; 2) существует устойчивый спрос на жилищные ссуды со стороны покупателей жилья; 3) стремление банков занять свою нишу на безусловно перспективном в будущем рынке ипотечного кредитования, получить необходимый опыт работы с клиентами. Поэтому банки в последнее время начали активно кредитовать клиентов под залог недвижимости - квартир, домов, дач, земельных участков, гаражей и т.д. Основой для развития новой для российских банков сферы банковского обслуживания частных лиц стало принятие нового Гражданского кодекса России, Закона РФ "О залоге" и ряда других документов.

Однако, в настоящее время существует ряд проблем формирования цивилизованного рынка недвижимости в России. Это отсутствие комплексного закона об ипотеке; сложности реализации механизмов залога; отсутствие единой компьютерной службы регистрации объектов недвижимости и сделок с ними; налоговая политика государства не учитывает в полной мере оправданности льготного режима для субъектов рынка недвижимости; инфляционные ожидания в обществе; недостаточный профессиональный уровень людей, работающих в этой сфере и др. При этом одной из главных причин, сдерживающих развитие ипотеки, является недостаточная ресурсная база российских банков. Противоречие между краткосрочным характером привлекаемых ресурсов и длительными сроками размещения ресурсов при ипотечном кредитовании создает для банков серьезную проблему ликвидности (риск трансформации). Очевидно, что проблема ресурсов будет оставаться наиболее острой до тех пор, пока не снизится инфляция и не произойдут изменения в налоговом законодательстве, стимулирующие долгосрочные вложения инвесторов. Условия и порядок кредитования клиентов под залог недвижимости различны в разных коммерческих банках, но есть и общие черты (см. приложение 22).

В настоящее время около 60 московских банков реально занимаются кредитованием под залог недвижимости. Схема их работы примерно одинакова: заключается договор купли-продажи, жильцы обязательно выписываются из квартиры, владелец получает 60-70% минимальной реальной стоимости жилья на

небольшой срок (как правило, не более 1 года, а в основном - на 3 месяца). По сути обязательство банка продать квартиру обратно по истечении срока договора не спасает ее хозяина от риска. Поскольку квартира полностью переоформляется на банк, в случае его банкротства она пойдет на расплату с кредиторами.

Предлагаемые риэлторами условия несколько выгоднее банковских, но также не идеальны. Среди преимуществ можно назвать короткие сроки операции (как правило, три дня по сравнению с минимум десятью в банке), более высокую сумму кредита (до 80% минимальной реальной стоимости). Недостатки тоже присутствуют - жилье выкупается не на время, а навсегда, и после сделки, как правило, хозяин там проживать не может. Казалось бы при таких условиях квартировладельцу выгоднее было бы просто продать жилье по рыночной стоимости. Однако сегодня сделать это не просто, а в течение нескольких дней - практически невозможно.

Таблица 30.

Финансирование жилищного строительства Сбербанком РФ в 1995 г.

(млрд.руб.)

	январь- сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	IV квартал	Итого за год
Вложение средств						
• вложено средств в финансирование жилищного строительства						
– в рублях	1821,8	369,5	157,9	593,3	1120,7	2942,5
– в иностранной валюте, млн. \$	16,0	8,3	2,4	5,2	15,9	31,9
• Итого вложено средств*	1894,0	406,6	170,7	619,2	1196,5	3090,5
Возвращение средств						
• погашено кредитов, выданных на финансирование строительства жилья						
– в рублях	231,9	29,6	21,7	312,5	363,8	595,7
– в иностранной валюте, млн. \$	0,2	2,0	1,3	1,4	4,7	4,9
• итого возвращено средств*	233,1	38,4	27,9	319,0	385,3	618,4
Остаток средств на конец периода						
• остаток задолженности по кредитам, выданным на финансирование строительства жилья						
– в рублях	1984,6	2324,5	2460,7	2741,5	х	х
– в иностранной валюте, млн. \$	40,4	46,7	47,8	51,6	х	х
• итого размещено средств*	2169,6	2537,8	2680,6	2980,8	х	х

(* в пересчете на рубли по текущему курсу ЦБ РФ)

Названные проблемы будут сохраняться до тех пор, пока не будут выполнены два основных условия. Во-первых, принятие залогового законодательства, оговаривающего, помимо прочего, эффективный механизм изъятия залога и права его владельца. Это повлечет серьезное изменение условий, предлагаемых как

банками, так и риэлторами, в пользу владельцев жилья. Во-вторых, риэлторам необходимо изменить направленность рекламы с продавца на покупателя.

Жилье продолжает оставаться наиболее ликвидной недвижимостью в России. На долю операций с жилыми объектами приходится до 90% объема операций, совершаемых на рынке недвижимости. Указ Президента России "О жилищных кредитах" от 10.06.1994 подтвердил, что граждане России, нуждающиеся в улучшении жилищных условий, получают безвозмездные субсидии на строительство или приобретение жилья в соответствии с постановлением Правительства России от 10.12.1993 №1278 "Об утверждении Положения о предоставлении гражданам Российской Федерации, нуждающимся в улучшении жилищных условий, безвозмездных субсидий на строительство и приобретение жилья". Положение о жилищных кредитах, утвержденное Указом Президента России от 10.06.1994 №1180, разработано в соответствии с Указом Президента России от 24.12.1993 №2281 "О разработке и внедрении внебюджетных форм инвестирования жилищной сферы". Данное положение установило порядок предоставления банками на территории России юридическим и физическим лицам кредитов на строительство (реконструкцию) жилья, обустройство земельных участков, а также на приобретение жилья при условии залога недвижимого имущества (ипотека). Размеры ссуд должны составлять от 5 до 70% стоимости квартиры (в зависимости от совокупного годового дохода семьи и срока ожидания муниципального жилья). Выделять средства предложено министерствам, ведомствам, местным органам власти, предприятиям и организациям из собственных фондов.

В настоящее время коммерческие банки России могут предоставлять три вида жилищных кредитов:

а) краткосрочный или долгосрочный кредит, предоставляемый заемщикам на приобретение и обустройство земли под предстоящее жилищное строительство **(земельный кредит)**;

б) краткосрочный кредит на строительство (реконструкцию) жилья, предоставляемый для финансирования строительных работ (**строительный кредит**);

в) долгосрочный кредит для приобретения жилья (**кредит на приобретение жилья**).

Подтверждением целевого использования кредита является предоставление заемщиком документов об использовании полученной ссуды на строительство или приобретение жилья либо на приобретение и обустройство земли под предстоящее жилищное строительство. Обеспечением кредита является залог заемщиком недвижимого имущества (включая сооружаемое или приобретаемое за счет кредита), имущественных прав на недвижимое имущество, другого имущества и имущественных прав, которые в соответствии с законодательством России могут использоваться в качестве залога. Подтверждением возвратности является предоставление заемщиком документов о его платежеспособности.

Выдача строительного кредита осуществляется путем открытия кредитной линии. Ссуда выдается заемщику по частям соответствующим стоимости законченных этапов строительного-монтажных работ. Банк также вправе осуществлять финансирование работ путем поэтапного авансирования денежных средств в соответствии с графиком строительства. В процессе финансирования строительства банк осуществляет инспекцию этапов работ, контроль за целевым расходованием денежных средств, соблюдением стоимости графика строительства. Сумма выдаваемого банком кредита не должна, как правило, превышать 70% от стоимости приобретения и обустройства земли, строительства (реконструкции) или стоимости приобретаемого жилья, зафиксированной в закладной, при условии вложения заемщиком недостающих средств (собственных или полученных в виде субсидий из бюджетов предприятий) в размере не менее 30% стоимости объекта.

Конкретные условия жилищного кредитования устанавливаются банком по согласованию с заемщиком. При этом возможно использование плавающей процентной ставки, индексирование суммы основного долга, отсрочка платежей

заемщика. В зависимости от вида кредита в договоре о залоге (ипотеке) определяется форма, размер и порядок залогового обеспечения кредита. Предметом залога могут быть: а) земельный участок под строительство, являющийся собственностью заемщика, или другие имущественные права на этот участок; б) готовое жилье или незавершенное строительство; в) другие виды имущества и имущественных прав.

В качестве гарантии (поручительства) погашения предоставляемых банками жилищных кредитов для физических лиц предусматривается использование поручительств одного или более граждан, страховой компании и других юридических лиц. В целом же, кредиты - вопрос тонкий, поэтому банки подходят к каждому клиенту строго индивидуально, заключая соответствующий кредитный договор.

В 1995г. ЦБ РФ совместно со Сбербанком России и при поддержке Министерства финансов, Министерства экономики и Министерства строительства начали работу по созданию проекта федеральной программы по развитию национальной системы жилищного кредитования. При этом целесообразно использовать опыт других стран в области накопительного кредитования, в частности, Германии и Франции, где успешно функционируют системы накопления средств населения и кредитования на покупку жилья по щадящим ставкам, а также собственный 150-летний опыт дореволюционной России, где действовала мощная разветвленная кредитная система насчитывавшая 16 тысяч земельных, ипотечных и прочих банков. Наряду с обычными депозитно-ссудными и расчетно-кассовыми операциями они привлекали различными методами, в разных формах средства частных и корпоративных инвесторов в жилищное строительство, ипотеку, освоение и благоустройство территорий, промышленное и транспортное развитие регионов. Эта система служила не только мощным аккумулятором ресурсов, но и катализатором быстрого развития российской экономики, так как вовлекала в оборот, помимо денежных средств ценные бумаги в виде товарных обязательств, векселей, сертификатов, закладных, подтверждающих права собственности на земельные участки, здания, сооружения,

жилье, на застройку. К 1914г. треть хозяйственных земель находилась в залоге, и в то же время российскому рублю не было равных по стабильности среди валют, а сельское хозяйство развивалось устойчиво, что позволяло экспортировать сельхозпродукцию за рубеж.

В настоящее время крупномасштабным ссудополучателем вполне может стать огромная сфера инвестирования в земельный, ипотечный, строительный бизнес, воссоздающий в России рынок реальных гарантий. Особое внимание при этом следует уделить фермеру - реальному товаропроизводителю, который сегодня по сути дела лишен возможности воспользоваться ссудами банка, так как из общего перечня недвижимости, которая может служить залогом, были исключены земли сельскохозяйственного назначения.

Знаменательно, что именно банки, имеющие в "портфеле" такие активы и возможности диверсификации рисков, как земля и недвижимость, кризис ликвидности 1995г. затронул в меньшей степени, чем те, что ориентировались в основном на межбанковский рынок. Это правило, подтвержденное опытом дореволюционной России и других стран. Банковская система сохраняет устойчивость даже при массовых банкротствах кредитных институтов, финансовых компаний, производств. Определенная работа в данном направлении проводится и в настоящее время. Достаточно сказать, что только в 1995г. Сбербанк РФ предоставил ссуд населению на жилищное строительство в размере 3,09 трлн.руб. (табл.28); проводится работа по развитию системы стройсбережений (целевых вкладов населения, предназначенных для финансирования строительства жилья) (прилож.29). Перед банками (и, естественно, их клиентами) открываются возможности участвовать в инвестиционных конкурсах по освоению земель и недр, обустройству территорий, в совместном выпуске облигационных займов, обеспеченных землей, природными ресурсами, инвестировать в АПК, инфраструктуру; создавать специализированные лизинговые, консалтинговые, маркетинговые, информационные компании.

Несмотря на перечисленные проблемы, можно с определенной уверенностью сказать, что привлекательность жилищного кредитования для банков будет

повышаться, в то же время масштабы этого бизнеса будут оставаться незначительными до тех пор, пока доходы большинства населения не будут соответствовать стоимости жилья.

Развитие и совершенствование действующей практики кредитования населения на потребительские цели предполагает, по нашему мнению, поэтапную разработку и реализацию программы комплексного кредитно-расчетного обслуживания населения (т.е. дальнейшего развития кредитования клиентов на текущие нужды). На первом этапе необходимо расширить безналичные расчеты через банк, в частности, практики выплаты заработной платы. Также необходимо, чтобы покупки населением промышленных и продовольственных товаров происходили безналичным путем, что должно предусматривать возможность воспользоваться кредитом банка при недостатке собственных средств клиента. Этому должно способствовать внедрение пластиковых карт как элементов электронных систем платежей и расчетов. Создание подобной системы в России позволит экономить время, удешевить расчеты и кредитный процесс, расширить сферу применения карт, увеличить их численность, повысить прибыльность работы банков и других участников системы платежей и расчетов.

В нашей стране первые шаги по внедрению системы пластиковых карт в оборот были сделаны в конце 1980-х гг., когда Госбанк СССР, Сбербанк СССР и Внешэкономбанк СССР начали внедрение новейших платежных средств на территории страны, однако эти проекты не были реализованы вследствие дисинтеграции СССР и прекращения деятельности этих банков. В 1990г. VISA International начала принимать в свои члены российские банки. Первым российским коммерческим банком - членом системы VISA стал Кредо банк, который первым на российском рынке выпустил в 1991г. первую пластиковую карту системы "Виза". В 1991г. в эту систему вступили также Мост-банк, Инкомбанк и Мосбизнесбанк, которые также стали выпускать пластиковые карты системы VISA. В Москве были созданы совместные предприятия по выпуску кредитных карт и компьютерного оборудования для их обработки. В настоящее

время только в Москве более 150 банков выпускают и обслуживают различные типы международных и национальных пластиковых карт.

Примечательно, что в 1994г. Комитет по награждениям исследовательского центра Европейского сообщества впервые присудил специальную "Награду Еврорынка" за 1993г. за успехи во внедрении пластиковых банковских карт российскому акционерному обществу STB CARD, одним из главных учредителей которого является Столичный банк сбережений. Он первым в России начал выпускать в 1994г. мультивалютные расчетные карты.

Сегодня осуществлять расчетные и кредитные операции в таких гигантских объемах, в нужном темпе и с высокой точностью немислимо без современных информационных технологий, базирующихся на хорошо отлаженных локальных, региональных и глобальных компьютерных системах. Что касается организационной стороны, то необходимо определить поэтапную разработку и реализацию программы совершенствования комплексного банковского обслуживания населения на основе применения современной электронной вычислительной техники и средств связи. *На макроэкономическом уровне речь идет о создании национальной платежной системы.*

В этой связи целесообразно обратить внимание на опыт развития зарубежных стран, в частности, на успехи Франции в создании единой банковской сети, обеспечивающей универсальность всех выпускаемых во Франции карточек. До 1984г. во Франции существовали три автономные и несовместимые системы банковских карточек: Carte Bleu, Carte Verte и карточка банка Credit Mutuel. Группы банков, выпускавших эти карты, вели между собой дорогостоящую конкурентную борьбу. Борьба эта захватила банки полностью. Они даже перестали заботиться о реальных коммерческих результатах своей деятельности в "карточном" бизнесе, поскольку владельцы карточек испытывали затруднения в поисках банкомата или коммерсанта, способного ее принять. Наконец, было подписано соглашение о создании межбанковской системы взаиморасчетов, основанной на таких принципах, как техническое единообразие, коммерческий нейтралитет, упорядочение процедур и обязательный прием определенного набора

карточек во всех банках. Франция, сформировав единую банковскую сеть и накопив опыт применения электронных карт для телефонных переговоров, стала первой страной, отважившейся целенаправленно вводить систему электронных карт в общенациональном масштабе. Этому примеру следуют сегодня Германия и Швейцария.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в истории уже были периоды, когда происходили очень важные изменения в платежном обороте. Появление монет, банкнот, чеков, а затем и пластиковых карт относится к их числу. У каждой эпохи - свои деньги. Современные монеты и банкноты постепенно вытесняются из оборота "электронными деньгами." На начальных этапах их внедрения новые методы заключения сделок могли казаться не столь важными и необходимыми, однако со временем они становились важнейшими элементами платежного оборота большинства стран мира. Дискуссии о темпах и масштабах компьютеризации банков продолжаются, но в то же время вопрос о том, что это неизбежный путь развития банков и банковского дела разногласий не вызывает. Компьютеризация банковских систем имеет принципиальное значение не только для клиентов банков, самих банков, финансово-кредитной системы страны, но и для экономики в целом, поскольку современная высокоразвитая банковская система, имеющая тесные связи со всеми отраслями, секторами экономики, оказывает стимулирующее воздействие на развитие последней.

Совершенствование экономического механизма в условиях перехода к рынку предъявляет все более высокие требования к функционированию системы денежного обращения, организации расчетно-кассового и кредитного обслуживания частных лиц. Рост платежного оборота и обусловленный им рост издержек обращения настоятельно диктуют необходимость создания принципиально нового механизма денежного обращения, обеспечивающего быстро растущие потребности в платежах и ускорение оборачиваемости денежных средств при одновременном снижении издержек обращения и сокращении трудовых затрат.

Данная проблема не может быть решена при массовом использовании существующих форм денег, так как в силу своей физической природы они имеют предел подвижности, обуславливают высокую трудоемкость финансовых расчетов и затрудняют контроль за движением денежных средств. Основным путем ее решения - это использование так называемой "безбумажной" технологии, внедрение "электронных денег" на основе передового опыта индустриально развитых стран Запада.

Без применения ЭВМ и средств автоматизации немислимы ныне подготовка банками аналитических обзоров и прогнозов по различным финансовым и общеэкономическим вопросам, определяющим банковскую политику, в том числе кредитную политику во взаимоотношениях с населением. Таким образом, благодаря новой технике банки получают возможность в значительно более широких, чем ранее масштабах предоставлять клиентам целый комплекс информационно-консультационных, справочных, правовых и других банковских услуг, что, по сути дела, является новым направлением банковского обслуживания клиентов.

Вышеперечисленные причины объясняют бурное развитие данной сферы банковских услуг в последние годы. Причем в нашей стране следует подчеркнуть влияние следующих основных факторов. Во-первых, это особенности межбанковской конкуренции. Финансовый рынок России еще недостаточно развит, обладает большим потенциалом для банковской деятельности по сравнению с ведущими рынками мира. Поэтому российские банки конкурируют не столько за место на рынке, за "пассивы", за большее количество клиентов вообще, сколько за лидирующее положение на высокорентабельных рынках, за определенный слой "выгодной" для банка клиентуры (в частности, население). Подобного рода клиентами для банка являются иностранные граждане и российские миллионеры. За границей давно уже привыкли рассчитывать за покупки, получать наличные деньги и выполнять массу других операций с помощью пластиковых карт. Иностранцы, приезжая к нам в страну, не хотели бы и здесь отказываться от этого удобства. Многим российским гражданам

также удобно, осуществляя расчеты внутри страны либо выезжая за границу, иметь при себе пластиковую карту, а не наличные денег. Тем самым, обслуживая международную либо внутреннюю пластиковую карту, банк добивается привлечения именно этих состоятельных клиентов. Во-вторых, обслуживая данный круг клиентуры, российские банки сталкиваются с необходимостью восстанавливать связи и производить расчеты через зарубежные банки, придерживаться стандартов принятых в мировой банковской практике в целях интеграции с мировой банковской системой. Однако, чтобы стать партнером зарубежного банка в обслуживании общих клиентов, российскому банку необходимо достичь высокого уровня развития, в том числе в сфере высоких технологий. В-третьих, анализируя опыт развития денежно-кредитной сферы на Западе можно сделать вывод, что в перспективе и наша страна будет широко использовать пластиковые карты в качестве инструмента кредитно-расчетного обслуживания населения. Этому способствует процесс быстрой компьютеризации России. Согласно оценкам американского исследовательского центра "Датаквест" в ближайшее время Россия выйдет на шестое место в Европе по числу продаж персональных компьютеров. Ожидается, что в 1998г. число проданных на российском рынке компьютеров составит уже почти 2 миллиона.⁶ В то же время следует иметь в виду, что пластиковые карты международных систем предполагают наличие валютных средств, следовательно, в России потенциальными их обладателями может стать ограниченное число лиц. Реальных же владельцев международных карт еще меньше, поскольку банки требуют наличия довольно значительного остатка средств на счете, а в случае с кредитными картами - еще и крупного страхового депозита в иностранной валюте. Немногие могут позволить себе "заморозить" под минимальный процент несколько тысяч долларов. Поэтому для российских пользователей иметь карточку VISA или Master Card - это пока вопрос престижа, а не удобства.

Трудности, связанные со внедрением пластиковых карт международных платежных систем, а также реальная потребность в развитии безбумажных

⁶ Финансовые известия, № 67, 1995, с. 1.

технологий в России требует от российских банков развивать рынок собственных карт в расчете на более массового потребителя. Несомненным лидером среди российских пластиковых карт является STB Card, выпущенная в 1993г. одноименной компанией, основным учредителем которой является Столичный банк сбережений. Передав права на эмиссию карточек со своим логотипом нескольким банкам в России, компания добилась масштабного внедрения своих карт, значительно опередив конкурентов. В настоящее время STB Card эмитируют и обслуживают свыше 82 банков. Среди партнеров Столичного банка сбережений - банки Москвы, Санкт-Петербурга, Владивостока, Киева, Урала. В 1994г. 25% акций АО STB Card приобрел Московский Сбербанк, что не замедлило сказаться на значительном расширении сферы применения этих карт. Компания STB самостоятельно вышла в Израиль, Турцию, ОАЭ, Саудовскую Аравию. Теперь в этих странах можно получать наличные по карте STB. Активизируется STB и на просторах бывшего СССР. В частности, некоторые магазины в Риге принимают к оплате STB карты, рижский "Капитал банк" и украинский "Приватбанк" начали выпуск собственных карт STB. Специалисты считают, что проект STB окупится, когда будет выпущен 1 млн. карт, что произойдет через 2-3 года.

В отличие от "элитных" международных карт, STB-карты предназначены для широкого круга потребителей: низкая стоимость - важная характеристика всех российских внутренних карт. Преимуществом STB карт является начисление процентов на остаток средств на счете клиента (большинство других российских пластиковых карт таких льгот клиентам не предоставляют). Карточка STB отличается мультивалютностью, т.е. клиент может вести счет и расплачиваться за покупку как в рублях, так и в иностранной валюте.

Пока карты STB обладают магнитной полосой, их авторизация производится по телефону. Вместе с тем, следует подчеркнуть, что компания STB Card, не удовлетворенная использованием магнитных пластиковых карт, занята внедрением микропроцессорных карт. STB Card уже подписала соглашение с банком "Оптимум" (первым в России банком, выпустившем электронную карточку со своим логотипом) об объединении технологий и создании единой

карты - Optimum Card STB. Таким образом, в ближайшем будущем впервые в истории российского "карточного" рынка, видимо, будет выпущена карта, снабженная магнитной полосой и микропроцессором. В результате возможность несанкционированного использования карты резко снизится, а сфера ее применения, напротив, расширится.

Главным конкурентом компании STB Card выступает сегодня другое крупное объединение банков, выпускающих магнитные карты, - Union Card. Сервисная компания Union Card была создана в начале 1993г. в результате объединения усилий и опыта работы специалистов Инкомбанка и Автобанка. В настоящее время в составе ее учредителей - еще 9 московских банков. В отличие от STB Card, Union Card использует отечественные технологии и программное обеспечение. Таким образом, региональным банкам для вхождения в платежную систему Union Card не требуется больших затрат: компания образует на их основе дочерние региональные центры, в капитале которых ее доля представлена именно программным обеспечением и ноу-хау. В проекте - выпуск совместной карты Union Card VISA, которая будет иметь международное применение.

Отличительной особенностью карт системы Union Card является возможность для клиента получить кредит (в форме овердрафта). Вместе с тем, следует отметить, что по карте STB аналогичные условия может сформулировать любой банк. Например, КБ "Арбатский" ввел в 1995г. новую услугу для своих клиентов. Он размещает средства населения с ежемесячным начислением процентов по среднемесячному остатку на пластиковых карточках Union Card. Карточка выдается и обслуживается бесплатно. По мнению специалистов банка, при этом совмещаются удобство расчетной карточки, вклада до востребования и срочного вклада. Одновременно ИКБ "Трастинвестбанк" предложил населению аналогичную услугу с той лишь разницей, что в качестве платежной системы была выбрана STB Card. С.-Петербургский Сбербанк предполагает распространить более 6 млн. рублевых пластиковых карт, используя около 200 своих отделений в городе и области. Банк начинает проводить операции по приему коммунальных платежей и выплате пенсий с использованием карточек. Он планирует приступить

к работе с микропроцессорными картами (smart cards) в рамках сети безналичных платежей, создаваемой 13 петербургскими банками. Таким образом, налицо ожесточенная межбанковская конкуренция на рынке пластиковых карт для обслуживания частных клиентов. Подводя итоги рассмотрению развития российского рынка пластиковых карт, можно сделать ряд выводов.

Во-первых, следует отметить, что рынок банковских услуг претерпевает серьезные изменения и в последние годы приобрел все черты динамично развивающегося рынка пластиковых карт. С одной стороны, ведущие российские банки активно работают с международными платежными системами, а с другой, - они сами включились в конкурентную борьбу за пальму первенства на российском рынке высоких технологий, создавая собственные электронные системы платежей и расчетов, либо объединенные системы пластиковых карт. При этом преобладающей является тенденция к объединению первоначально разрозненных систем многих банков и фирм в единую универсальную платежную систему. Сдерживающими факторами в процессе создания национальной системы пластиковых карт в России являются: а) отсутствие законодательства о пластиковых платежных средствах; б) неопределенность их статуса. В настоящее время в нашей стране ничем не регламентированы требования к эмитентам пластиковых карт, к тем институтам, которые имеют право на привлечение средств физических и юридических лиц, право на осуществление расчетов в инвалюте, на вступление в платежные системы, на взимание комиссионных за услуги. Более того, нет даже четкого определения терминов. Владелец карточного счета и держатель карточки, банк - эмитент пластиковой карты, банкомат, торговый терминал и прочие термины требуют своего определения, единообразного толкования и применения всеми участниками электронных платежей и расчетов.

Во-вторых, важной особенностью российского рынка пластиковых карт является тот факт, что основными элементами систем платежей являются банковские карты. Банки-эмитенты активно конкурируют между собой, стремясь

привлечь больше клиентов. Результатом же острой конкурентной борьбы является снижение стоимости карт и взимаемых комиссионных за пользование ими.

В-третьих, развитие инфраструктуры (сети торговых и сервисных точек, принимающих карты к оплате, банкоматов, расчетных центров и т.п.) отстает от темпов выпуска пластиковых карт.

В-четвертых, российские банки в большинстве своем выпускают в обращение дебетовые карты в связи с особенностями экономической ситуации в стране (инфляция, кризис неплатежей, повышенные экономические риски и проч.). Банки стремятся застраховать себя от возможных потерь и поэтому при выдаче даже кредитной карты требуют внесения страхового депозита, превышающего лимит кредитования, что вне всяких сомнений ставит суть "кредитной сделки" под сомнение и позволяет говорить преимущественно о суррогатных российских кредитных картах.

В-пятых, большинство карт, эмитируемых в нашей стране, являются магнитными, вследствие относительно низкой себестоимости их производства и обслуживания. Соответственно, банки вкладывают огромные средства в создание не менее дорогостоящей инфраструктуры для обслуживания этих карт. Но основным фактором, препятствующим сегодня западным странам быстро перейти к электронным картам, является развитая инфраструктура для обслуживания магнитных карт (что характерно для США, например). Нужны огромные средства для переоборудования существующих систем. Россия в числе других стран Восточной Европы, только начинающих развитие "карточного" бизнеса, обладает уникальной возможностью "перешагнуть" через традиционные платежные системы, учась на чужих ошибках. Электронные карты могли бы не только защитить процесс расчетов от мошенничества, устранить необходимость авторизации в режиме "on-line" (которая в условиях плохой работы телекоммуникационных систем в России часто затруднена), но и решить многие проблемы налично-денежного оборота на территории страны, возникающие как вследствие общей экономической нестабильности, так и ненадежности самого бумажного носителя (купюр). В этом отношении знаменателен факт появления на

российском рынке суперсовременных микропроцессорных карт, которые выходят на передовые рубежи не только отечественной, но и мировой системы расчетов.

По мнению представителей деловых кругов Запада, подписание ряда соглашений и работа российских банков по развитию электронных услуг свидетельствуют о стремлении нашей страны активно участвовать в техническом обновлении и развивать международные деловые связи. Вместе с тем, совершенно очевидно, что внедрение кредитных и других пластиковых карт в России следует развивать на основе серьезного анализа практики использования карт за рубежом, их преимуществ и недостатков.

*Сегодня клиенты банков, как правило, имеют набор карт, которые они могут использовать по назначению. В перспективе множество используемых в настоящее время карт будут заменены многоцелевыми картами, а также возможностью осуществлять банковские операции в порядке самообслуживания через банкоматы, электронные системы обслуживания клиентов в организациях розничной торговли, на дому или на рабочем месте клиента. **В будущем банковское обслуживание клиентов на дому вне всяких сомнений превратится в основную форму розничных банковских услуг. Оно обеспечит объединение электронных услуг в единую систему электронного комплексного кредитно-расчетного обслуживания клиентов банков, включая систему банковских видеослужб на дому.** В недалеком будущем, по мнению западных экономистов, банковские учреждения ожидают революционные изменения. Развитие телекоммуникаций и персональных компьютеров позволит миллионам служащих работать дома. Это высвободит около 4 млн. мест в офисах и, таким образом, уменьшится необходимость в административных зданиях и служебных помещениях. Дом станет для служащего тем рабочим местом, куда будет собираться и откуда будет передаваться вся необходимая для работы информация. Предполагается, что в результате нововведений производительность труда повысится примерно в 4 раза, снизятся накладные расходы компаний, резко возрастут их доходы и рентабельность.*

Внедрение подобных систем на практике связано с решением ряда проблем. **Во-первых, это проблемы организационно-технического характера, связанные с**

проведением необходимых научных исследований, разработкой соответствующих технических и технологических вопросов, материально-техническим обеспечением проекта и т.д. При этом необходимо учитывать, что наряду с преимуществами электронных систем платежей по сравнению с другими методами платежа, они должны обеспечивать конфиденциальность, приватность сделок и операций, аккуратное выполнение операций и предоставлять клиенту выбор метода платежа.

Во-вторых, это юридические вопросы функционирования электронных платежных систем. Большинство индустриально развитых стран Запада до сих пор не имеют специальных законов и положений, регулирующих электронные платежи и используют законы, относящиеся исключительно к чековому и налично-денежному обращению. Так, например, в Великобритании Закон о средствах обращения (Bills of Exchange Act) был принят в 1882г. и в последние годы лишь уточнялся и дополнялся. Сегодня США - единственная страна, в которой с 1978г. действует закон, регулирующий использование систем по электронному перечислению денежных средств. В законе предусматриваются основные права, обязанности и ответственность пользователей систем. К юридическим проблемам функционирования электронных платежных систем относят также вопрос идентификации клиента и санкционированного пользования системой, отмены и подтверждения правомочности проведения операции, ответственности за ошибки и другие.

В России данный вопрос также требует своего решения. Одной из серьезных проблем, тормозящих развитие системы комплексного банковского обслуживания населения, основанной на использовании пластиковых карт, является отсутствие законодательной базы. Правительство Москвы в 1993г. издало постановление "О мерах по внедрению в московской торговле и сфере услуг расчетов с использованием пластиковых платежных средств", в котором одобрило действия Мост-банка и банка "Столичный" по развитию этой сферы банковских услуг. Однако, нормативных актов, регламентирующих порядок совершения операций с пластиковыми карточками, и организации их обращения, в том числе через

процессинговые центры, не последовало. Разработка законов могла бы не только стимулировать развитие рынка "электронных услуг", но и предотвратить его хаотичное развитие, не повторяя ошибок других стран. Известно, что чрезмерная конкуренция приводит к негативным последствиям. Только скоординированные действия банков помогут осуществить переход к расчетам пластиковыми карточками с наименьшими издержками для самих банков, их клиентов, а также торговых и сервисных предприятий и государства в целом.

В-третьих, это проблема надежности компьютерных систем. По оценкам английских экономистов в Британии общая сумма потерь от разного рода поломок и неисправностей ЭВМ, а также несанкционированного доступа к системам составляют ежегодно 500 млн.ф.ст., из них расходы банков - 100 млн.ф.ст. Предотвратить или уменьшить эти потери предполагается путем внедрения новых систем, основанных на использовании специальных устройств, "узнающих" клиента по голосу, руке (дактилоскопия используется при наборе клиентом персонального идентификационного номера на клавиатуре банкомата, например), сетчатке глаз и т.д. Однако это оборудование еще слишком дорогостояще. Надежность использования электронных компьютерных систем рассматривают с позиций: а) надежности ЭВМ с целью сократить или по-возможности исключить потери от порчи оборудования, нарушений в одной части системы и предотвращения их распространения на всю систему; б) надежности персонала служащих в зависимости от их подготовки, квалификации, ответственности, аккуратности и т.д. и в) надежности коммуникационных линий связи.

Наиболее верным решением назревших проблем является внедрение системы электронных карт, что приведет не только к большей безопасности сделок, но и к упрощению техники операций с пластиковыми картами.

В-четвертых, выделяют проблему занятости. Компьютеры используются в западных банках уже свыше 30 лет. В сфере занятости за этот период существенного сокращения служащих не произошло, более того в ряде случаев наблюдался приток в банки. Например, численность служащих "большой четверки" банков - крупнейших клиринговых банков Великобритании за

последние 15 лет возросла на 30%. Если же абстрагироваться от влияния других факторов, то использование компьютеров в банках позволило за этот период увеличить объем выполняемой ими работы на 120%. Последние достижения в области электронных перечислений имеют большое значение. Так, в настоящее время автобанки выполняют свыше 400 млн. операций ежегодно, в то время как раньше они выполнялись в учреждениях банков. Развитие электронных платежных систем требует привлечения квалифицированных специалистов - аналитиков, программистов и других служащих для работы на ЭВМ. В этой связи все большее значение приобретают вопросы обучения и переквалификации банкиров.

В-пятых, изучают участие правительства в процессе компьютеризации. Существуют различные позиции по данному вопросу. В Великобритании, например, участие правительства в процессе компьютеризации было незначительным. Основные капиталовложения принадлежали частным предпринимателям. Во Франции ситуация была прямо противоположной. Крупные ссуды и дотации на эти цели были предоставлены министерствами и государственными предприятиями и организациями, а частный капитал использовался в значительно меньших размерах.

Участие правительства не ограничивается финансированием. Его роль в процессе обучения и подготовки кадров - инженеров, специалистов по компьютерной технике, а также обслуживающего персонала для работы с электронными системами платежей - существенно возрастает в последние годы. Большое значение имеет также участие правительства в разработке и принятии нового законодательства по эксплуатации систем, основанных на использовании ЭВМ и других последних достижений технологии.

Анализируя опыт других стран, в том числе США, Великобритании, Германии, Швейцарии, можно сделать вывод, что России также следует идти по пути создания единой общенациональной системы платежей и расчетов с помощью пластиковых карт. Реальный экономический эффект от реализации подобного проекта будет

больше, а затраты меньше суммарной стоимости инвестиционных проектов каждого из банков, создающих и развивающих собственные системы электронных платежей.

В настоящее время потребительские ссуды предоставляются индивидуальным заемщикам разными коммерческими банками. При этом к числу основных факторов, влияющих на выбор формы кредитного договора и условия кредитования, можно отнести макроэкономические факторы (общая экономическая и политическая нестабильность, уровень официальной процентной ставки ЦБ РФ, инфляционные ожидания населения, покупательная способность рубля, его стабильность, развитость валютного и фондового рынков, конъюнктура рынка ссудных капиталов и проч.) и микроэкономические факторы, действующие на уровне банка и его клиента (конкурентоспособность банка, испытываемые им и его клиентом риски, платежеспособность клиента, качество обеспечения ссуды, является ли клиент постоянным клиентом банка, имеет ли он постоянные источники доходов и т.д.). *Эти и многие другие факторы принимает во внимание банк при разработке своей кредитной политики, определяющей сроки кредитования, уровень взимаемых процентных ставок и другие условия кредитования.*

Анализ практики кредитования индивидуальных клиентов в России позволил нам сделать ряд выводов. Прежде всего ***современная практика кредитования населения разными коммерческими банками имеет ряд общих особенностей***, свойственных начальному этапу развития потребительского кредитования в России. Во-первых, начало развитию современной практики кредитования индивидуальных заемщиков было положено в ходе банковской реформы 1987-1992гг. Известно, что в условиях монобанковской системы ни банки, ни тем более сберегательные кассы кредитованием населения не занимались. Как следствие относительно новая практика кредитования физических лиц изобилует проблемами. К числу последних можно отнести:

- **недостатки процесса кредитования** (например, анализ кредитоспособности индивидуальных заемщиков, если он вообще проводится, носит, как правило, формальный характер; сложность процедуры оформления выдачи ссуды;

сложности с обеспечением возвратности; нередки случаи нецелевого использования ссуд или несвоевременного погашения населением задолженности перед банком);

- **использование наличных денежных средств при выдаче и погашении ссуды**, что не способствует экономии издержек обращения;

- **отсутствие экономически обоснованной процентной политики;**

- **проблемы законодательного характера** (отсутствие необходимых законов или наличие законов невысокого качества) и др.

- **относительно узкий** (по сравнению с западной практикой) **спектр видов потребительских ссуд**. Например, российские банки пока не предоставляют ссуд: с индивидуальными условиями, по кредитным картам, в форме овердрафта по текущему счету клиента, целевых ссуд на образование детей, студентам и др. Расширение практики платного образования в нашей стране ставит вопрос о внедрении образовательных ссуд на повестку дня. С другой стороны, есть все основания полагать, что учетный кредит должен в ближайшие годы занять подобающее место среди операций банков по обслуживанию населения. Известно, что в течение последних лет наиболее активно внедрением векселей на отечественном фондовом рынке занимались в основном банки. Сегодня только в Москве векселя эмитируют 150 банков, всего же по России их более 250⁷.

Во-вторых, сложная ситуация в стране (экономический кризис, политическая и социальная нестабильность) накладывает свой отпечаток на развитие кредитных отношений банков с населением. Анализ рынка, проведенный нами с точки зрения уровня доходов населения, покупательной способности, обеспеченности банковскими учреждениями в региональном аспекте показал, что вопрос развития кредитования населения стоит в России весьма остро. При этом банки несут бремя различных рисков: риска резкого обесценения ценных бумаг, принятых в обеспечение ссуды, гибели имущества клиента в результате стихийного бедствия и т.д., мошенничества со стороны заемщика, выбытия последнего с постоянного места жительства в неизвестном направлении, его смерти и перевода

⁷ Финансовые известия, 20 декабря 1994, с. 2.

задолженности на родственников умершего и т.п. Тем не менее, в условиях платежного кризиса, поразившего и банковскую систему, важной характеристикой современного состояния рынка кредитов является возможность обеспечить большую возвратность по потребительским ссудам, нежели ссудам, предоставленным предприятиям и организациям.

Исследование показало, что современная российская практика кредитования индивидуальных клиентов на потребительские цели требует своего совершенствования как с точки зрения расширения объектов кредитования, так и дифференциации условий предоставления ссуд. Известно, что большинство коммерческих банков в нашей стране сегодня сводят "обслуживание частных лиц" лишь к привлечению средств во вклады. С нашей точки зрения, необходимо развивать комплексное банковское обслуживание населения, предоставляя последним широкий выбор банковских продуктов и услуг, увеличивая доходы, формируя ресурсную базу банка, расширять кредитные взаимоотношения с населением. Макроэкономическая стабилизация в целом и преодоление инфляции, в частности, также позволят населению шире использовать банковские ссуды для решения жизненно важных проблем. Все это указывает на необходимость дальнейшего развития и совершенствования кредитных связей коммерческих банков с населением на основе изучения отечественного и зарубежного опыта.

Дальнейшее развитие и совершенствование кредитных взаимоотношений банков с населением возможно и целесообразно осуществлять на основе изучения и внедрения на практике передового отечественного и зарубежного опыта. Использование опыта других стран в области кредитования частных лиц может идти по мере накопления коммерческими банками опыта по кредитованию, укрепления материально - технической базы, обеспечения необходимыми кадрами, 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.

Дальнейшее улучшение организации кредитования индивидуальных заемщиков требует решения ряда проблем. Потребительские кредиты в настоящее время выдаются не только кредитными институтами, но и предприятиями и организациями, которым кредитные функции не присущи. Кроме того, кредитование потребительских нужд населения многими организациями препятствует решению многих вопросов. Например, отсутствует планирование потребительских кредитов в целом по стране и по отдельным регионам. В кредитных планах банков предусматриваются лишь выдаваемые ими кредиты. Затруднено изучение перспектив дальнейшего развития потребительских кредитов, согласование условий пользования ими. Выдача и погашение кредитов недостаточно увязаны с показателями баланса денежных доходов и расходов населения. *Вышесказанное подтверждает необходимость решения вопроса о постепенной концентрации выдачи всех видов потребительских кредитов в банковской системе и, в первую очередь, в Сбербанке, располагающем крупными кредитными ресурсами, широкой сетью своих учреждений, максимально приближенных к населению.*

Сосредоточение в сбербанках выдачи потребительских кредитов, наряду с развитием данной сферы банковских услуг в других коммерческих банках на альтернативной основе, должно содействовать дальнейшему развитию их основной функции - организации сберегательного дела. Поэтому условия выдачи кредитов целесообразно органически увязать с хранением средств населения во вкладах, государственных ценных бумагах, ценных бумагах местных органов власти или самого банка. Одновременно в перспективе целесообразно развивать разные формы кредитования частных клиентов (текущего и инвестиционного характера), учитывая при этом зарубежный опыт. (См. приложение 30).

В этой связи представляется целесообразным существенно расширить перечень видов ссуд, предоставляемых клиентам на образование, на организацию

собственного бизнеса, а также предоставлять различные услуги, в том числе информируя клиентов о программах стимулирования инвестиций и предпринимательства.

Кроме того, положительный эффект для развития кредитования индивидуальных заемщиков имело бы также:

- введение целевых жилищно-строительных вкладов и предоставление на этой основе первоочередного права на получение инвестиционного кредита владельцам вкладов после соблюдения установленных условий: срока хранения и необходимой суммы накопления средств на вкладе;

- проведение маркетинговых исследований банков с целью выявления потребности населения в новых видах ссуд;

- повышение уровня информированности частных клиентов банков о новых видах кредитов и банковских услуг;

- максимальный учет интересов клиента, индивидуальный подход при кредитовании.

Развитие кредитных отношений населения с банками - это вопрос не только экономический, но и политический и социальный. Помимо необходимой экономической и политической стабилизации, разработки коммерческими банками социально-ориентированной кредитной политики во взаимоотношениях с населением, он требует также модернизации форм и методов кредитования, совершенствования процентной политики и условий предоставления и погашения кредитов, использования опыта зарубежных стран с рыночной экономикой.

Глава 2. Комплексный подход в процессе управления рисками банка при кредитовании населения.

3.2.1. Кредитные риски и проблема управления портфелем потребительских ссуд.

Зарубежный опыт.

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.

Анализ факторов, в наибольшей степени влияющих на рост потерь банков по ссудам, позволил западным банкирам сделать следующие выводы. По данным Всемирного банка (схема 10), внутренние для банка факторы являются причиной 67% потерь банков по ссудам, а на долю внешних факторов приходится, соответственно, 33% потерь.

Схема 10.

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%		

Причем недаром на первом месте в списке основных внешних причин потерь банков по ссудам стоит банкротство компаний. Индивидуальный заемщик банка в полной мере испытывает на себе влияние этого фактора. Поэтому, анализируя кредитоспособность заемщика (в т.ч. физического лица) банкир обязательно должен выяснить финансовое состояние компании, в которой он работает. Основными причинами банкротства последних являются: недостатки в

управлении, отсутствие эффективных систем управленческой информации, неспособность реагировать на изменения условий рынков и конкуренцию, концентрация на нереалистичных проектах с учетом размера предприятия, преувеличение собственных возможностей, т.е. слишком быстрое расширение при отсутствии адекватных ресурсов, нехватка акционерного капитала и высокая доля заемных средств.

К "сигналам дальнего оповещения", свидетельствующих о неблагополучии ссудозаемщика, 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. Для банка, выдавшего ссуду индивидуальному заемщику, *предупредительными сигналами неблагополучия служат также*: 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. Кроме того, банки ни в коем случае не должны более одного раза предоставлять ссуду под один и тот же объект, особенно если при этом в обосновании кредита фигурируют те же самые источники погашения ссуды; следует тщательно отслеживать целевое назначение ссуд. Не следует игнорировать и чисто субъективные наблюдения за поведением ссудозаемщика: очень о многом свидетельствует изменение привычек, невыполнение личных обещаний. Если информацию скрывают или предоставляют с нарушением сроков, то это серьезный повод пересмотреть кредитную политику банка в отношении данного ссудозаемщика.

К числу "золотых правил" кредитной политики банка на стадии предоставления ссуды можно отнести недопустимость *спешки со стороны*

ссудозаемщика, а также инициативы и самостоятельности работников банка, состоящих на должности ниже начальника департамента (управления). Банк, как известно, организация консервативная и таким он должен быть, не допуская "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%.

Наиболее часто встречающиеся недостатки в банковской деятельности, свидетельствующие о серьезных проблемах в отношении управления кредитным риском следующие:

- отсутствие документа, излагающего кредитную политику банка;
- отсутствие ограничений концентрации рисков в кредитном портфеле;
- излишняя централизация или децентрализация кредитного руководства;
- плохой анализ кредитуемой сделки;
- поверхностный финансовый анализ заемщиков;
- завышенная стоимость залога;
- недостаточно частые контакты с клиентом;
- отсутствие контроля за использованием ссуд;
- плохой контроль за документальным оформлением ссуд;
- неполная кредитная документация;
- неумение эффективно контролировать и аудировать кредитный процесс.

Система управления кредитным риском включает:

- а) определение метода оценки кредитного риска;***
- б) анализ сложившейся структуры кредитного портфеля банка, исходя из принятых банком методов его оценки;***
- в) использование различных методов регулирования (страхования) кредитного риска.***

Центральное место в управлении кредитным риском принадлежит определению методов оценки кредитного риска по каждой отдельной ссуде/заемщику и на уровне банка (кредитного портфеля) в целом.

Под оценкой кредитного риска заемщика обычно понимают изучение и оценку качественных и количественных показателей экономического положения заемщика. Работа по оценке кредитного риска в банке проводится в три этапа. На первом этапе производится оценка качественных показателей деятельности заемщика, на втором -

оценка количественных показателей и на заключительном, третьем этапе - получение сводной оценки-прогноза и формирование окончательного аналитического вывода.

Оценка кредитоспособности клиента осуществляется на основе анализа, который направлен на выявление объективных результатов и тенденций в его финансовом состоянии.

Основными источниками информации для оценки кредитного риска заемщика являются: финансовая отчетность, сведения предоставленные заемщиком, опыт работы с данным клиентом других лиц, схема кредитуемой сделки с технико-экономическим обоснованием получения ссуды, данные инспекции на месте.

Качественный анализ реализуется также поэтапно: а) изучение репутации заемщика; б) определение цели кредита; в) определение источников погашения основного долга и причитающихся процентов; г) оценка рисков заемщика, принимаемых банком косвенно на себя.

Репутация заемщика изучается весьма тщательно, при этом очень важным является изучение кредитной истории клиента, то есть прошлого опыта работы с ссудной задолженностью клиента. Внимательно изучаются и сведения, характеризующие деловые и личностные качества индивидуального заемщика. Устанавливаются также факты или отсутствие фактов неплатежей по ссудам, протеста надлежащим образом оформленных векселей и так далее.

Определение кредитоспособности заемщика является неотъемлемой частью работы банка по определению возможности выдачи ссуды. *Под анализом кредитоспособности заемщика понимается оценка банком заемщика с точки зрения возможности и целесообразности предоставления ему ссуд, определения вероятности их своевременного возврата в соответствии с кредитным договором.* С этой целью используют:

- финансовые коэффициенты,
- анализ денежного потока,
- оценку делового риска.

В США для оценки кредитоспособности потенциального заемщика и, следовательно, минимизации кредитного риска используют подход, получивший название **5 "С"**, в основе которого лежат следующие **критерии оценки риска:**

- | | |
|--|--|
| * Репутация клиента | - Customer character |
| * Платежеспособность | - Capacity to pay |
| * Капитал | - Capital |
| * Обеспечение ссуды | - Collateral |
| * Экономическая конъюнктура и ее перспективы | - Current business conditions and goodwill |

В Великобритании также распространена практика анализа кредитоспособности заемщика, известная под названием **"Parts"**:

- | | |
|---|-------------|
| * Назначение, цель кредита | - Purpose |
| * Размер ссуды | - Amount |
| * Погашение задолженности (основного долга и процентов) | - Repayment |
| * Срок | - Term |
| * Обеспечение ссуды | - Security |

Существуют и иные подходы анализа кредитоспособности клиентов.

В основе анализа кредитоспособности клиента лежит сбор необходимой информации наиболее полно характеризующей клиента. В США и других западных странах существуют специальные юридические нормы и правила, регулирующие порядок сбора и объем информации, используемой банками для анализа кредитоспособности клиента. В них указывается, что кредит должен предоставляться любому заемщику, который удовлетворяет установленным критериям относительно кредитного риска. Для обеспечения подобного подхода Конгресс США утвердил закон "О равных кредитных возможностях" (ECOA - Equal Credit Opportunities Act), в соответствии с которым кредиторы не имеют права осуществлять дискриминацию потенциальных заемщиков: по расовому признаку, религиозному признаку, в зависимости от пола, семейного положения, возраста или национальности. Другой юридический акт - Положение "В", принятое ФРС США, - определяет основные критерии, которые должны соблюдаться при составлении банками анкет (заявлений на выдачу кредита) и определении кредитоспособности клиента. В частности, в Положении "В" предусматривается каким образом информация о клиентах может использоваться банком в балльных системах оценки кредитоспособности; определяется круг информации, которая не может запрашиваться банком и использоваться против клиента. Положение обеспечивает условия для лучшей оценки кредитоспособности клиента.

(Например, заемщик обязан включать в анкету информацию о муже (жене) при обращении в банк за ссудой независимо от наличия солидарной ответственности по долгам). Кредиторы же обязаны уведомлять заемщиков о возможности предоставления им ссуды в течение 30 дней с момента получения заявления на выдачу ссуды.

Интересно, что например, в Великобритании в 1993г. разразился скандал в Британском Парламенте, когда лейбористы подняли вопрос о том, что один из крупнейших клиринговых банков страны - National Westminster Bank - в течение многих лет собирал политическое досье на своих клиентов. В досье помимо общей информации, используемой для анализа кредитоспособности клиентов, включалась информация, характеризующая политические пристрастия клиентов. Лейбористы выступили в Парламенте о необходимости изменения, а именно ужесточения банковского регулирования в этой части - запретив банкам сбор и использование информации политического характера о клиентах.

В США закон ограничивает возможности банков по сбору информации, касающейся семейного положения заемщика, уплаты алиментов, общественных взносов, планов женщин относительно беременности и родов, наличия телефона или его отсутствию и др.

В зарубежной экономической литературе широко используется метод анализа "SWOT" (S - strong, W - weak, O - opportunities, T - threat), который позволяет выявить сильные и слабые стороны заемщика, его потенциальные возможности и риски. Таким образом основными целями анализа информации, характеризующей уровень кредитоспособности индивидуального заемщика, являются:

- определение сильных сторон ситуации заявителя;
- выявление слабых сторон потенциального заемщика;
- определение, какие специфические факторы являются наиболее важными для продолжения успеха заемщика;
- возможные риски при кредитовании.

Анализ банкирами финансовых отчетов клиентов имеет две формы: внутренний и внешний. Внешний анализ состоит из сравнения данного заемщика с другими. Внутренний анализ предполагает сравнение различных частей финансовой отчетности друг с другом в течение определенного периода времени в динамике. Внутренний анализ называют анализом коэффициентов. Несмотря на важность для аналитического процесса, финансовые коэффициенты имеют два важных недостатка: 1) они не дают информации о том, как протекают операции клиента; 2) они представляют прошлую информацию, но кредиты будут предоставляться в будущем. Поэтому аналитику банка приходится работать не только с фактическими данными, но и с оценкой "сложной" информации (взглядов, оценок, прогнозов и т.д.). Кредитная заявка клиента может быть отвергнута, если, скажем, предоставление ссуды будет являться нарушением кредитной политики банка.

В большинстве западных стран *анализ кредитоспособности индивидуального клиента* проводится по следующим направлениям:

1. **Personal capacity** - личные качества потенциального заемщика (честность, серьезность намерений, характеристика как хорошего работника и т.д.).
2. **Revenues** - доходы клиента, анализ совокупного дохода семьи. При этом считается, что расходы клиента на погашение ссуды не должны превышать третьей части месячных доходов клиента.
3. **Material capacity** - обеспечение ссуды, включая анализ движимого и недвижимого имущества клиента.

Однако нередко требуется более полный анализ, например, на основе оценки движения денежных средств заемщика, который может иметь следующий вид.

Таблица 31.

Отчет о движении денежных средств заемщика

Показатели	Всего	Текущие	Свыше 30 дней	Свыше 60 дней	Свыше 90 дней	Свыше 1 года
I. Доходы						
- зарплата						
- премии						
- гонорар						
- пособия						
- компенсации						
- прочие						

II. Расходы - налоги - квартплата - коммунальные платежи - платежи за детские учреждения - проценты за кредит - прочие						
III. Итого на погашение ссуды / кредитной линии (I - II) Излишек "+" ; недостаток " - "						

Денежный поток - это измеритель способности заемщика покрывать свои расходы и погашать задолженность собственными ресурсами. Составление отчета о движении денежных средств позволяет ответить на следующие вопросы:

- обеспечивает ли заемщик себя денежными средствами для дальнейшего роста финансовых активов;
- является ли рост заемщика столь стремительным, что ему требуется финансирование из внешних источников;
- располагает ли заемщик избыточными средствами для использования их на погашение долга или последующего инвестирования.

Данную форму отчета о движении денежных средств заемщика целесообразно использовать для анализа перспектив погашения ссуды.

Важной особенностью кредитования клиентов в индустриально развитых странах Запада является тот факт, что в центре любого процесса предоставления кредита заемщику (физическому или юридическому лицу) стоит человек. Например, в Германии независимо от вида предоставляемого кредита, т.е. от выдачи потребительского или, скажем, инвестиционного фирменного кредита, заемщик должен представить ряд документов, свидетельствующих о его личных качествах и личной кредитоспособности. Информация, интересующая немецкий банк при решении вопроса о предоставлении кредита, включает:

1. Вопросы, характеризующие личные свойства предпринимателя: характер, манеры, поведение, внешность, выразительность речи, степень откровенности (открытие данных экономического и финансового положения), возраст, семейное положение, семейные обстоятельства, социальная роль вне предпринимательства, почетные должности, хобби.

2. Общее образование: копия свидетельства об образовании из учебного заведения, квалификация, предпринимательский склад ума, отношение к риску (азартность). интерес к экономике и организации производства, способности к планированию.

3. Техническая квалификация: специальное образование, ход профессионального развития, опыт, специализация в работе.

4. Физическое состояние: состояние здоровья (с учетом прошлых и хронических заболеваний), пределы нагрузки, занятия спортом.

5. Имущество: степень участия в делах предприятия, личное имущество, владение недвижимостью, другие источники дохода, личные доходы из прибыли предприятия, личные долги, налоговые долги, имущественное положение членов семьи, интенсивность отношений с кредитными учреждениями, участие в конкурсах.

Внимание, которое уделяет банк анализу свойств предпринимателя, имеет особое значение, если он является собственником предприятия, несущим полную ответственность и предпринимательский риск. При определении кредитоспособности индивидуального заемщика важны 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). Заявление клиента представляет собой стандартную, специально разработанную анкету, особенности содержания и степень детализации которой отвечают требованиям банка к информации, касающейся кредитоспособности заемщика. Обычно все заявления состоят из нескольких общих смысловых частей, очередность и содержание которых могут отличаться. Эта информация включает: формальные сведения о клиенте (фамилия, имя, отчество, адрес и т.д.); характеристики испрашиваемой ссуды (размер, срок, цель предоставления); данные о финансовом состоянии клиента и специальную графу, заполняемую банком при принятии решения о выдаче ссуды.

В немецком банке исходной информацией для оценки кредитоспособности клиента является специальный раздел заявления на выдачу ссуды - "Расчет

месячного дохода".⁸ Подобные расчеты осуществляются работниками банка следующим образом.

<u>А. Месячный доход</u>	<u>В. Месячный расход</u>
Зарплата за вычетом налога	Текущие расходы
Пособие на детей	Взносы по страхованию
Пенсия	Обслуживание предыдущих кредитов
Проценты по вкладам и ценным бумагам	Квартплата
Прочие доходы	Прочие расходы
Итого:	Итого:

С. Располагаемый доход (А - В)

Проверив таким образом располагаемый доход клиента и сравнив его с месячной суммой по обслуживанию долга (основной суммы и процентов), банк легко определит платежеспособность клиента. Если сумма по обслуживанию долга превышает размер располагаемого дохода, то заявление клиента отклоняется. Платежеспособность потенциального заемщика оценивается банком как хорошая, если сумма по обслуживанию долга составляет менее 60% его текущих доходов.

В центре внимания банкира при анализе кредитоспособности клиента стоит вопрос определения "риска предоставления кредита". Все перечисленные факторы имеют различное влияние и значение для каждого конкретного заемщика. Например, при долговременных отношениях клиента и банка, когда последнему известны регулярные доходы и расходы клиента, предоставление кредита осуществляется по сути дела автоматически.

Наряду с использованием анкет клиентов для анализа их кредитоспособности банки могут получить информацию из местных кредитных бюро. Эту информацию также используют для анализа кредитоспособности клиента. В западных странах закон предусматривает возможность для клиента проверять информацию, которая касается его финансового положения и находится в кредитном бюро. При выявлении ошибки, клиент заявляет о ней в бюро для ее исправления. А бюро, в свою очередь, сообщает всем кредиторам, получившим ошибочную информацию о клиенте. Если точность информации

⁸ Деньги и кредит, 1991, № 10, с. 54.

вызывает сомнения и споры, то клиент может постоянно вносить в файлы свою интерпретацию ошибки.

В настоящее время в Германии *все коммерческие банки обязаны предоставлять информацию о всех ссудах индивидуальных заемщиков в специальный департамент Бундесбанка*, что позволяет систематически анализировать, контролировать данную сферу деятельности банков и вносить определенные коррективы по мере необходимости. Во Франции и Бельгии коммерческие банки *имеют право получить информацию о неплательщиках по индивидуальным ссудам из центрального банка*. В Люксембурге это право отсутствует по причинам необходимости сохранения банковской тайны. Но существует возможность перевести, например, сберегательный вклад клиента в банк, предоставивший ссуду. Кроме того, по условиям кредитного договора клиент предоставляет право банку при невозможности погашения ссуды самостоятельно, списывать средства из заработной платы заемщика (в порядке безакцептного списания) на погашение ссуды.

Также необходимо оценить репутацию заемщика. Один из возможных методов ее оценки - метод кредитного скоринга. Модель проведения скоринга обычно разрабатывается каждым банком самостоятельно, исходя из особенностей, присущих банку и его клиентуре, а также учитывая характер банковского законодательства и традиции страны. Техника кредитного скоринга была впервые предложена американским экономистом Д.Дюраном в начале 1940-х гг. для отбора заемщиков по потребительскому кредиту.⁹ Д.Дюран выделил группу факторов, позволяющих, по его мнению, с достаточной достоверностью определить степень кредитного риска при предоставлении потребительской ссуды тому или иному заемщику. Он использовал следующие коэффициенты при начислении баллов:

1. Возраст: 0,1 балл за каждый год свыше 20 лет (максимум - 0,30).
2. Пол: женщина - 0,40, мужчина - 0.
3. Срок проживания: 0,042 за каждый год проживания в данной местности (максимум - 0,42).

⁹ Усоскин В.М. "Современный коммерческий банк: управление и операции". - М.: "Все для вас", 1993, с. 236

4. Профессия: 0,55 - за профессию с низким риском, 0 - за профессию с высоким риском и 0,16 - для других профессий.

5. Работа в отрасли: 0,21 - предприятия общественного пользования, государственные учреждения, банки и брокерские фирмы.

6. Занятость: 0,059 - за каждый год работы на данном предприятии (максимум - 0,59 баллов).

7 - 9. Финансовые показатели: 0,45 - за наличие банковского счета, 0,35 - за владение недвижимостью, 0,19 - при наличии полиса по страхованию жизни.

Применяя эти коэффициенты, Д.Дюран определил границу, разделяющую "хороших" и "плохих" клиентов - 1,25 балла. Клиент, набравший более 1,25 балла, считался кредитоспособным, а набравший менее 1,25 - нежелательным для банка.

Метод скоринга позволяет провести экспресс-анализ заявки на кредит в присутствии клиента. Например, во французских банках клиент, обратившийся с просьбой предоставить ему персональную ссуду и заполнивший анкету, может получить ответ банкира о возможности предоставления ссуды в течение нескольких минут.

Американские банки сегодня разрабатывают различные подходы для анализа кредитоспособности индивидуальных клиентов. Причем каждый конкретный банк разрабатывает собственную систему оценки кредитоспособности потенциального заемщика исходя из конкретных условий сделки, приоритетов в работе банка, его специализации, места на рынке, конкурентоспособности, состояния взаимоотношений с клиентурой, уровня экономической и политической стабильности в стране и т.д. **Большинство американских банков используют в своей практике: 1) системы оценки кредитоспособности клиентов, основанные на экспертных оценках анализа экономической целесообразности предоставления ссуды и 2) балльные системы оценки кредитоспособности клиентов.**

Используя системы оценки кредитоспособности клиентов, основанные на экспертных оценках, банки полагаются на общеэкономический подход при анализе кредитоспособности клиента. Банки анализируют информацию в свете основных банковских требования и затем решают вопрос о возможности

предоставления кредита или отказа в его выдаче. Такой подход при анализе кредитоспособности клиента представляет собой взвешенную оценку личных качеств и финансового состояния заемщика. В качестве примера подобного анализа кредитоспособности клиента можно привести данные из опыта Германии, изложенного выше, отчасти такой подход проповедуют российские коммерческие банки при решении вопроса о возможности кредитования заемщика.

Применение количественной оценки кредитоспособности клиента предполагает присвоение определенной группы тому или иному виду кредита, тому или иному типу заемщика и определяет в баллах значение различных характеристик потенциального заемщика. Затем банкир просто подсчитывает общее количество баллов и сравнивает с моделью предоставления ссуды или отказа в ее выдаче. Балльные системы оценки создаются банками на основе эмпирического подхода с использованием регрессионного математического анализа или факторного анализа. Эти системы используют исторические данные о банковских "хороших", "надежных" и "неблагополучных" ссудах и позволяют определить критериальный уровень оценки заемщиков.

В банковской практике различают прямые и косвенные методики анализа кредитоспособности клиентов. Прямые методики используются достаточно редко. Они предполагают, что сумма набранных клиентом баллов фактически приравнивается к той сумме ссуды, на которую он имеет право. Косвенные методики широко распространены. Их суть заключается в придании определенных весов (баллов) различным оценочным показателям, а результатом оценки служит выведение класса кредитоспособности клиента.

Таблица 32.

**Пример оценки кредитоспособности индивидуального заемщика
в Банке Насьональ де Пари (Франция)**

Показатели	Фактические данные	Среднестатистические данные	Средняя по профессии
Возраст	50 лет	25%	0%
Срок работы на одном предприятии (одном рабочем месте)	30 лет	15%	2%
Место работы	Банк		
Годовой доход	200 тыс. франков	3%	нет данных
Семейное положение	женат, имеет 2 детей	3%	"-"

Исходя из полученных данных, определяют уровень кредитоспособности клиента. В BNP различают 5 групп кредитоспособности потенциальных клиентов: отличный заемщик; хороший; средний; плохой; некредитоспособный. Фактически уровень кредитоспособности конкретного заемщика равен, например, 1,66%,- это средний уровень кредитоспособности. Однако мало выяснить класс кредитоспособности заемщика. Важно также определить размер и срок ссуды, на которую он имеет право. Для этого в BNP применяют таблицу допустимых сумм выдачи потребительских ссуд в процентах от годового дохода клиента.

Таблица 33.

Класс кредитоспособности	Срок ссуды				
	До 1 года	2 года	3 года	4 года	5 лет ...
5 (отличная кредитоспособность)	40%	60%	80%	100%	120%
4 (хорошая)	20%	30%	-	-	-
3 (средняя)	10%	15%	-	-	-
2 (неудовлетворительная)	-	-	-	-	-

В процессе анализа индивидуальной кредитоспособности частных лиц 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.

В мировой практике начиная с 1975г. произошел резкий рост непогашения ссуд. Исходя из общепринятого подхода никто из индивидуальных клиентов не удовлетворял жестким требованиям относительно уровня кредитоспособности, однако банки предпочитали нести риски, но не потерять своих клиентов.

Итак, если общая сумма баллов превышает сумму, указанную в модели, то банк предоставляет заемщику кредит, если же она ниже названной суммы, то в кредите отказывают. Обычно существует определенный разрыв между минимальной и максимальной величиной баллов и когда фактическое число баллов попадает в этот промежуток, то банк принимает решение о кредитовании исходя из общеэкономических и юридических факторов.

Очевидно, что использование балльных систем оценки кредитоспособности клиентов - это наиболее объективный и экономически обоснованный процесс принятия решений, нежели использование экспертных оценок. Единственная сложность заключается в том, что балльные системы оценки кредитоспособности клиента

должны быть статистически тщательно выверены и они требуют постоянного обновления информации, что может быть дорого для банка. Поэтому небольшие банки, как правило, не разрабатывают собственных моделей анализа кредитоспособности клиентов из-за высокой стоимости их подготовки и ограниченной информационной базы.

Проводя анализ эффективности кредитования, американские банкиры считают особенно важным, но в то же время и сложным определить **характер ссуды**. Экономист банка должен четко определить желание и возможности клиента по погашению ссуды. А единственная количественная информация, которой располагает банк,- это заявление заемщика на выдачу ссуды и кредитное досье. Если заемщик является клиентом данного банка, то можно оценить также историю кредитных отношений банка с заемщиком. Если же заемщик не является клиентом банка, то за рубежом есть возможность обратиться в местное кредитное бюро за информацией, характеризующей клиента, либо в другие организации, включая банки.

Проводя анализ кредитоспособности банки особое внимание уделяют оценке личных качеств заемщика. Они обычно могут запросить необходимые справки, в том числе с места работы заемщика и проверить точность сведений, представленных в анкете клиента. Если банкир выявил неточности в ответах клиента и пришел к выводу, что потенциальный заемщик умышленно ввел в заблуждение банк, то клиент получает отказ в предоставлении ему кредита автоматически.

Оценка капитала относится к определению благосостояния клиента. Она тесно связана с оценкой финансовых возможностей клиента с точки зрения способности клиента погашать ссуду наряду с обычными повседневными расходами и другими долговыми обязательствами. Практически для всех потребительских ссуд доход клиента является основным источником их погашения. Поэтому банк оценивает достаточность собственных средств клиента для своевременного возмещения ссуды после удовлетворения других претензий и

затем сравнивает эту сумму с размером периодических платежей в погашение ссуды и процентов по ней.

Более детальным представляется анализ экономического состояния заемщика *методом коэффициентов*. Поэтому особое внимание банкиры во всем мире придают сегодня *анализу финансовых коэффициентов*, например, показателей ликвидности, оборачиваемости средств, обеспеченности собственными средствами, прибыльности или на основе денежного потока, в результате чего определяется класс кредитоспособности заемщика и его рейтинг.

Для установления размера адекватного покрытия кредитного риска по потребительским ссудам, западные банки нередко рассчитывают специальные показатели, коэффициенты, характеризующие минимальный размер платежей в погашение ссуды и максимально допустимый размер задолженности по отношению к доходам клиента.

$$K^* = \frac{\text{Минимальный размер платежей в погашение ссуды}}{\text{Доходы клиента}}$$

$$K^{**} = \frac{\text{Максимально допустимый размер задолженности}}{\text{Доходы клиента}}$$

Используя подобные коэффициенты, банкир оценивает: соответствие размера дохода, указанного в анкете, размеру фактического дохода клиента; стабильность источников доходов; и определяет условия погашения ссуды в том случае, если заемщик теряет часть дохода из-за снижения общей деловой активности или снижения конкурентоспособности данного вида бизнеса и т.д.

Значение же обеспечения (в том числе залога) состоит в предоставлении вторичного источника погашения ссуды. Обеспечение по ссуде может принимать форму залога в виде материальных ценностей, кредитуемых по ссуде, других активов, принадлежащих клиенту, или гарантий по ссуде, поручительств и страхования.

Основная задача банка заключается в том, чтобы погасить ссуду в срок за счет доходов клиента, а не путем реализации залога (или иной формы обеспечения ссуды), т.к. погашение основной суммы долга с процентами за счет

залога, например, является сомнительным, поскольку требует дополнительных расходов на оценку (переоценку) залога, юристов, судебное разбирательство и проч. Поэтому анализ кредитоспособности клиента проводится обычно с целью определения перспектив погашения суммы задолженности клиентом в срок и без дополнительных расходов со стороны банка. На практике используются, как правило, четыре основных источника погашения ссуд: дополнительный капитал, рефинансирование долга другим кредитором, конверсия активов и доходы. Первые два источника обычно не рассматриваются, так как возможности погашения ссуды зависят от третьих лиц. Наиболее распространенным источником погашения потребительских ссуд является доход.

Итак, основными факторами рейтинга качества кредита считают: а) цель кредита; б) размер ссуды; в) отрасль или сфера, в которой работает заемщик; г) финансовое положение заемщика в прошлые периоды.

Кредитные риски и методы управления кредитным портфелем банка по потребительским ссудам обладают определенной спецификой, однако *оценка кредитного риска кредитного портфеля банка в целом* осуществляется по схеме, аналогичной вышеизложенной:

- путем определения метода оценки совокупного кредитного риска банка,

- анализа структуры кредитного портфеля.

Оценка кредитного риска банка предполагает, с одной стороны, анализ динамики роста кредитных вложений коммерческого банка, а с другой, - их качественный анализ, который основан на детальном рассмотрении каждого кредитного договора, объекта кредитования, сроков, сумм, возможных рисков по отдельным ссудам, обеспечения кредита и т.д. В зарубежной и российской банковской практике для этих целей широко используют анализ структуры активов (кредитных вложений), а также расчет и анализ финансовых коэффициентов.

В мировой банковской практике основными экономическими показателями - измерителями кредитного риска являются следующие.

1. Коэффициенты качества активов:

а) К 1 = Убытки по ссудам / Средний размер задолженности по ссудам

б) К 2 = Убытки по ссудам / Общая сумма ссуд

Оба коэффициента (К1 и К2) используются в банках для оценки качества активов. Критериальный уровень К1 для банков Северной Америки составляет 0,5-1,0 %, а К2 соответственно 0,7-1,5%. В банках Южной Америки (при наличии безнадежных долгов) уровень коэффициента К1 составляет примерно 1,5-2,0%. В Северной Америке в начале - середине 1980-х гг., когда наблюдались большие потери по ипотечным кредитам в связи с кризисом в сфере кредитования недвижимости К1 составлял около 1%. А в настоящее время у американских банков К1 составляет примерно 0,45-0,6%.

2. Чистый процентный доход - Потери по ссудам

$$\text{Маржа, скорректированная на риск (RAM)} = \frac{\text{Чистый процентный доход - Потери по ссудам}}{\text{Активы}}$$

Маржа, скорректированная на риск (RAM - risk adjusted margin), - это общая (валовая) процентная маржа (GIM - gross interest margin), скорректированная на риск кредитных потерь. Международно признанной нормы показателя RAM не существует, тем не менее этот показатель широко используется зарубежными банками для оценки уровня кредитного риска. При этом статистические данные свидетельствуют о том, что его оптимальные значения находятся в пределах 3 - 3,5%. (См. стат. данные, приведенные в таблице 33).

Чистая процентная маржа (NIM) = Чистый процентный доход (НИ) : Активы

NIM (net interest margin) - чистая процентная маржа

НИ (net interest income) - чистый процентный доход

GIM (gross interest margin) - общая (валовая) процентная маржа

$$\text{Валовая процентная маржа (GIM)} = \frac{\text{Чистый процентный доход (НИ) + Прочие доходы}}{\text{Активы}}$$

3. Проблемные кредиты / Общая сумма кредитов

4. Ссуды одному заемщику / Собственный капитал банка

Международная банковская практика свидетельствует о том, что банки не должны предоставлять кредиты одному заемщику в сумме превышающей 25% собственного капитала банка. Это достаточно большой размер кредита.

5. Ссуды связанным заемщикам / Собственный капитал банка

К числу связанных заемщиков относят учредителей банка, членов Совета директоров, акционеров и других заемщиков, имеющих прямые связи с банком и пользующихся, как правило, льготами при получении кредитов. Статистика предоставления и использования таких ссуд отсутствует. Критериальный уровень данного показателя официально не определен, однако банки широко применяют его анализируя тенденции предоставления ссуд связанным заемщикам за определенный период.

Таблица 33.

Маржа, скорректированная на риск (RAM)¹⁰

Страна	1987	1989	1991	1992
Австралия	4.73 - 0.35 = 4.38	4.61 - 0.51 = 4.10	4.96 - 1.20 = 3.76	3.06
Австрия	2.19 - ? = ?	2.40 - 0.39 = 2.01	2.66 - 0.52 = 2.14	2.12
Бельгия	2.04 - 0.28 = 1.76	1.81 - 0.43 = 1.38	1.79 - 0.31 = 1.48	1.51
Канада	3.89 - 0.68 = 3.21	4.54 - 1.16 = 3.38	4.51 - 0.54 = 3.97	3.33
Дания	3.38 - 0.70 = 2.68	3.26 - 0.87 = 2.39	2.99 - 1.21 = 1.78	1.36
Финляндия	3.51 - 0.48 = 3.03	3.22 - 0.24 = 2.98	2.49 + 0.01 = 2.50	2.50
Франция	2.76 - 0.59 = 2.17	2.50 - 0.61 = 1.89	2.32 - 0.52 = 1.80	1.84
Германия	3.58 - 0.36 = 3.22	3.47 - 0.21 = 3.26	3.43 - 0.37 = 3.06	3.01
Греция	2.84 - 0.25 = 2.59	3.12 - 0.36 = 2.76	4.93 - 0.82 = 4.11	3.45
Италия	3.96 - 0.41 = 3.55	3.96 - 0.51 = 3.45	4.36 - 0.42 = 3.94	3.87
Япония	1.44 - 0.03 = 1.41	1.10 - 0.05 = 1.05	1.03 - 0.09 = 0.94	0.91
Люксембург	1.29 - 0.51 = 0.78	1.15 - 0.37 = 0.78	1.13 - 0.09 = 0.71	0.79
Нидерланды	3.12 - 0.19 = 2.93	2.95 - 0.36 = 2.59	2.51 - 0.29 = 2.22	2.27
Норвегия	3.54 - 0.85 = 2.69	4.38 - 1.58 = 2.80	3.08 - 4.50 = -1.42	1.22
Португалия	4.17 - 1.35 = 2.82	4.92 - 1.59 = 3.33	6.10 - 1.79 = 4.31	3.87
Испания	4.95 - 0.91 = 4.04	5.16 - 0.61 = 4.55	5.24 - 0.72 = 4.52	3.85
Швеция	3.47 - 0.81 = 2.66	3.01 - 0.86 = 2.15	2.80 + 3.42 = 6.22	5.60
Швейцария	2.59 - 0.47 = 2.12	2.75 - 0.49 = 2.26	3.13 - 0.83 = 2.30	2.35
Турция	7.32 - 1.62 = 5.70	7.38 - 1.20 = 6.18	9.16 - 1.15 = 8.01	8.93
Великобритания	5.09 - 1.53 = 3.56	5.09 - 1.60 = 3.49	5.00 - 1.32 = 3.68	3.48
США	4.86 - 1.57 = 3.29	5.17 - 1.16 = 4.01	5.58 - 1.19 = 4.39	5.20
Средняя	3.37	3.43	3.50	2.78

Анализ и группировка кредитов по качеству имеет важное значение. *Под качеством кредита понимается степень кредитного риска, присущая данной ссуде.* Уровень показателя качества кредита обратно пропорционален уровню кредитного риска (чем выше качество ссуды, тем меньше вероятность ее невозврата или задержки погашения, и наоборот). При этом в отличие от показателей кредитного риска качество кредита или кредитного портфеля банка -

¹⁰ Маржа, скорректированная на риск, определяется по формуле:

(Процентные доходы - Процентные расходы + Прочие доходы - Резервы) : Средняя сумма активов

Источник: ОЭСР, Доходность банков, 1994.

это реальная величина, определяемая по уже предоставленным банком ссудам. Зная структуру кредитного портфеля по категориям качества кредита, и определив статистическим путем средний процент проблемных, просроченных, безнадежных ссуд по каждой категории (в т.ч. потребительских, ипотечных и др.), банк получает возможность осуществлять ряд мероприятий, направленных на снижение потерь по кредитным операциям.

Основные методы регулирования, управления кредитным риском следующие: диверсификация портфеля активов; предварительный анализ платежеспособности заемщика или эмитента; создание резервов для покрытия кредитного риска; анализ и поддержание оптимальной (для банка) структуры кредитного портфеля; требование обеспеченности ссуд и их целевого использования.

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) **рационарирование 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;

Таблица 36.

Диверсификация ссудного портфеля коммерческого банка "А" по отраслевой принадлежности заемщиков (млн.руб.)

	Лимит			Фактически		
	Краткосрочные	Долгосрочные	Всего	Краткосрочные	Долгосрочные	Всего
	1	2	3	4	5	6
Промышленность, всего	900.000	0	900.000	620.000	0	620.000
Топливо-энергетический комплекс	500.000	0	0	0	0	0
Сельское хозяйство	0	0	0	0	0	0
Строительство	300.000	0	0	0	0	0
Торговля	1.074.234	0	1.074.234	888.743	0	888.743
Прочие отрасли	1.007.835	0	1.007.835		0	0
Итого	2.982.069	0	2.982.069	1.508.743	0	1.508.743

Население	655.000	0	655.000	0	0	0
Всего	3.637.069	0	3.637.069	1.508.743	0	1.508.743

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;

3) **диверсификация принимаемого обеспечения по ссудам;**

4) **применение различных видов процентных ставок и способов начисления и уплаты процентов по ссуде;**

5) **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 зарубежной банковской практике отмечается, что банкиры несут ответственность в отношении кредитных рисков лишь в двух основных областях - это *умение* преодолевать риск (знания) и *способность* принимать правильные управленческие решения (менеджмент).

Эти и иные факторы постоянно находятся в поле зрения банкира в процессе реализации кредитной политики коммерческого банка во взаимоотношениях с населением, анализа кредитных рисков и управления качеством кредитного портфеля. Но управление предполагает не только мониторинг, отслеживание происходящих событий, но и принятие необходимых мер по преодолению негативных последствий.

Корректирующие действия банка 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;
- рекомендации по смене банка; поддержке со стороны государства; получению дополнительного обеспечения;
- компромисс;
- предоставление отсрочки с условием тщательного контроля за деятельностью заемщика (проведение регулярных встреч и получение точной финансовой информации).

Подобного рода анализ позволяет банкам более обоснованно подходить к определению оптимального резерва на покрытие безнадежных долгов и, соответственно, разрабатывать экономически обоснованную кредитную политику.

Управление кредитным риском в формализованном виде находит свое отражение в руководстве по кредитной политике, где выделяются стратегические направления и тактика банка в части:

- а) анализа кредитоспособности клиентов банка;*
- б) предпочтения минимального уровня риска (банк должен предоставлять лишь те ссуды, по которым у него нет сомнений в их погашении по номинальной стоимости);*
- в) определения платы за риск (классификация ссуд в зависимости от уровня риска; определение цены кредита в соответствии с необходимостью покрыть риск);*

г) *использования различных приемов и методов страхования кредитных рисков*, включая хеджирование на срочном рынке с использованием кредитных форвардных, фьючерсных контрактов, опционов и свопов.

Важно отметить, что классификация ссуд по группам риска - это практика новая не только для российских банков. Достаточно сказать, что например, в Северной Америке банкиры стали классифицировать ссуды кредитного портфеля в зависимости от степени риска только начиная с 1992г. А до этого времени они создавали резервы на покрытие кредитных рисков в соответствии со средним уровнем риска по кредитному портфелю, что никак не соответствовало рациональному размещению средств. Например, в кредитном портфеле банка было 12% ссуд с низким уровнем риска, 13,5% ссуд со средним риском непогашения и 16% ссуд с высоким риском. Средний уровень риска по кредитному портфелю в целом составлял 14% и в этой пропорции банк создавал резерв на его покрытие. Однако, в этом случае банк явно не покрывал полностью кредитные риски по ссудам с высоким уровнем риска. А если таких ссуд в его кредитном портфеле было достаточно много, то банк таким образом создавал резервы неадекватные риску и мог понести серьезные потери.

В качестве примера расчета резерва на покрытие кредитного риска приведем реальные данные по Банку Монреаль (Канада). (Табл. 37).

В последние годы при разработке кредитной политики коммерческие банки анализируют совокупный риск с точки зрения так называемого портфельного подхода. Ссуды банка могут рассматриваться как портфель рискованных активов, доходы по которым будут различаться в зависимости от степени присущего им риска. Совокупный риск по портфелю уменьшается, если банк может диверсифицировать свои активы или провести иные мероприятия по минимизации риска.

Таблица 37.

Резервы на покрытие кредитных потерь Банка Монреаль за 1994г.

(в млн.канадских долларов)

Показатели	Сумма
Специальные резервы (для покрытия убытков по ссудам, предоставленным юридическим и физическим лицам, развивающимся странам)	460
- резервы прошлых лет	(100)
- излишний резерв по страновому риску	0
+ сумма резерва за год	150
= Итого общая сумма резерва кредитного риска	510
Изменения в резервах на покрытие кредитных рисков в 1994 году (Резервы на покрытие кредитных рисков в 1994 г. сократились поскольку был создан резерв в суммах превышавших фактические риски)	на 637
Резерв на покрытие кредитных рисков на начало периода	1999
Отчисления в резерв на покрытие кредитных рисков в текущем году	510
Списания	1147
Погашение убытков прошлых лет	75
Прочие потери (включая резерв на покрытие валютных рисков)	59
Всего (рост или сокращение резервов)	503
Резервы на покрытие кредитных рисков на конец года	1496

"Западные банки все больше рассматривают свои кредиты как ссудные портфели и вырабатывают разнообразные финансовые инструменты, позволяющие им минимизировать свои возможные потери путем купли-продажи отдельных "пакетов рисков". Теория управления рисками уже сейчас гораздо больше, чем просто теория для многих западных банков. Признавая ее ограниченность, они тем не менее считают что она помогает количественному измерению рисков и определению степени их вероятности, следовательно, и принятию верных решений".¹¹

Предоставление ссуд - это часто лишь малая толика во взаимоотношениях банка и клиента. Банк получает доходы в виде комиссионных от клиента, например, при совершении валютных операций или за управление его средствами. Отказ от кредитования клиента сегодня может положить конец этому потоку комиссионных и может воспрепятствовать участию банка в кредитовании клиента в будущем, когда его финансовое положение станет более устойчивым и не будет сомнений в его кредитоспособности. Такого рода суждения не укладываются в рамки портфельного подхода, но о них следует помнить, применяя теорию портфеля на практике.

¹¹ Банковская система России (Настольная книга банкира), М.: ДЕКА, 1995, с. 426.

Коммерческие банки не могут просто удалить рискованные ссуды из своих портфелей, дабы уменьшить совокупный кредитный риск (в т.ч. по потребительским ссудам), т.к. на такие ссуды существует весьма ограниченный вторичный рынок. Для хеджирования риска можно использовать деривативы, например операции своп. Однако, нередко возникают ситуации, когда заемщик оказывается неплатежеспособным и перед банком встает дилемма: либо пролонгировать непогашенные ссуды, либо заявить об убытках в текущем году.

Портфельная диверсификация "работает" на уменьшение риска лишь в том случае, если риск неплатежа по одной ссуде независим от риска неплатежа по другой, но часто случается именно так, что все неплатежи - это звенья одной цепи. Например, риск неплатежа у географически или "идеологически" близких индивидуальных заемщиков может быть коррелированным из-за экономической отсталости региона, стихийных бедствий, отраслевого риска вследствие моноспециализации региона и проч. Подобного рода зависимость между заемщиками усложняет для банка задачу оценки риска кредитного портфеля, но отнюдь не отрицает преимуществ кредитной диверсификации.

Чтобы гарантировать оптимальную диверсификацию кредитного портфеля, большинство банков устанавливают пределы кредитования по разным группам заемщиков (в том числе и частным клиентам). Эти пределы необходимо устанавливать в "Руководстве по кредитной политике коммерческого банка", утверждаемом кредитным комитетом. Специалисты, курирующие различные направления кредитной работы банка, представляют в комитет свои рекомендации и могут непосредственно участвовать в его работе. *Пределы кредитования следует устанавливать исходя из двух положений. Во-первых, это анализ степени риска, во-вторых, это "Кредитная политика коммерческого банка".*

При разработке кредитной политики банка важно учитывать не только "чисто кредитные" показатели, но и состояние банка в целом. В последние годы на Западе при разработке кредитной политики учитываются основные положения концепции планирования стабильного оптимального роста банка. Эта концепция

приобретает все больше сторонников и предполагает необходимость разработки программы роста активов банка с учетом следующих факторов.

1. *Способность банка приумножить капитал с точки зрения повышения рентабельности активов.* С этой целью анализируют динамику ROA.

$$ROA = \text{Маржа прибыли} \times \text{Доходность активов}$$

2. *Дивидендная политика банка.* Уровень дивидендов должен быть оптимальным с точки зрения рыночных условий, т.е. не выше и не ниже чем у конкурентов. Для оценки дивидендной политики используют коэффициент выплаты дивидендов:

$$DPR = \text{Общая сумма дивидендов} : \text{Доходы банка}$$

3. *Финансовый риск, приемлемый для акционеров.* Для его оценки устанавливают планируемый уровень финансового рычага (леверидж-фактор):

$$Lf = \text{Активы} : \text{Акционерный капитал}$$

Таким образом, в процессе определения стабильного оптимального роста банка обязательно учитываются следующие показатели:

* **Маржа прибыли = Чистая прибыль : Процентный доход**

* **Доходность активов = Процентный доход : Активы**

* **Достаточность капитала = Активы : Акционерный капитал**

* **Коэффициент выплаты дивидендов = Дивиденды : Доходы банка**

Значения этих показателей должны быть внутренне определены, обоснованы.

Например, в таблице 38 представлены основные показатели работы банков США. Данные были получены автором в Федеральном резервном банке г.Сан-Франциско в период научной командировки в 1992-1993гг.

Показатели работы банков США, имеющих активы от 0 до 25 млн.дол.

	20% банков с наилучшими показателями ROE (829 банков)	20% банков с наихудшими показателями ROE (871 банк)	48 банков, потерпевших крах в 1985 году
Средний размер активов (в тыс. долларов)	14.960	14.370	18.703
1. Процентные доходы, всего	9.83%	9.05%	9.66%
2. Процентные расходы, всего	5.23	5.36	6.95
3. Чистая процентная маржа (NIM)	4.60	3.69	2.71
4. Резервы на покрытие убытков по ссудам	0.36	3.05	6.95
5. Отношение 3 к 4	4.24	0.64	(3.63)
6. Непроцентные доходы, всего	1.54	1.20	1.04
7. Непроцентные расходы, всего	3.62	4.73	10.56
8. Налоги, непредвиденные расходы	0.52	(0.38)	(0.01)
9. Чистый доход	1.63%	- 2.51%	- 13.14%
10. Средний доход на капитал	18.11%	- 34.28%	- 249.68%
11. Отношение суммы капитала и резервов к активам	9.71	7.93	5.19
12. Темпы прироста капитала	10.84	- 24.26	- 98.24
13. Отношение доходных активов ко всем активам	83.07	84.03%	85.63%
14. Темпы роста всех активов	8.50	- 2.88	- 10.20
15. Отношение проблемных ссуд к капиталу	11.93%	64.75	235.89%
16. Доля ссуд в общей сумме активов	47.40%	53.79%	64.30%
17. Доля ипотечных ссуд в общей задолженности	41.02	31.83	30.78
18. Доля сельскохозяйственных ссуд в общей задолженности	14.11	18.20	17.02
19. Доля коммерческих и промышленных ссуд в общей задолженности			
20. Доля ссуд, предоставленных по кредитным картам и прочим потребительских ссуд в общей задолженности	18.44	26.32	35.75
21. Доля брокерских депозитов в общей сумме депозитов	25.23	22.08	21.40
	0.09%	0.35%	1.94%

Анализ полученных данных показал, что доходность активов (ROA - отношение чистого дохода к среднему размеру активов) и доходность капитала (ROE - отношение чистого дохода к капиталу) были очень низки у 20% банков нижней части рейтинговой таблицы, но с другой стороны, они еще не достигли уровня банков-банкротов. Темпы роста капитала для банков, расположившихся во второй колонке имели негативные значения (-24,26%). Проблемные ссуды у 20% банков, имеющих наихудшие показатели по уровню ROE (вторая колонка таблицы), составляют около 65% от суммы капитала. Эти данные свидетельствуют о серьезной угрозе капиталу банка. Банки - банкроты, расположенные в третьей колонке, сигнализируют о наличии безнадежных долгов, значительно превышающих сумму капитала (236%). Банки, представленные во второй колонке - 20% банков, имеющих худшие показатели финансовой деятельности, - находятся в предкризисном состоянии. И если предсказания зарубежных экспертов относительно высокой вероятности продолжения цепи банковских банкротств верны, то эти банки - первые кандидаты продолжить эту тенденцию в ближайшем будущем.

Итак, наряду с текущей кредитной политикой, банки должны разрабатывать перспективные, стратегические направления развития - составлять кредитную политику - прогноз. С этой целью целесообразно использовать концепцию планирования стабильного оптимального роста банка. В результате плановой работы по разработке кредитной политики коммерческого банка необходимо определять допустимый максимальный рост активов банка при заданном уровне финансирования, не нарушая значений леверидж-фактора и коэффициента выплаты дивидендов. По сути дела в этом и заключается концепция стабильного роста банка:

$$[G = ROE \times (1 - DPR)].$$

Данную формулу используют первоначально для определения возможностей роста банка на основе роста активов, как основы кредитной политики коммерческого банка, а затем анализируют эти показатели в динамике, выявляют тренд и контролируют отклонения, проводя анализ реализации утвержденной кредитной политики банка.

Для планирования в долгосрочной перспективе следует применять несколько иной подход.

$$G = \frac{ROE (1 - DPR)}{1.0 - ROE (1 - DPR)}$$

При разработке кредитной политики коммерческого банка (в том числе во взаимоотношениях с населением) кроме учета влияния кредитного риска и риска по депозитным операциям необходимо также принимать во внимание уровень процентных, валютных рисков и рисков несбалансированной ликвидности. Такой подход позволит более точно определить кредитную политику коммерческого банка и разработать алгоритм комплексного управления рисками банка.

Поскольку в данной работе мы уже рассмотрели основные приемы управления риском ликвидности, рисками банка по кредитным, депозитным операциям, считаем необходимым остановиться также на рассмотрении основных подходов к управлению процентным риском, тем более что данный вопрос остается мало исследованным в экономической литературе, а в деятельности российских банков методы по управлению процентным риском практически не

используются в силу неизученности данного вопроса. С другой стороны, кредитный риск рассматривается нами как вероятность несоблюдения заемщиком первоначальных условий кредитного договора в части невозврата (полностью или частично) как *основной суммы долга*, так и *процентов* по нему, что также обуславливает необходимость рассмотрения процентного риска.

Под процентным риском мы понимаем потери банка в результате непредвиденного неблагоприятного влияния изменения уровня процентных ставок. В нашей стране лишь в последние годы перехода к рынку банки начали проводить диверсифицированную процентную политику. (См. раздел I). Однако действенных приемов управления процентными рисками в современной российской банковской практике пока не существует. У зарубежных банков до 1970-х гг. практически не возникало проблем, связанных с процентным риском. Дефицит торгового и платежного балансов, а также уровень инфляции были невелики и экономическое положение большинства стран Запада стабильное. К концу 1970-х гг. ситуация существенным образом изменилась: отмечался резкий рост бюджетных дефицитов, прогрессировала инфляция. Именно в этот период экономисты стали уделять особое внимание изучению и регулированию процентного риска.

Анализируя процентный риск банка, необходимо выделять базовый риск и риск временного разрыва.

Базовый риск связан с изменением в структуре процентных ставок. Он возникает в тех случаях, когда базовые процентные ставки, по которым банк привлек средства в депозиты, отличаются от ставок размещения этих ресурсов. Базовый риск возникает вследствие неопределенности в отношении будущих относительных изменений различных процентных ставок. Базовый риск резко возрастает, если банк привлекает средства по фиксированным ставкам, а инвестирует их по плавающим. В настоящее время в нашей стране относительно редко применяются депозиты и ссуды с плавающими процентными ставками. Однако базовый риск существует в связи с изменениями обменных курсов валют (это разновидность валютных рисков).

Риск временного разрыва возникает в тех случаях, когда банк привлекает и размещает ресурсы по одной и той же базовой ставке, но с некоторым временным разрывом даты их пересмотра. Риск возникает в связи с выбором даты их пересмотра. Для устранения влияния риска временного разрыва на финансовые результаты деятельности банков были разработаны соответствующие методы хеджирования, о которых речь пойдет ниже.

Внешним проявлением процентного риска является снижение маржи. Процентный риск возникает в случаях несовпадения сроков возврата активов и пассивов, установлении различных видов ставок по активам и пассивам. *Для предупреждения подобных нежелательных явлений применяются следующие методы страхования риска: прогнозирование уровня процентных ставок; согласование активов и пассивов по срокам возврата и способам установления процентных ставок; проведение процентных свопов; создание резервов и провизий; хеджирование посредством фьючерсов и опционов.*

Прогнозирование уровня процентных ставок должно основываться на качественном анализе и прогнозе развития макроэкономической ситуации и учитывать влияние этих изменений на ожидания участников рынка кредитных ресурсов. Немаловажной составляющей поведения субъектов российского денежного рынка являются их инфляционные ожидания. Именно прогноз темпов инфляции во многом являлся определяющим фактором динамики процентных ставок в последние годы. Более того, такие ожидания стимулируют циркуляцию средств между различными сегментами денежного рынка (по срочности, характеру сделок и т.д.). Для хеджирования процентных рисков необходимо использовать совокупность различных методов. Только в этом случае результаты управления риском будут удовлетворительными. Следует отметить, что во многом успешное управление процентным риском определяется способностью аналитиков банка составить грамотный и достаточно полный прогноз макроэкономической ситуации, который будет положен в основу разрабатываемой кредитной политики банка.

Процентный риск зависит от: степени подверженности банковских активов и пассивов влиянию изменений процентных ставок (их чувствительности к изменениям процентных ставок); соответствия в портфеле банка между активами и пассивами чувствительными к изменениям процентных ставок. В целом, анализируя процентный риск, необходимо классифицировать активы и пассивы банка в зависимости от их чувствительности к изменению уровня процентных ставок. Для этого определяют период, а затем выделяют активы, чувствительные к изменению уровня процентных ставок (RSA-rate sensitive assets) и пассивы, чувствительные к изменению уровня процентных ставок (RSL -rate sensitive liabilities). Их разница покажет нам разрыв (gap) в портфеле банка между активами и пассивами, чувствительными к изменению уровня процентных ставок, т.е. мы таким образом сможем проанализировать их соответствие. GAP-метод используется для управления чистым процентным доходом банка в краткосрочной перспективе и направлена на то, чтобы стабилизировать его.

$$\text{GAP} = \text{RSA} - \text{RSL}$$

Отрицательный GAP означает, что у банка больше пассивов, чем активов, чувствительных к изменению уровня процентных ставок. Положительный GAP означает, что у банка больше активов, чем пассивов, чувствительных к изменению уровня процентных ставок. Соответствие активов и пассивов, чувствительных к изменению уровня процентных ставок, свидетельствует об отсутствии GAP. Такую ситуацию нередко называют нулевым GAP или риск-нейтральным. Величина разрыва (GAP) используется либо для хеджирования от изменения уровня процентных ставок, либо для спекулятивного изменения размера GAP. Таким образом управление GAP может быть *пассивным* (т.е. обеспечивающим страхование чистого процентного дохода банка от изменения уровня процентных ставок на рынке) или *активным* (т.е. спекулятивным изменением размера GAP соответственно банковскому прогнозу изменения уровня процентных ставок на рынке с целью увеличить чистый процентный доход).

Итак, GAP-анализ предполагает проведение работы по изучению финансового состояния банка в несколько этапов:

1. Выявление по балансу банка активов и пассивов, подверженных влиянию изменения уровня процентных ставок.
2. Определение размера разрыва (GAP) между активами и пассивами, чувствительными к изменениям уровня процентных ставок.
3. Оценка полученных данных (насколько велик разрыв - GAP, является ли он позитивным, негативным или нейтральным).
4. Выводы и принятие решений.

Влияние изменения уровня процентных ставок на чистый процентный доход банка.

Допустим, что баланс банка имел следующий вид:

Баланс (в млн. условных единиц)	
RSA - 100 RFA - 120	RSL - 80 RFL - 100 Собственный капитал банка - 40
220	220

RSA - актив с плавающей процентной ставкой
 RSL - пассив с плавающей процентной ставкой
 RFA - актив с фиксированной процентной ставкой
 RFL - пассив с фиксированной процентной ставкой

В этом случае, используя формулу $GAP = RSA - RSL$, получим:

$GAP = 100 - 80 = + 20$. Однако при колебаниях уровня процентных ставок нам необходимо учесть происходящие изменения. С этой целью мы используем следующую формулу: $\Delta NII = GAP \times \Delta i$, т.е. изменение чистого процентного дохода банка (ΔNII) зависит от изменения уровня процентных ставок (Δi) и разрыва (GAP) между активами и пассивами банка, чувствительными к изменениям процентных ставок.

Например, если процентная ставка изменяется на рынке, тогда:

1) при снижении процентной ставки с 10% до 8% ($\Delta i = -2\%$) получим:

$$\Delta NII = 20 \times (-2\%) / 100\% = -0,4 \text{ или } -400.000$$

2) если процентная ставка возросла с 10% до 11,5% ($\Delta i = +1,5\%$), то:

$$\Delta NII = 20 \times (1,5\%) / 100\% = 0,3 \text{ или } +300.000$$

В результате банк может точно определить варианты своей политики при изменении уровня процентных ставок:

$$GAP \times \Delta i = \Delta NII$$

$$\begin{aligned}
 (+) \times (+) &= (+) \\
 (+) \times (-) &= (-) \\
 (-) \times (+) &= (-) \\
 (-) \times (-) &= (+)
 \end{aligned}$$

Это значит, что если процентные ставки растут и разрыв увеличивается, то это оказывает положительное влияние на чистый процентный доход банка (он также возрастает). Если же GAP увеличивается, а процентные ставки снижаются, то это отрицательно скажется на процентном доходе банка. Аналогичная ситуация сложится при обратной зависимости GAP и колебаний уровня процентных ставок. В случае же снижения процентных ставок и сокращения разрыва между активами и пассивами чувствительными к изменению уровня процентных ставок чистый процентный доход банка будет возрастать. Таким образом можно сделать вывод о том, что *использование GAP-формулы - это важный метод управления процентным риском*. GAP-метод позволяет банкам минимизировать процентный риск, но доходность активов и процентные выплаты по депозитам не изменяются в реальной жизни одновременно и пропорционально. Активы и пассивы с плавающими процентными ставками обычно имеют различные базы для определения уровня этих ставок. Поэтому для эффективного использования GAP-метода его целесообразно применять на относительно короткие промежутки времени. При этом целесообразно классифицировать ссуды с плавающими ставками по степени чувствительности к изменению уровня процентных ставок. Обычно ставки "привязаны" к различным базисным ставкам (LIBOR, MIBOR, INSTAR и др.), что усложняет решение проблемы точного предсказания частоты и амплитуды изменения базовых ставок.

Процентный риск, с которым сталкивается банк, математически можно представить так: $\Delta \text{НИ exp} = \text{GAP} * \Delta i \text{ exp}$,

где $\Delta \text{НИ exp}$ - ожидаемые изменения чистого процентного дохода;

$\Delta i \text{ exp}$ - ожидаемое изменение в уровне краткосрочных процентных ставок

$$\Delta \text{НИ exp} = (\text{RSA} - \text{RSL}) * \Delta i \text{ exp} = (\text{RSA} * \Delta i \text{ exp}) * (\text{RSL} * \Delta i \text{ exp})$$

Данная формула позволяет сделать следующие выводы. Банк, не желающий спекулировать на будущем изменении уровня процентных ставок, может снизить процентный риск, приводя свой GAP как можно ближе к нулю. Так как в этом случае чистый процентный доход банка не меняется при колебаниях процентных

ставок, банк автоматически хеджируется. Однако банк может предпочесть спекулировать на будущих процентных ставках и активно управлять GAP. Это управление доказывает, что если банк сможет точно прогнозировать изменение уровня процентных ставок, и в соответствии с этим варьировать GAP, то он будет способен систематически увеличивать свой чистый процентный доход. На практике существуют определенные трудности с реализацией данного подхода. Во-первых, достаточно сложно точно прогнозировать изменение уровня процентных ставок. Во-вторых, решив первую проблему, могут возникнуть сложности с гибким маневрированием GAP вследствие разнонаправленности интересов банка и его клиентов в части получения прибыли. Например, если банк прогнозирует рост уровня процентных ставок, то он стремится предоставлять ссуды только с плавающей ставкой, но клиенты банка, которые также ожидают роста ставок, заинтересованы получить ссуды с фиксированной ставкой.

Для оценки уровня процентного риска нередко применяют и такой показатель: $GAP = \frac{RSA}{RSL}$. Однако оба показателя, используемые для определения GAP, не дают прямой информации о возможной изменчивости чистого процентного дохода банка в связи с изменением уровня процентных ставок на рынке. Недостатком вышеприведенного показателя GAP является также то, что он не принимает во внимание размеры банка (размеры RSA и RSL). При этом более точный показатель будет иметь вид:

$$\frac{(\text{Планируемый GAP}) \times 100\%}{\text{Доходные активы}} = \frac{(\text{Допустимое изменение чистой процентной маржи}) \times (\text{Ожидаемая чистая процентная маржа})}{\text{Ожидаемые изменения в процентных ставках}}$$

В зарубежной банковской практике для управления процентным риском кроме GAP-метода широко используют также подход, известный под названием SPREAD (спрэд) или чистая процентная маржа (NIM). Известно, что на чистый процентный доход банка влияют: изменение в уровне процентных ставок, норма дохода банка и величина общих процентных доходов и расходов. Плавающие процентные ставки могут увеличить, уменьшить или оставить без изменений процентный доход банка. Указанное изменение зависит от: структуры кредитного портфеля

банка; чувствительности активов и пассивов к изменению уровня процентных ставок; величины GAP.

$$\text{Чистая процентная маржа SPREAD (NIM)} = \frac{\text{НИ}}{\text{Активы}} \times 100\% = \frac{\text{Процентные доходы} - \text{Процентные расходы}}{\text{Активы}} \times 100\%$$

Данные таблицы 39 свидетельствуют о том, что например, для таких стран как Турция, Португалия (и, можем добавить, Россия) уровень чистой процентной маржи (спрэд) - максимальный. Подобная ситуация объясняется тем, что в этих странах мы наблюдаем развитие не стабильной развитой экономики, а экономик которые еще не в полной мере можно отнести к рыночным. Уровень конкуренции в этих странах еще не так высок. На рынке доминируют олигополии. Поэтому и уровень чистой процентной маржи значительно выше.

Таблица 39.

Чистая процентная маржа (NIM)¹

Страна	1987	1989	1991	1992
Австралия	2.70	2.85	2.59	2.32
Австрия	1.76	1.73	1.81	1.85
Бельгия	1.49	1.32	1.34	1.41
Канада	2.79	3.22	3.15	3.06
Дания	2.86	2.55	2.61	3.56
Финляндия	1.57	1.43	1.25	1.12
Франция	2.23	1.97	1.65	1.59
Германия	2.50	2.31	2.44	2.47
Греция	0.68	1.19	2.19	1.54
Италия	2.66	2.77	3.09	3.57
Япония	0.98	0.69	0.84	1.00
Люксембург	1.04	0.82	0.83	0.84
Нидерланды	2.31	2.08	1.78	1.83
Норвегия	2.78	2.94	2.49	2.93
Португалия	3.41	4.12	4.97	4.11
Испания	3.91	4.13	3.96	3.39
Швеция	2.49	2.15	2.09	2.19
Швейцария	1.26	1.37	1.52	1.68
Турция	5.96	3.77	10.09+	10.09
Великобритания	3.19	3.14	2.97	2.86
США	3.16	3.27	3.40	3.70
Средняя	2.46	2.37	2.72	2.72

Существует также несколько иной подход к определению спрэда.

$$\text{Spread} = \frac{\sum \text{RSA} \cdot i_n}{\text{RSA}} - \frac{\sum \text{RSL} \cdot i_m}{\text{RSL}},$$

¹ Чистая процентная маржа рассчитывается по формуле:
(Процентные доходы - Процентные расходы) : Средняя сумма баланса банка
Источник: ОЭСР, Доходность банков, 1994.

где в числителе показаны значения сумм произведений активов и пассивов, чувствительных к изменению уровня процентных ставок, и конкретных процентных ставок по этим активам и пассивам.

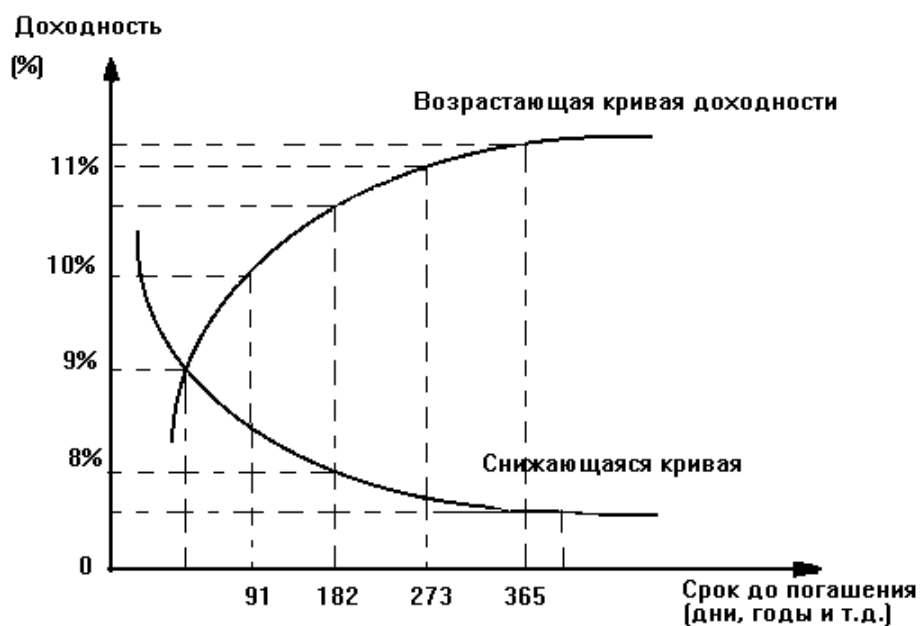
Итак, коэффициент NIM (или спрэд-метод) позволяет нам оценить эффективность политики банка в области управления процентным риском. Другой важный показатель, используемый для этих целей, - это валовая маржа банка (gross margin), значения которой всегда выше, чем чистой процентной маржи (приложение 50). Для банкира всегда наиболее сложно прогнозировать уровень процентных ставок. Чтобы решить эту задачу используют различные источники информации, по которым можно определить следующие тенденции:

- при ускорении темпов роста денежной массы, уровень процентных ставок снижается;
- оживление рынка недвижимости и высокие темпы роста ВВП обычно свидетельствуют, что инфляция имеет тенденцию к росту;
- в результате можно предположить, что центральный банк примет меры по снижению темпов инфляции (например, путем повышения учетной ставки, проведения рестрикционной политики, повышения норм обязательных резервов и т.д.).

При этом **кривая доходности**, как важный источник информации, используется обязательно. Приведем пример построения и использования для анализа кривой доходности государственных облигаций с разными сроками погашения. Допустим, что доходность государственных облигаций со сроком погашения: 91 день равна 8%, 182 дня - 9%, 273 дня - 9,5%, 365 дней - 9,75%.

Рисунок 3.

Кривая доходности (доходность до погашения)



Кривая доходности показывает, что при ее возрастании ожидаемый уровень краткосрочных процентных ставок будет также расти. Если же кривая доходности идет вниз, то это означает, что краткосрочные процентные ставки также будут снижаться.

Политика банка в области управления процентным 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.

Типичные последствия агрессивного GAP-менеджмента в процессе реализации кредитной политики коммерческого банка во взаимоотношениях с населением при возрастании уровня процентных ставок на рынке можно представить следующим образом:

- банк перекладывает влияние процентного риска на заемщика;

- число корпоративных счетов нередко сокращается вследствие снижения роли банка как посредника;

- в результате средний уровень кредитного риска по активам банка несколько снижается.

Стратегия банка в области управления процентным риском можно представить следующим образом:

** Определяется период - 1 квартал, 1 год и т.д.*

** Проводится работа по определению оптимального соотношения между активами и пассивами банка (по суммам, срокам, порядку погашения и цене).*

** Выбирается статический или динамический подход¹² при управлении процентным риском, либо банк предполагает комбинировать оба подхода.*

** Систематически проводится оценка позиции GAP, чтобы не откладывая принимались необходимые решения.*

** Учитываются все возможные денежные потоки (известные, прогнозируемые и неизвестные, т.е. потоки, которые мы можем спрогнозировать имея информацию определенного вида или не имея информации, но предполагая возможные изменения).*

** Проводится хеджирование процентного риска.*

В современной банковской практике используют различные возможности по страхованию процентных рисков:

а) управление активами и пассивами;

б) хеджирование позиции GAP;

в) использование возможностей фондового рынка (проведение операций с процентными фьючерсами, опционами, свопами и др.).

Управление активами и пассивами включает: стратегию снижения процентного риска; управление риском ликвидности, вызванного нарушением возвратности ссуд; риском неполучения прибыли. В целом следует отметить, что

¹² Статический подход означает, что расчет разрыва (GAP) между активами и пассивами банка, чувствительными к изменению уровня процентных ставок, производится исходя из абсолютных значений данных показателей в балансовой оценке. При этом зарубежные специалисты обычно делают два допущения: а) балансовые данные остаются неизменными в течение всего периода; б) процентные ставки по активам и пассивам изменяются параллельно (в одном направлении). Динамический подход предполагает, что используются скорректированные данные с учетом динамики изменений, тренда. С этой целью применяют фактические данные на определенную дату, корректируют с учетом отклонений и получают прогнозную величину, которую и заносят в баланс. После чего последний становится статическим.

управление активами ограничено ликвидностью и риском неуплаты, а также ценовой конкуренцией со стороны других банков. В то же время управление пассивами ограничено выбором и размерами долговых инструментов и, кроме того, ценовой конкуренцией.

Для снижения уровня процентного риска необходимо сократить разрыв (GAP) между активами и пассивами, подверженными влиянию изменения уровня процентных ставок. Но при этом необходимо иметь в виду, что GAP представляет собой результат предпочтений клиентов банка относительно сроков по активам и пассивам. Следовательно, ограничение GAP может негативно сказаться на результатах работы банка (можно потерять часть клиентов и долю рынка).

Согласование активов и пассивов по срокам может осуществляться в соответствии с тактикой "нулевого разрыва" сроков, т.е. срочность привлекаемого пассива и финансирования актива в каждом отдельном случае обязательно совпадает. Однако, подобная тактика резко сужает для банка возможность маневра и приводит к ощутимым потерям в доходах. На практике более целесообразным является установление лимита разрыва в сроках актива и пассива с целью уменьшить принимаемый на себя риск. Лимит может устанавливаться по каждой из групп активов и пассивов исходя из ожиданий банка относительно движения процентных ставок по этим группам. Так, при ожидании падения уровня процентных ставок банк формирует свои портфели активов за счет пассивов меньшей срочности, чтобы при финансировании активов получить выгоду от снижения цены пассивов. При ожидании роста уровня процентных ставок тактика зеркальная: формирование портфелей активов за счет пассивов большей срочности, чтобы, дождавшись истечения срока активов, получить выгоду от финансирования новых активов за счет недорогих имеющихся пассивов. Банк должен минимизировать разрыв не только в сроках, но и в суммах привлекаемого пассива и финансируемого актива.

В случае установления плавающих ставок и по активам и по пассивам банк может придерживаться следующей тактики: сумма актива может быть больше суммы привлекаемого пассива при ожидании роста ставок; сумма привлекаемого

пассива может быть больше суммы финансируемого актива при ожидании падения ставок. За счет этого может достигаться увеличение чистого процентного дохода банка, но при этом увеличивается и размер принимаемого банком на себя риска.

** Устанавливают твердые лимиты позиции GAP для банка и осуществляют постоянное наблюдение и контроль за их соблюдением.*

** Моделируют влияние изменений уровня процентных ставок на размер чистого процентного дохода банка в зависимости от изменяющейся позиции GAP. С этой целью используют информационные управленческие системы.*

Итак, в целом, можно сделать вывод о необходимости учета влияния не только кредитного, но и процентного риска в процессе разработки кредитной политики коммерческого банка. При этом в основу прогнозирования финансовых результатов деятельности банка в условиях изменчивой рыночной конъюнктуры целесообразно положить методы минимизации влияния процентных рисков (включая GAP-метод, SPREAD-метод, приемы хеджирования процентных рисков при помощи инструментов срочного рынка, а также моделирование с использованием современных электронных систем). Управление процентным риском позволит банку в рамках проводимой им кредитной политики более обоснованно:

- подходить к определению системы показателей (коэффициентов), позволяющих дать оценку степени риска банка;

- разрабатывать стратегию и тактику при кредитовании, в частности, населения;

- подходить к структурированию кредитов, формирующих портфель банка с учетом сумм, сроков, доходности, риска, требуемых резервов и прочих факторов;

- корректировать действия по реализации утвержденной кредитной политики с учетом изменяющейся конъюнктуры рынка;

3.2.2. Особенности и пути совершенствования действующей практики управления кредитным риском российскими коммерческими банками.

В последние годы резко возросла степень и роль кредитного риска для российских коммерческих банков. Проблема кредитных рисков остается одной из основных, вызывающих серьезные трудности в работе банков. Так, в Германии и США удельный вес проблемных ссуд в общем объеме предоставленных ссуд составляет 5-6%, в России - 30-35%. На величину кредитного риска в нашей стране воздействуют как макро-, так и микроэкономические факторы. К числу важнейших макроэкономических факторов, повлиявших на рост кредитных и прочих рисков банковской деятельности в России следует отнести:

- *высокий уровень экономического риска как следствие экономического, политического и социального кризиса в стране;*
- *особое значение кредитных операций банка, как одного из важнейших видов деятельности российских банков и основного источника их дохода;*
- *проведение правительством жесткой политики финансовой стабилизации, основанной на монетарных рецептах ограничения денежной массы и уменьшения государственных расходов, которая привела к небывалому спаду производства, взаимным неплатежам субъектов экономики и, естественно, росту невозврата банковских ссуд.*

Просроченная задолженность по ссудам банков достигает 45,5% от общей суммы ссудной задолженности. Ужесточение валютной, а также резервной политики внесло в это свою негативную лепту, сделав неплатежеспособными многие банки.¹³ В некоторых банках доля просроченной задолженности достигает 90%.¹⁴ Таким образом, статистические данные и общие тенденции в экономике и банковской системе однозначно указывают на дальнейшее нарастание кризиса неплатежей, от которого не застрахованы и крупные банки.

Вместе с тем, макроэкономическая ситуация в стране - далеко не единственная причина больших объемов просроченной ссудной задолженности и невозврата банковских ссуд. К числу важнейших микроэкономических факторов,

¹³ Финансовые известия, 1995, № 41, с. 2.

¹⁴ Коммерсант, 1995, № 14, с. 22.

действующих на уровне конкретного коммерческого банка, следует отнести некомпетентную, неосторожную кредитную политику многих коммерческих банков, с одной стороны, и их заемщиков, - с другой. "Анализ результатов проверок неплатежеспособных банков показывает, что 80% из них проводили рискованную кредитную политику", - свидетельствует заместитель председателя Банка России А.Хандруев.¹⁵ Следует добавить низкую деловую культуру и высокий уровень преступности в сфере российского бизнеса, в связи с чем нередко наблюдаются намеренные, сознательные действия по задержке погашения и невозврату ссуд со стороны заемщиков и по выдаче заведомо безнадежных ссуд со стороны банкиров. Все это позволяет отнести кредитный риск к числу наиболее важных факторов современного нестабильного, если не сказать кризисного состояния банковской системы России.

Таким образом, проблема минимизации кредитного риска имеет особое значение для российских банков. Поэтому последние осознали необходимость анализа качества выдаваемых ссуд и кредитного портфеля в целом. Квалифицированный и своевременный анализ качества кредита позволит принять взвешенное решение о целесообразности его выдачи, а затем проводить продуманную политику в отношении данного заемщика, правильно определить необходимость и размер отчислений в фонд резервов на покрытие кредитных рисков. Сделанный на основе оценки отдельных видов ссуд (в том числе потребительских) анализ качества кредитного портфеля дает руководству банка необходимый инструмент для разработки кредитной политики банка, управления активами и, наконец, - управления ликвидностью и платежеспособностью банка.

Работа по минимизации кредитных рисков российскими коммерческими банками строится аналогично подходам, принятым в развитых странах Запада. Управление кредитным риском предполагает анализ каждой отдельной ссуды и кредитного портфеля банка в целом.

Важным направлением анализа ссуды/заемщика является оценка его кредитоспособности.

¹⁵ Коммерсант, 1994, № 36, с. 9.

В современной российской банковской практике неформальный анализ кредитоспособности индивидуальных клиентов применяется исключительно редко. Причин тому несколько. Во-первых, практика кредитования индивидуальных клиентов не получила широкого распространения в нашей стране в силу известных экономических причин. Во-вторых, в России не существовало до недавнего времени (до 1989г.) практики анализа кредитоспособности клиентов вообще, а не только населения. В-третьих, российские коммерческие банки сегодня явно недооценивают возможности расширения практики кредитования индивидуальных заемщиков, считая эту сферу своей деятельности более рискованной, менее доходной по сравнению с кредитованием юридических лиц и поэтому не первостепенной важности. Что касается банковских рисков, то их анализ, проведенный нами выше, показал, что кредитование индивидуальных заемщиков имеет специфические риски, но их уровень отнюдь не выше чем при кредитовании юридических лиц. С другой стороны, отсутствие необходимого опыта кредитования населения, достаточно высокий уровень трудовых затрат, связанных с оформлением потребительских ссуд, а также отсутствие необходимой информационной базы для надежной оценки кредитоспособности частных заемщиков не позволяет сегодня говорить о возможности широкого распространения практики кредитования индивидуальных клиентов. Вместе с тем, по мере стабилизации экономики, преодоления инфляционных тенденций, приобретения необходимого опыта в данной сфере банки смогут постепенно расширить практику кредитования населения. Первым шагом в этом направлении должна стать разработка методики анализа кредитоспособности индивидуальных клиентов.

Независимо от принятой методики оценки кредитоспособности индивидуальных заемщиков (экспертной, балльной, номерной, прямой или косвенной) банки используют единые подходы к сбору информации, необходимой для анализа.

Разумное решение о возможности кредитования клиента может быть принято только при условии: а) накопления большого объема информации; б)

определения какая информация является важной и имеет отношение к данному кредиту и в) анализа и интерпретации полученной информации.

Какую же информацию используют банки для анализа кредитоспособности потенциальных индивидуальных клиентов? Существует большое количество источников информации: сам претендент, проект, финансовая отчетность, кредитные информационные агентства, конкуренты, работники, банковская история, публичная информация, оценщики, страховой агент клиента, независимые кредитные агентства (например, Федеральное агентство правопорядка, действующее под эгидой МВД России) и другие. Весьма перспективно в этой части сотрудничество в области накопления базы данных по неплатежеспособным или не выполняющим своих обязательств клиентам. В частности, Сбербанк может предоставить обширную информацию, так как филиальная сеть этого банка охватывает все регионы страны. Коммерческие банки сегодня все острее испытывают потребность в такого рода информации. Достаточно в качестве примера привести практику зарубежных банков: если клиент скомпрометировал себя в одном банке, то его уже не обслужит ни один другой банк, т.к. информация о ненадежном заемщике или банкротстве мгновенно станет достоянием всей банковской системы. Создание аналогичной базы данных в нашей стране способствовало бы значительному снижению рисков невозврата ссуд, сокращению времени на проверку кредитоспособности клиентов, позволило бы более рационально использовать кредитный потенциал банков.

В настоящее время в нашей стране определенная практика оценки кредитоспособности клиента существует, но в основном она носит формальный (документальный) характер. Работа по анализу кредитоспособности индивидуального заемщика предшествует заключению с ним кредитного договора и позволяет выявить факторы риска, способные привести к непогашению выданной банком ссуды в обусловленный срок, и оценить вероятность своевременного возврата ссуды. Оценка кредитоспособности клиента проводится в кредитном отделе банка на основе информации, характеризующей способность клиента получать доход, достаточный для своевременного погашения ссуды,

наличие у заемщика имущества, которое при необходимости может служить обеспечением выданной ссуды, знать состояние и тенденции изменения внешней среды (экономической, правовой и т.д.) в рамках которой функционирует банк-кредитор и его заемщик и т.д.

Для выяснения кредитоспособности заемщика кредитный работник анализирует доходы и расходы клиента. Доходы, как правило, определяются по трем направлениям: доходы от заработной платы, от сбережений и капитальных вложений, прочие доходы. К основным статьям расходов заемщика относятся: выплата подоходного и других налогов, алименты, ежемесячные или квартальные платежи по ранее полученным ссудам, выплаты по страхованию жизни и имущества, коммунальные платежи и т.д. Вопросы подтверждения размеров доходов и расходов возлагаются на клиента, который предъявляет необходимые документы:

- * паспорт, по которому кредитный работник определяет время проживания по последнему адресу, возраст, семейное положение и наличие детей;
- * справка с места работы, где должны быть указаны: среднемесячная заработная плата, сумма подоходного и других налогов, ежемесячно уплачиваемых заемщиком, стаж работы на предприятии, сумма обязательных ежемесячных отчислений (алименты, страховые взносы);
- * книжка по расчетам за квартплату и коммунальные услуги; из нее извлекается информация о среднемесячных расходах на квартплату и коммунальные услуги;
- * документы, подтверждающие доходы по вкладам в банках и ценным бумагам.

Последовательный подход при проведении анализа кредитоспособности клиента представлен нами в приложении 21.

Анализ платежеспособности проводится как по заемщику, так и по его поручителю. При этом метод анализа и документация такие же, как и при анализе кредитоспособности самого заемщика. В результате проведенной работы определяются возможности клиента производить платежи в погашение основного долга и процентов, а поручителя - осуществлять их в случае неплатежеспособности основного заемщика. Для этого в учреждениях Сбербанка, например, рассчитывают сумму ежемесячного платежа в погашение ссуды (основного долга и процентов), а также коэффициент кредитоспособности клиента (K1):

Сумма месячного платежа по ссуде

$$K1 = \frac{\text{Сумма ежемесячных выплат банку по ссудам}}{\text{Сумма месячного дохода}}$$

Коэффициент K1 характеризует способность клиента осуществлять ежемесячные выплаты банку по ссудам. Может быть рассчитан также коэффициент K2:

$$K2 = \frac{\text{Сумма месячного платежа по ссуде + Месячная сумма расходов}}{\text{Сумма месячного дохода}}$$

Коэффициент K2 показывает степень влияния расходов, включая расходы на погашение ссуды, на бюджет клиента. Ссуда, предоставляется при условии, если расходы не превышают 1/3 суммы доходов клиента.

Анализ современной российской практики кредитования индивидуальных клиентов показал, что наилучший способ оценки кредитоспособности можно определить только исходя из специфических условий каждой сделки. В России это проявляется особенно отчетливо, т.к. общая нестабильность рынка, уникальность многих операций и отсутствие кредитной истории большей части заемщиков делают практически невозможным выработку универсальных методов по определению кредитоспособности.

Очевидно, что единой унифицированной (одной для всех коммерческих банков) методики анализа кредитоспособности их клиентов нет и быть не может в силу специфики:

- региональных условий (территориальных, экономических, политических, социальных и т.д.), в которых функционируют банки;
- разработанной ими кредитной политики, приоритетов и ограничений для данного банка;
- демографических особенностей региона присутствия банка (возрастной состав населения, социальные группы, профессиональный состав и др.);
- уровня конкуренции на данной территории и других факторов.

Поэтому каждый российский коммерческий банк в рамках своей кредитной политики должен разработать собственную методику анализа кредитоспособности индивидуальных клиентов и по мере изменения условий функционирования, рыночной конъюнктуры и приоритетов кредитной политики вносить в методику необходимые коррективы.

Такой вывод сделан нами в связи с тем, что во-первых, далеко не все российские банки используют специальные методики анализа кредитоспособности индивидуальных заемщиков, а во-вторых, даже если банк применяет собственную методику (как, например, Сбербанк РФ), то она, как правило, основывается на экспертных оценках кредитного работника, что обуславливает субъективный подход в процессе принятия решения о возможности предоставления ссуды. В этой связи в отличие от действующей практики нам представляется целесообразным разработать методику оценки кредитоспособности индивидуальных клиентов, положив в ее основу систему показателей, которые позволяют оценить общий, совокупный риск банка и индивидуальные риски, придав этим показателям определенные веса в баллах, что позволит повысить объективность подхода при решении вопроса о кредитовании. С учетом анализа указанных показателей кредитная политика коммерческого банка во взаимоотношениях с населением должна предусматривать мероприятия по реструктурированию кредитного портфеля в целях минимизации кредитного риска.

Ниже приводится примерная методика балльной оценки кредитоспособности индивидуальных клиентов российского коммерческого банка, разработанная нами с учетом зарубежного опыта и адаптированная к реалиям российской практики.

Таблица 40.

**Примерная методика балльной оценки кредитоспособности
индивидуального клиента российского коммерческого банка**

Показатели		Баллы	
		критериальный уровень	фактический уровень
1. Совокупный годовой доход в млн. рублей	менее 10	5	
	10-20	15	
	20-40	30	
	40-60	45	
	более 60	60	
1-а. в том числе годовой доход на одного члена семьи (или число иждивенцев)		Дифференцированно по регионам	
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 - налоговым органам	более 10% размера ссуды	-10	
	менее 10%	-5	
	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	
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	30	
	Нет счетов	0	
	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		
	Приобретает квартиру/дом в рассрочку	50	
	Арендатор		
	Проживает с родителями	40	
	Нет ответа/другие варианты	15	
10. Срок проживания по последнему адресу		10	
	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 Экспертная оценка Отказ в выдаче ссуды	Более 300 200-299 Менее 200	

Опираясь на данную примерную методику, и используя накопленный опыт в области подготовки и реализации кредитной политики по отношению к индивидуальным заемщикам, каждый коммерческий банк будет в состоянии разработать собственную балльную методику оценки кредитоспособности индивидуальных заемщиков. Методика была апробирована нами в различных группах потенциальных заемщиков. Анализ фактических данных по 54 банкирам (представляющим различные банки и финансово-кредитные институты Москвы) показал, что используя данную методику, 31 человек из числа опрошенных удовлетворяют требованиям по кредитоспособности, определенным данной методикой. В студенческой аудитории из 22 респондентов не было ни одного человека, имеющего уровень кредитоспособности для автоматической выдачи ссуды (свыше 300 баллов), 7 человек могли получить ссуду при определенных условиях (набрав свыше 200 баллов) и 15 человек были некредитоспособны.

На основе данной методики каждый коммерческий банк может создать единый интегральный показатель, в котором отразить/взвесить значения показателей, положенных в основу оценки кредитоспособности клиентов с учетом специфики функционирования и собственного видения оценки своих клиентов. Возможно также не устанавливать верхний предел для автоматической выдачи кредита, а анализировать все кредитные заявки, не отклоненные банком на этапе автоматического отказа в выдаче ссуды индивидуально, используя экспертную оценку кредитоспособности индивидуальных заемщиков.

Оценка кредитоспособности предприятия (фирмы) предполагает анализ деловых качеств его руководителя, владельца (физического лица). При этом особое внимание уделяют наличию специального образования, соответствующего должности, юридического и экономического образования,

подготовленного партнера в деле, владение языками и т.д. Все это необходимо банкиру для оценки реальной кредитоспособности заемщика, также как, впрочем, информация о том, насколько этот человек коммуникабелен, азартен, аккуратен, имеет имидж добропорядочного, законопослушного гражданина и проч.

После идентификации потенциального заемщика, сотрудник кредитного подразделения принимает решение о возможности кредитования после получения необходимой информации о заемщике с тем, чтобы определить, совместима ли его просьба с текущей политикой банка. Путем последовательной оценки причин, лежащих в основе кредита, кредитор может определить ожидаемый срок, источник погашения, размер необходимой ссуды и разумную его структуру.

Оценку/расчет кредитных рисков в количественном выражении можно осуществлять с использованием различных коэффициентов. Применительно к потребительским ссудам оценку кредитных рисков банка целесообразно, по нашему мнению, проводить, анализируя в динамике следующие показатели, приняв за базу данные собственного банка (по остатку и по обороту) на одну из отчетных дат.

1. Удельный вес просроченных потребительских ссуд в общей сумме предоставленных ссуд.

$$K1 = \frac{\text{Просроченные потребительские ссуды}}{\text{Общая сумма кредитных вложений}} \times 100$$

Данный коэффициент учета кредитного риска можно использовать для оценки эффективности кредитной политики коммерческого банка во взаимоотношениях с населением; уровня риск-менеджмента в банке (поскольку формы обеспечения ссуд могут иметь формальный характер); для формирования минимального резервного фонда банка по потребительским ссудам.

2. Темпы роста кредитных вложений в виде потребительских ссуд.

$$K2 = \frac{\text{Сумма потребительских ссуд (1996 год)}}{\text{Сумма потребительских ссуд (1995 год)}} \times 100$$

Очевидно, что рост кредитных вложений (в том числе рост выдачи потребительских ссуд) означает возрастание кредитных рисков. Следовательно, необходимо оптимизировать резервный фонд банка на возможные потери по потребительским ссудам. Изучение значений данного показателя в динамике позволит прогнозировать изменения резервного фонда и, соответственно, более обоснованно разрабатывать кредитную политику во взаимоотношениях с населением.

3. Коэффициент защищенности банка от кредитного риска

$$K3 = \frac{\text{Резервный фонд по потребительским ссудам}}{\text{Общая сумма выданных потребительских ссуд}} \times 100$$

При этом следует отметить, что средства резервного фонда банка вообще и резервов по потребительским ссудам, в частности, должны быть размещены в наиболее надежных, легкорезализуемых активах, что также предполагает учет данного фактора при разработке и реализации кредитной политики банка, в которой следует отразить порядок создания и управления этими активами.

4. Коэффициент утраченной выгоды по потребительским ссудам

$$K4 = \frac{\text{Процентные потери по потребительским ссудам}}{\text{Проценты, полученные по потребительским ссудам}} \times 100$$

В числителе данного показателя следует учитывать проценты, не полученные банком вследствие появления просроченной задолженности по потребительским ссудам, непогашения безвозвратных ссуд и т.д.

Учитывая, что в настоящее время критериальные уровни по вышеназванным показателям не определены Банком России, коммерческим банкам следует проводить анализ полученных данных в динамике, принимая необходимые корректирующие меры по отклонениям и строя свою кредитную политику с учетом складывающихся трендов.

В нашей стране динамика структуры ссудного портфеля оценивается, как правило, путем сопоставления значений удельных весов для каждой группы ссуд (по качеству).

В качестве показателя диверсификации обычно используют показатели концентрации ссуд у группы заемщиков.

$$K_{\text{конц.}} = \frac{\text{Суммарный кредит 10\% крупнейших заемщиков банка}}{10\% \text{ реальной стоимости всех выданных ссуд}}$$

Анализ фактических данных по ряду московских банков показал, что на практике достаточно поддерживать этот показатель на уровне не выше 2,5. Большее значение показателя сигнализирует о чрезмерной концентрации кредита в руках у группы заемщиков.

Анализируя качество *кредитного портфеля по потребительским ссудам*, российские банки в последние годы осуществляют *ранжирование кредитов*, т.е. используют метод систематической и объективной классификации ссудного портфеля в соответствии с характеристиками качества и риска. **Основные цели ранжирования кредитов:**

- * повышение эффективности ссудных операций;
- * улучшение качества портфеля за счет:
 - использования предупреждающих сигналов;
 - улучшения управленческой информации и контроля;
 - определения стандартов и установления границ ответственности;
- * создание основы для управленческих решений.

Важнейшими факторами, в соответствии с которыми осуществляется ранжирование кредитов, является состояние отчетности, информация о состоянии дел и счетов клиента, отношения с клиентами, наличие обеспечения. Чтобы обезопасить себя от заведомо безвозвратных ссуд, банк должен строить свою работу с клиентами, используя две аксиомы, проверенные временем: 1) заниматься кредитованием преимущественно тех областей, в кредитовании которых у банка уже накоплен значительный опыт; 2) не выдавать ссуд за пределы обслуживаемого региона. В качестве примера можно привести данные по Сбербанку, ранее работавшим исключительно с населением, а с 1992г., получив возможность выдавать все виды ссуд, включая МБК, начавшим проводить политику активного кредитования. В 1995г., проанализировав свой кредитный портфель, руководство банка сделало вывод о его невысоком качестве и запретило филиалам кредитовать коммерческие структуры и операторов межбанковского

рынка. Кроме того, было запрещено выдавать ссуды клиентам, проживающим вне района, где расположено конкретное отделение.

Например, являясь относительно молодым по времени существования, Росславбанк основное внимание уделял росту капитала, одним из главных источников пополнения которого является прибыль, полученная в результате активных (преимущественно кредитных) операций. В связи с этим банк старался максимально активно использовать кредитные ресурсы. Доля ссудной задолженности в активах банка в течение всего 1995г. не опускалась ниже 26,33%, а максимальная доля составила 96,35%. Всего за 1995г. банк предоставил кредитов на сумму 16.998,3 млн.руб. При этом средний темп роста кредитных вложений за год составил 173%. Вместе с тем, среди отрицательных моментов формирования *структуры вложений* банка в целом следует отметить их низкую диверсификацию: наибольший удельный вес занимают кредитные вложения, тогда как доля прочих активных операций в течение 1995г. не поднималась выше 3,65% от общей суммы вложений.

При этом важно отметить, что объем активов (его количественная оценка), взятый сам по себе, не может претендовать на объективность анализа деятельности банка. Согласно международной практике оценивается не объем, а качество активов. Задача оценки надежности банка в том и состоит, чтобы определить безнадежные (проблемные, безвозвратные) активы, оцененные по реальной стоимости, а не той, которая отражена в бухгалтерских книгах.

В этой связи показатель объема кредитов, в том числе рассматриваемый по удельному весу к объему активов, с позиции системы оценки надежности балансовой деятельности не представляет значительного интереса. Может случиться так, что банк благодаря своему гигантскому уставному капиталу так разместил средства, так увеличил свои активы, что это затруднило возвращение ссуд и снизило эффективность банковской деятельности. Рост кредитов может быть следствием недостаточной надежности кредитного портфеля.

Отсутствие понимания необходимости тщательного анализа качества ссудной задолженности (особенно предварительного анализа возвратности ссуды) во

многим объясняет неустойчивое положение многих отечественных банков. Отчасти низкое качество ссудного портфеля определяется общим кризисным состоянием общества. Основными отличительными чертами кредитных портфелей российских банков можно считать: а) краткосрочность кредитов, формирующих портфель; б) повышенную рискованность портфеля.

Краткосрочность большей части кредитов обусловлена отсутствием благоприятной инвестиционной среды на российском рынке. Кредитование производственного сектора экономики осуществляют главным образом банки, созданные на базе государственных: Промстройбанк, "Возрождение", "Мосбизнесбанк" и др., которые исторически обслуживали производственные сектора экономики.

Отрасль экономики	1991	1992	1993	1994
промышленность и энергетика	55,5	32,8	33,4	32,8
агропромышленный комплекс	28,0	28,0	14,6	17,3
торговля и сфера обслуживания	13,6	10,3	28,5	16,3
строительство	1,3	2,4	2,1	5,5
транспорт и связь	1,0	1,5	0,9	1,3
население	-	-	-	2,7
прочие	0,6	19,6	20,5	24,1
Всего	100	100	100	100

Характерная отраслевая структура кредитного портфеля банков этой группы может быть представлена на примере АКБ "Возрождение" выше (в процентах)¹⁶.

Соответственно, у этой части банков доля средне и долгосрочных ссуд выше, чем у остальных, т.к. производственный цикл в промышленности длиннее, чем например у торговых организаций. Так, кредитные вложения АКБ "Возрождение" на конец 1994г. по срокам погашения были распределены следующим образом:

до 1 месяца	- 12,3%
от 1 до 6 месяцев	- 72,1%
от 6 до 12 месяцев	- 11,3%
свыше 1 года	- 4,3 %

Мелкие и средние банки стараются не отвлекать средства в кредитование долгосрочных проектов, предпочитая в основном торгово-посреднические операции, сферу услуг и др., где производственный цикл короткий. Их портфель в

¹⁶ Годовой отчет, 1994, Банк Возрождение.

большой степени состоит из краткосрочных ссуд. Сокращение сроков кредитования служит инструментом снижения портфельных рисков, т.к. в течение короткого срока меньше вероятность возникновения финансовых проблем у заемщика или неблагоприятного изменения процентных ставок. Кроме того, как было показано выше, основная часть ресурсов банка состоит сегодня из краткосрочных обязательств. Это происходит по двум причинам: 1) процентные ставки по краткосрочным пассивам значительно ниже, чем по долгосрочным. Таким образом, формируя обязательства за счет "коротких" денег, банк снижает процентные расходы; 2) вкладчики также предпочитают размещать средства на депозитах на относительно короткие сроки. В результате банки стараются привлечь средства населения, предлагая сверхкороткие (вплоть до дневных) денежные инструменты. А имея в пассиве преимущественно краткосрочные средства, банки не в состоянии предоставлять долгосрочные ссуды, т.к. это негативно сказывается на их ликвидности.

Типичную структуру кредитных вложений средних и мелких банков можно проанализировать на примере банков "Пресня", "Кредитинвест" и "Эффекткредит". По данным баланса за 1995г. КБ "Пресня" имел наибольший удельный вес МБК (около 65%) в общем объеме выданных ссуд. Это объясняется тем, что достаточно большой уставный фонд и валюта баланса банка позволяли ему привлекать средства на денежных рынках (в частности, на межбанковском) в более крупных объемах, чем необходимо для коммерческого кредитования клиентов. Этот излишек банк при возможности перепродавал на межбанковском рынке по более высоким ставкам, получая таким образом спекулятивный доход. В Москве в 1994 - I полугодии 1995гг. многие банки подобно "Пресне" активно работали с МБК и формировали таким образом значительную часть своих активов. Однако после кризиса ликвидности 1995г. банки изменили свое отношение к межбанковскому кредитованию и доля МБК в кредитных портфелях большинства средних и мелких банков сегодня незначительна. Например, проводя анализ структуры кредитных вложений АКБ "ЗелАК-Банка" в динамике за 1996г. мы пришли к выводу, что банк активно кредитует своих клиентов (как физических,

так и юридических лиц), что положительно сказывается на привлечении новых клиентов. Потребительские ссуды в кредитном портфеле банка занимали 40-50%. Межбанковским кредитованием банк практически не занимался. При этом 92-95% ссудной задолженности приходилось на краткосрочные ссуды и 5-7% - на просроченные, т.е. фактически банк не предоставлял долгосрочных ссуд из-за высокого риска их невозврата.

В отличие от КБ "Пресня" и "ЗелАК-Банка", кредитный портфель банка "Кредитинвест" в 1995г. на 85% был сформирован за счет коммерческих ссуд учредителям-основным клиентам банка. Такая структура также является типичной для средних и мелких банков, которые создавались для финансирования программ своих учредителей. При этом основной задачей банка является привлечение средств в максимальных объемах под данные проекты. Как показал анализ, большинство случаев банкротств приходится именно на эту категорию банков, что объясняется тем, что: а) коммерческое кредитование всегда связано с повышенными рисками; б) отношение учредителей к банку зачастую носит "потребительский" характер (не выполняются условия кредитных договоров, устанавливаются заниженные процентные ставки, работа банков подчиняется интересам учредителей и т.д.).

Большинство банков (особенно после кризиса ликвидности 1995г.) стремятся диверсифицировать риски, не делая акцента на каком-либо одном типе кредитных операций. Например, КБ "Эффекткредит" распределил кредитные вложения следующим образом: 60%-коммерческие ссуды; 37 %- МБК, 3%- потребительские ссуды. Подобная структура кредитного портфеля позволяет диверсифицировать риски и параллельно осваивать различные сектора рынка.

Анализ структуры кредитных портфелей московских банков в 1994-1995гг. выявил важную особенность, - значительно более высокую долю МБК, чем это принято в мировой практике. Отчасти это обусловлено тем, что финансовый сектор российской экономики остается одним из немногих способных выжить в условиях экономического кризиса. Большая доля свободных денежных средств не могла найти эффективного применения в промышленных отраслях и

распределялась между субъектами финансовых рынков в виде МБК, векселей и проч. В 1996-1997гг. банки стали больше внимания уделять диверсификации рисков, в частности, расширяя кредитные вложения за счет различных субъектов экономики. Вместе с тем, рискованность инвестиционного портфеля, как одна из особенностей российских банков, в полной мере проявляет себя и в современных условиях. Например, бизнес-планом одного из филиалов Московского Сбербанка предусмотрено: не предоставлять МБК, инвестиционных долгосрочных ссуд, не вкладывать средства в жилищное строительство, не проводить лизинговых операций, но при этом инвестировать средства в основном в государственные ценные бумаги (85-90%), что обусловлено высокой доходностью и ликвидностью этих операций при относительно небольшом риске (в сравнении с кредитованием). (См. табл. 41).

Таблица 41.

**Бизнес-план филиала "А" Московского Сбербанка на 1997г.
Формирование и размещение ресурсов***

(в млн. руб.)

Наименование показателей	План 01.04.97	Уд.вес в итоге	План 01.07.97	Уд.вес в итоге	План 01.10.97	Уд.вес в итоге	План 01.01.98	Уд.вес в итоге
I. Формирование ресурсов банка								
Остатки на счетах по вкладам граждан	480624	62,00	525804	62,31	586202	63,10	614211	62,03
Остатки на счетах по пластиковым картам физических лиц	5781	0,75	7051	0,84	8645	0,93	10132	1,02
Размещение сберегательных сертификатов	7000	0,90	8000	0,95	9000	0,97	7844	0,79
Остатки на счетах юр. лиц (в т.ч. депозиты, депозитные сертификаты, банковские векселя и корпоративные пластиковые карты, бюджетные счета)	159089	20,52	164050	19,44	154153	16,59	153979	15,55
Остатки на счетах Лоро банков-корреспондентов	0	0	0	0	0	0	0	0
Собственные средства	122649	15,82	139000	16,47	171000	18,41	204000	20,60
Итого сформировано ресурсов	775143	100,0	843905	100,0	929000	100,0	990166	100,0
II. Размещение ресурсов банка								
Задолженность по ссудам населения	17678	2,70	19067	2,86	19432	2,82	20412	2,74
Задолженность по ссудам юр. лиц	2801	0,43	4842	0,73	8149	1,18	12503	1,68
в т.ч.: - МБК	0	0	0	0	0	0	0	0
- краткосрочные ссуды предприятиям и организациям	1861	0,28	2832	0,42	4907	0,71	7513	1,01
- инвестиционные (долгосрочные) ссуды	0	0	0	0	0	0	0	0
Перечисление средств Сбербанку РФ для участия в консорциальных кредитах	4949	0,76	9151	1,37	11988	1,74	14854	2,0
Нормативные отчисления Сбербанку РФ от привлеченных во вклады средств населения:								
- 10% - обязательные отчисления	24324	3,72	29039	4,35	38354	5,54	46030	6,19
- 20% - дополнительные отчисления	8003	1,22	10552	3,58	10133	1,47	16473	2,21
Задолженность по лизинговым операциям	0	0	0	0	0	0	0	0
Вложение средств в жилищное строительство	0	0	0	0	0	0	0	0
Размещение в ценные бумаги	596185	91,17	594803	89,12	602521	87,26	633720	85,18
в т.ч. государственные	596185		594803		602521		633720	
Итого размещено ресурсов	653939	100,0	667456	100,0	690482	100,0	743992	100,0
Отношение размещенных к сформированным ресурсам (в %)	84,4	x	79,1	x	74,3	x	75,1	x
Объем просроченной задолженности	349	x	349	x	49	x	49	x
Доля просроченной задолженности в общем объеме ссудной задолженности (в %)	1,0	x	0,8	x	0,1	x	0,01	x

Итак, в современных условиях особое значение приобретает качественная оценка активов и управление ими. В этой связи для достижения цели минимизации кредитного риска необходимо анализировать *динамику роста кредитных вложений* в увязке с ресурсами.

Представленные данные по отдельным банкам подтверждаются общими тенденциями в банковской системе. (См. приложения 42,43).

Как уже отмечалось выше, при разработке сбалансированной кредитной политики (по активным и пассивным операциям) банка в процессе анализа пассивной части баланса, крайне неинформативной является группировка счетов в разрезе групп клиентов с различной собственностью. Аналогично при анализе кредитных вложений коммерческого банка их целесообразно делить в соответствии с планируемыми сроками возврата на:

1. средства на ссудных счетах до востребования;
2. средства на ссудных счетах сроком до 1 месяца;
3. средства на ссудных счетах сроком от 1 месяца до 3 месяцев;
4. средства на ссудных счетах сроком от 3 месяцев до 6 месяцев;
5. средства на ссудных счетах сроком от 6 месяцев до 1 года;
6. средства на ссудных счетах сроком свыше 1 года.

Такое деление даст возможность оценить планируемые сроки возврата выданных кредитов, прогнозировать ситуацию по ссудным счетам клиентов. Из оборота по этим счетам можно будет выявить пролонгируемые ссуды.

Тем не менее существующее деление ссудных счетов в разрезе групп клиентов с различной собственностью позволяет оценить тот сегмент рынка, на котором работает банк, что имеет важное маркетинговое значение при разработке кредитной политики коммерческого банка (в том числе во взаимоотношениях с населением).

Актив банковского баланса нельзя воспринимать в отдельности от его пассива, поскольку по своей сущности и актив, и пассив баланса характеризуют одни и те же средства, с той лишь разницей, что пассив раскрывает источники этих средств, а актив - направления их использования. Взаимувязка актива и пассива баланса видна, например, при расчете эффективности использования коммерческим банком привлеченных средств как отношение привлеченных ресурсов к общей сумме кредитных вложений. Значение данного показателя

свыше 100% связано с опережающими темпами формирования портфеля депозитов по сравнению с темпами роста кредитных операций и свидетельствует об использовании привлеченных средств не только в качестве кредитных ресурсов, но и как источника других активных операций, в том числе и для покрытия собственных затрат банка, что не всегда может быть охарактеризовано положительно.

Банки в процессе своей деятельности должны проводить четкую целенаправленную политику в области вложений капитала. При этом они должны *преследовать цели*: получения максимальной прибыли от вложений; достижения оптимального управления кредитным портфелем; поддержания необходимого уровня ликвидности и платежеспособности; создания резервов роста и т.д. Реализовать эти цели можно, строго придерживаясь в своей деятельности рекомендаций Банка России по оценке степени кредитного риска, изложенных в Инструкции №17 от 24.08.1993, приложении №6 к инструкции №17, письме Банка России №130-а от 20.12.94. Ограничивать подверженность банков портфельным рискам призваны также экономические нормативы, установленные Банком России для всех кредитных организаций в Инструкции №1 от 30.01.1996 и других нормативных актах. В соответствии с этими документами классификация выданных ссуд и оценка кредитных рисков производится в зависимости от наличия соответствующего и надлежащим образом оформленного реального обеспечения, а также длительности просроченной задолженности. В результате кредитный портфель банка разбивают на группы кредитов (стандартные, нестандартные, сомнительные, опасные, безнадежные), ранжированных по их качеству в зависимости от степени кредитного риска. (См.табл. 43).

При невозможности погашения ссуды непосредственно заемщиком и поручителем банк списывает ссуду на убытки. Для этих целей в банках создаются специальные страховые фонды на покрытие кредитных рисков. Резервы на покрытие убытков по кредитным операциям создаются в размере страхового возмещения необходимого для покрытия рисков по каждой группе кредитов. Таким образом, чем более рисковую кредитную политику проводит банк, тем

большой страховой резерв он должен создать, использовав для этого средства из прибыли. Зарубежные коммерческие банки в настоящее время, например, создают резервы на покрытие убытков по кредитам, предоставляемым по кредитным картам, в размере 2-3% от сумм предоставленных кредитов. В российской практике эти резервы должны быть значительно большими (от 2 до 100%) в силу нестабильности экономической ситуации в стране.

Таблица 43.

Группы риска ссудной задолженности

Обеспеченность ссуды, наличие гарантии ее возврата	Обеспеченная	Недостаточно обеспеченная, гарантии возврата вызывают сомнение	Необеспеченная, не гарантирован возврат ссуды
Возврат ссуды в срок -	1*	1	1
Отчисления в резерв (в процентах)	2%	2%	2%
Просроченная задолженность по ссуде сроком до 30 дней -	1	2	3
Отчисления в резерв (в процентах)	2%	5%	30%
Просроченная задолженность по ссуде сроком от 30 до 60 дней -	2	3	4
Отчисления в резерв (в процентах)	5%	30%	75%
Просроченная задолженность по ссуде сроком от 60 до 180 дней -	3	4	5
Отчисления в резерв (в процентах)	30%	75%	100%
Просроченная задолженность по ссуде сроком свыше 180 дней -	5	5	5
Отчисления в резерв (в процентах)	100%	100%	100%

(Примечание: *) Здесь и далее цифры от 1 до 5 означают группы риска)

В целом можно констатировать, что методика оценки кредитного риска, предложенная Банком России, (в том числе применительно к потребительским ссудам, как части кредитного портфеля банка) может лишь приблизительно определить его реальную величину вследствие недостатка или невысокого качества информации, используемой для анализа, стремления банков приукрасить сложившееся положение в отчетных документах, недостатка квалифицированных банковских кадров для проведения аналитической работы и других причин.

Поскольку в действующей системе нормативных актов, регламентирующих рискованность деятельности российских банков, практически отсутствуют какие-либо меры по регулированию процентного риска, с нашей точки зрения, целесообразно использовать опыт западных стран по управлению процентным риском (в частности, GAP-метод, SPREAD-метод и др.) изложенный нами выше. Если в типичной ситуации последних лет, когда наблюдалось постоянное однонаправленное изменение процентных ставок (их рост), этим можно было

пренебречь, то последнее резкое изменение конъюнктуры делает эту проблему весьма актуальной. Процентный риск часто возникает в случае разрыва сроков (структуры сумм по срокам) пассива и финансируемого актива. Поэтому для оценки размера такого разрыва можно также использовать интегральный показатель - коэффициент трансформации срочности (Kt), который позволяет упростить анализ разрывов финансируемых активов и соответствующих пассивов.

$$Kt = \frac{\text{Средневзвешенный (по суммам) срок активов}}{\text{Средневзвешенный (по суммам) срок пассивов}}$$

Максимально допустимым значением этого показателя (исходя из практики его применения) является 1,75, а оптимальным - 1,25. Срочность активов, как показывает практика, не должна превышать срочность пассивов в целом по всем операциям более чем в 1,5 раза. При большем размере разрыва в сроках деятельность банка сопряжена с высокой вероятностью реализации процентного риска, а также рисков трансформации и ликвидности.

Как уже отмечалось выше, в процессе разработки и реализации кредитной политики коммерческие банки должны обязательно учитывать влияние валютных рисков¹⁷. Широкое развитие рынка валютных услуг и рост числа участников внешнеэкономической деятельности определяют жизненную необходимость учета валютного риска. Особенно это касается банков и, в том числе их взаимоотношений с населением по привлечению валютных средств в депозиты и предоставлению валютных кредитов. По оценкам Банка России в конце 1996г. на руках у населения находилось 20-25 млрд.дол. Ситуация, когда при сверхбыстром росте курса доллара многие банки активно скупали валюту в спекулятивных целях, полагаясь в своих расчетах только на прошлый опыт, и в результате потерпели серьезные убытки при стабилизации валютного курса (введении "валютного коридора"), показала, что банки обязательно должны учитывать валютные риски при разработке и реализации своей кредитной политики, используя широкие возможности по регулированию валютных рисков (в т.ч. хеджирование).

¹⁷ Валютный риск - опасность потерь, связанных с изменением курсов иностранных валют по отношению к национальной валюте.

Управление частными (например, валютными) рисками банка важно, но лишь реализация комплексной программы по управлению рискованностью операций коммерческого банка позволит ему приобрести устойчивость и солидность. Разработка подобной программы, которую можно назвать политикой банка в области риск-менеджмента, включает несколько этапов. На 1 этапе необходимо определить основные мероприятия по управлению рисками банка, затем разработать систему принимаемых рисков и схемы по оценке и минимизации отдельных рисков банка. Также следует разработать внутренние правила контроля степени риска деятельности банка и устойчивости его финансового положения.

На основании данных, получаемых в процессе функционирования системы комплексного экономического анализа банковских операций можно построить систему макрохедажа, то есть мультирискового мониторинга и управления совокупностью банковских рисков.

Немаловажным при этом является выбор методики управления банковскими портфелями активов и пассивов. Наиболее широко распространенный в недавнее время в России метод общего фонда средств уступает место кредитной политике, в основу которой банки кладут метод распределения активов, который предполагает построение деятельности банка на принципах финансирования активов за счет пассивов приблизительно той же срочности. Для этого образуются функциональные центры "ликвидности-прибыльности", через которые происходят конверсия пассивов в активы соответствующей рискованности и доходности. Далее разрабатывается программа страхования отдельных рисков и определяется предельная суммарная рискованная нагрузка на капитал.

Построение комплексной системы экономического анализа финансового состояния банка должно включать реализацию нескольких взаимосвязанных блоков¹⁸. Именно в процессе экономического анализа операций банка можно выяснить набор и уровень рисков последнего. Грамотное построение кредитной политики, в основе которой лежит применение даже традиционных простейших методов экономического анализа, позволит найти близкую к оптимальной

¹⁸ Подробнее см. книгу Пановой Г.С. "Анализ финансового состояния коммерческого банка", М.: Финансы и статистика, 1996.

структуру принимаемых рисков и критерии диверсификации рисков по видам, срокам и характеру реализации.

При реализации комплексной программы по управлению рисками, как важнейшей составляющей кредитной политики коммерческого банка, важно соблюдать единую методику исследований и оценки степени рисков, чтобы обеспечить сопоставимость результатов и добиться возможности объединить оценки различных частных рисков в интегрированный показатель рискованности с четко заданными пределами вариации. Наблюдение за динамикой такого показателя позволяет в общих чертах отслеживать динамику совокупного риска банка и в случае необходимости осуществлять соответствующую корректировку банковской политики в области риск-менеджмента. Такой показатель может быть построен, например, методом взвешенных балльных оценок. В качестве весов могут быть взяты суммы операций (или соответствующих статей активов или пассивов), порождающие данный вид риска (рисков).

Актуальным является также вопрос о практике расчета суммарного риска, принимаемого на себя банком. Такой показатель может строиться методом рейтинговой оценки.

Комплексное управление рисками банков пока остается делом будущего. Некоторые банки пытаются внедрить системы комплексного управления рисками, однако, комплексное управление риском еще не стало широко распространенным в отечественной практике явлением. Это отчасти объясняется особенностями экономической ситуации в стране, которая характеризуется по крайней мере следующими обстоятельствами, затрудняющими управление рисками: отсутствие у многих хозяйствующих субъектов рыночного опыта и рыночной психологии; отсутствие качественных источников информации из-за недостоверности и недостаточной полноты как официальной статистики на макроэкономическом уровне, так и искажений финансовой отчетности на микроуровне; нехватка квалифицированных кадров; неразвитость рынка консультационных услуг; наличие элементов непредсказуемости в прогнозировании решений властных органов и нестабильность действующего законодательства; инфляция, делающая

показатели объема зачастую несопоставимыми или даже бессмысленными; отсутствие современного цельного законодательства, регулирующего экономические отношения в условиях переходной экономики; криминализация новых экономических структур и размах экономической преступности; неразвитость отдельных сегментов финансового рынка и самой финансово-кредитной системы; несоответствие отечественных стандартов отчетности мировым стандартам. Сравнивая сложившуюся практику управления кредитным портфелем зарубежных и российских банков, можно сделать вывод, что апробированные и принятые к практическому использованию в развитых странах методики управления рисками, в частности, статистические модели, системы коэффициентов и др., требуют серьезной коррекции, а иногда просто не могут быть применены в российских условиях. Тем не менее, ключевые моменты портфельной теории (поддержание оптимального соотношения доходности, ликвидности и риска в процессе управления риском) могут и должны использоваться нашими банками. Российские банки стремятся уже сегодня управлять рисками, при этом конкретные методы оценки степени риска, по нашему мнению, должны разрабатываться банками самостоятельно на основе анализа их эффективности. И, очевидно, в недалеком будущем эта практика станет стандартом поведения.

Анализ работы российских банков в сравнении с зарубежными позволил нам сделать ряд выводов относительно совершенствования действующей практики по минимизации кредитного риска.

Система управления кредитным риском коммерческого банка должна включать:

- а) определение метода оценки кредитного риска;*
- б) анализ сложившейся структуры кредитного портфеля банка, исходя из принятых банком методов его оценки;*
- в) использование различных методов регулирования кредитного риска.*

При этом особое внимание в процессе управления кредитным риском банки должны уделять определению методов оценки кредитного риска по каждой

отдельной ссуде/заемщику и на уровне банка (кредитного портфеля) в целом. Как было показано нами выше, в международной практике оценка риска отдельной ссуды/заемщика предполагает оценку *кредитоспособности клиента* и осуществляется различными методами. С этой целью западные банки используют финансовые коэффициенты, проводят анализ денежного потока, оценку делового риска. В России в настоящее время используются лишь отдельные элементы системы управления кредитным риском, что является следствием различных причин. Во-первых, в нашей стране кредитование индивидуальных клиентов находится на стадии становления и развития, в связи с чем отсутствует нормативная база для оценки кредитоспособности клиентов (нет рекомендаций Банка России, отсутствуют единые оценочные показатели, не определены их критериальные уровни). Во-вторых, ограниченность информационной базы, отсутствие кредитной истории у большинства заемщиков осложняет работу по оценке кредитоспособности заемщиков. В результате у большинства банков превалирует формальный подход, практически не учитывается деловой риск. В этой связи важным направлением совершенствования российской банковской практики является разработка единого подхода к оценке кредитных рисков по потребительским ссудам, в частности, нами предложена примерная методика анализа кредитоспособности индивидуальных заемщиков.

Вопрос оценки кредитных рисков на уровне банка (кредитного портфеля) в нашей стране проработан несколько более подробно, однако и в этой области существуют проблемы. Во-первых, к положительным сторонам российской банковской практики в части анализа качества кредитного портфеля следует отнести тот факт, что Банк России в последние годы проводит большую работу по адаптации зарубежного опыта к российским условиям. В результате была создана необходимая инструктивная база. Например, в основу Инструкции №17 положены срочность и обеспеченность ссуд, что позволяет косвенно оценивать кредитоспособность заемщика. Однако, иных методов оценки кредитного риска (кроме изложенных в инструкции №17) не существует. Наряду с ограниченностью критериев оценки кредитного портфеля российских банков, отсутствует также

анализ динамики и структуры кредитного портфеля; нет единого подхода к оценке кредитного риска на основе системы коэффициентов, денежного потока. Во-вторых, ЦБ РФ определил единые способы регулирования кредитного риска только в части резервирования. Страхование депозитов в стране отсутствует. Лимитирование задолженности (в том числе по отдельным категориям заемщиков и клиентам) находится на стадии становления. Гарантии, поручительства, залог, страхование далеко не всегда позволяют реально снизить кредитные риски.

Наш анализ показал, что в России необходимо продолжить работу по внедрению передового зарубежного опыта в части преодоления кредитного риска путем внедрения единых подходов к оценке: а) кредитоспособности индивидуальных заемщиков; б) качества потребительских ссуд; в) делового риска частного клиента. С другой стороны, необходимо проводить последовательный анализ качества кредитного портфеля банка в целом и его структуры, в частности, по потребительским ссудам. Исходя из международного опыта организации кредитных отношений, отечественной практики, представляется целесообразным предложить единую систему оценки и управления кредитным риском на основе разработки процедур, подготовки необходимых документов для внутреннего и внешнего аудита. Нам представляется важным в этой связи сосредоточить внимание банковских работников на необходимости разработки "Руководства по кредитной политике", в котором детально проработать вопросы кредитной политики банка с позиций минимизации кредитного риска по каждой отдельно взятой ссуде и банка в целом (по кредитному портфелю и его отдельным сегментам, например, по потребительским ссудам), подготовив необходимые методики оценки кредитоспособности индивидуальных заемщиков; анализа денежного потока индивидуального заемщика и самого банка с целью минимизации рисков; системы финансовых коэффициентов для оценки кредитного риска по потребительским, ипотечным и прочим ссудам. Рекомендации по разработке кредитной политики и управлению кредитными рисками, которые предложены в настоящей работе, охватывают практически весь спектр вопросов организации кредитной работы в банке. При их применении

необходимо: а) тщательно регламентировать и документировать используемые процедуры и действия. Такая формализация способна значительно сократить время и повысить обоснованность принятия решений из-за устранения многих альтернатив, вызванных недостатком информации и методов ее обработки; б) постоянно тестировать и анализировать отдельные положения кредитной политики банка, в т.ч. методы управления кредитными рисками, которые рекомендовано использовать, с целью выявления приоритетных направлений, требующих дополнительной детализации; в) уделить особое внимание использованию современных телекоммуникационных и информационных систем, что позволит существенно расширить объем доступной и обрабатываемой информации; г) повысить квалификацию банковских работников, выполняющих инструкции, вытекающие из требований "Руководства по кредитной политике".

Заключение

Первая группа проблем, рассматриваемых в диссертации, связана с выявлением объективной основы, сущности кредитной политики коммерческого банка в новых для нашей страны условиях рынка, а также исследования ее места и роли в банковской политике.

В соответствии с общепринятой трактовкой политики как надстроечной категории, в диссертационной работе кредитная политика также рассматривается как надстроечная категория, которая основывается на исследовании достигнутого уровня развития кредитных отношений и нацелена на их совершенствование и развитие. Кредит, по мнению соискателя, лежит в основе разрабатываемой банком кредитной политики. В работе показано, что кредитная политика - это сложное многослойное явление, для исследования содержания которого необходимо проводить анализ по разным направлениям. Используя диалектический подход, автор пришел к выводу, что рассматривать кредитную политику целесообразно, во-первых, на уровне сущностных отношений, во-вторых, на уровне, определяющем единство содержания и форм кредитной политики, и, в - третьих, на уровне, раскрывающем предметную сторону кредитной политики - ее функциональные формы и виды. Данная последовательность логических уровней анализа в своей совокупности отражает движение от сущности к явлениям и затем к действительности, что совпадает с общей логикой восхождения от абстрактного к конкретному, от всеобщего к особенному, единичному.

В работе показано, что *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. При этом обосновывается тезис, что содержание кредитной политики коммерческого банка во взаимоотношениях с населением можно определить только после выяснения сути кредитной политики банка в целом. В основе определения кредитной политики коммерческого банка во взаимоотношениях с населением лежит трактовка сущности кредита и кредитной политики банка в целом.

Исходным моментом в анализе кредитной политики соискатель считает ее понимание как политики экономической. 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*. Исходя из общепринятого понимания кредита как движения ссужаемой стоимости, в работе подчеркивается, что движение это на практике принимает вид (или совершается в виде): а) ссуды (денежных средств, предоставленных кредитором заемщику во временное пользование на условиях возвратности, срочности и платности), б) займа (денежных средств, полученных заемщиком на возвратной основе). В диссертации эти разные проявления кредита рассматриваются как единство противоположностей, две разновидности одного целого, каким является кредит.

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, в работе показано, что на категориальном уровне (уровне управления кредитом как экономической категорией) политика по привлечению депозитов на возвратной основе и предоставлению ссуд представляет собой две стороны одного процесса - движения ссуженной стоимости. Таким образом, логически доказывается, что *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*. Поэтому кредитная политика коммерческого банка рассматривается в работе в широком смысле с учетом его депозитной политики, так как в противном случае исследователь неминуемо столкнется с проблемой обоснования приоритетов. Ведь не случайно кредитный процесс можно исследовать как с точки зрения банка-

кредитора, так и банка-заемщика. В основе предоставления ссуды или получения займа лежит единая родовая основа - возвратное движение стоимости.

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). При этом в данной работе основное внимание уделяется анализу кредитной политики коммерческих банков во взаимоотношениях с населением.

Формирование кредитной политики на макроэкономическом уровне, проводником которой выступает центральный банк, предполагает выяснение взаимосвязи таких понятий как банковская и кредитная политика. Автор подчеркивает, что не определив общей дефиниции (банковская политика), сложно и не всегда возможно правильно оценить роль и значение более частного понятия - кредитная политика.

Реально на практике банки (центральный и коммерческие) проводят денежную, кредитную, процентную, валютную политику. Вместе с тем, в работе подчеркивается, что кредитная политика - это политика самых разнообразных кредиторов (не только банков, но и кредитных кооперативов, строительных обществ, ломбардов, касс взаимопомощи и т.п.). Поэтому кредитную политику далеко не всегда можно рассматривать в качестве составного элемента банковской политики. Если же говорить только о банках, то 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. Кроме того, банковская политика включает также в качестве составных элементов политику по управления рисками, рентабельностью, персоналом банка и т.д. Таким образом, соискатель приходит к выводу, что кредитная политика коммерческого банка во взаимоотношениях с населением, являясь неотъемлемым элементом банковской

политики в целом, должна рассматриваться не изолированно, а с учетом влияния, взаимообусловленности всех элементов банковской политики.

Используя диалектический подход, автор показывает, что концепцию кредитной политики следует рассматривать в сущностном аспекте как стратегию и тактику банка по привлечению ресурсов на возвратной основе и использованию для кредитования клиентов банка, а в прикладном - как детальный план, программу действий. Этот подход соответствует распространенному пониманию дефиниции "кредитная политика", которая в работе трактуется двояко. Кредитная политика, являясь субъективной, надстроечной категорией имеет объективный источник - объективные законы развития общества. Кредитная политика субъективна, так как выводится из оценки людьми ее полезности в сравнении с ее отсутствием или политикой низкого качества. В этой связи вполне оправданной, по мнению соискателя, является позиция многих западных экономистов, рассматривающих кредитную политику исключительно в конкретной плоскости как систему управленческих решений, документ.

Объективность экономических законов развития общества вне всяких сомнений определяет суть кредитной политики, разрабатываемой и реализуемой прежде всего на макроэкономическом уровне. Но это отнюдь не означает, что содержание кредитной политики коммерческого банка формируется исключительно под их влиянием. Напротив, усиливается влияние надстроечных структур. Например, влияние государства возрастает по мере усиления государственного регулирования экономики. Но степень субъективного фактора в кредитной политике конкретного коммерческого банка, несомненно, значительно выше, чем в политике государства или центрального банка. Известная формула "политика есть концентрированное выражение экономики" означает, что политика определяется экономическими производственными отношениями. Но между экономикой и политикой не существует жесткой зависимости. Взаимосвязь между ними допускает известную свободу в принятии практических решений.

Кредитная политика коммерческого банка, по сути своей объективна, т.е. не должна противоречить денежно-кредитной политике государства, и одновременно

определяется стратегией и тактикой конкретного коммерческого банка, т.е. несет в себе субъективное начало. Единство объективного и субъективного подходов в процессе формирования кредитной политики коммерческого банка позволяет наиболее полно учесть факторы, влияющие на деятельность коммерческого банка, обуславливающие его политику, и, как следствие, выработать наиболее рациональную, оптимальную кредитную политику банка, в том числе во взаимоотношениях с населением. В работе показано, что 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.

На уровне, определяющем единство содержания и форм кредитной политики, автор использовал подход, в основе которого - определение формы кредитной политики как взаимосвязи 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 государственная политика; 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, т.е. встает вопрос оптимальности кредитной политики коммерческого 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 по организации кредитного процесса.

На уровне, раскрывающем предметную сторону кредитной политики - ее функциональные формы и виды, - в работе рассматриваются различные приемы, способы, методы реализации кредитной политики. На практике они предстают в формализованном виде - в виде соответствующих документов. Причем результаты исследования показали, что в российских коммерческих банках нередко превалирует формальный подход к разработке кредитной политики, которую называют бизнес-планом, маркетинговым планом или собственно кредитной политикой. Проведенный анализ практики формирования кредитной политики российских и зарубежных коммерческих банков позволил автору сделать вывод, что в прикладном аспекте кредитная политика должна выражаться в разработке банками соответствующих документов и рекомендовать российским коммерческим банкам разрабатывать "Руководство по кредитной политике", которое должно включать три основных документа: собственно "Кредитную политику", "Нормы кредитования" и "Инструкцию по кредитованию".

Итак, в работе показано, что кредитную политику банка следует рассматривать как сложное явление: 1) 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 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*; 2) формы кредитной политики представляют собой взаимосвязь сущности кредитной политики с предметной стороной ее реализации в историческом аспекте; 3) от экономических (объективных) форм кредитных отношений следует отличать организационные (субъективные) формы (банковские инструкции, нормы, правила в области организации кредитных отношений). Последние могут устанавливаться государством (в лице ЦБ РФ, например), либо отдельными коммерческими банками и являются результатом их

деятельности, хотя и зависят от того конкретного экономического содержания, которое заключено в них. Процесс формирования и использования кредитной политики в прикладном аспекте выражается в современных условиях перехода к рынку в разработке банками соответствующих документов.

Теория банковского дела дополнена соискателем разработкой вопроса о функциях кредитной политики (как проявлении ее сущности). В диссертации показано, что 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.

Однако, если рассматривать функции в качестве *специфического* проявления сущности явления, что, по мнению соискателя, является единственно правильным, то в этом случае кредитная политика выполняет лишь одну, но очень важную *функцию оптимизации кредитного процесса*, действие которой направлено на достижение цели банковской политики.

Функции, как проявление сущности категории, наиболее полно проявляются в принципах. В данной работе впервые в научный оборот вводится понятие *принципов кредитной политики, которые трактуются как основные правила, исходные положения для ее разработки и практической реализации*, т.е. как основа кредитного процесса. Важнейшей задачей кредитной политики банка является обеспечение использования кредита в соответствии с его сущностью. Таким образом, кредитная политика выступает в качестве способа реализации ее принципов. Притом качество кредитной политики определяется прежде всего степенью выполнения принципов ее обуславливающих, т.е. чем полнее ими овладевают, тем эффективнее деятельность коммерческого банка с позиций обеспечения его ликвидности и доходности.

Поскольку вопрос о принципах кредитной политики банка не был предметом специального исследования и не обсуждался на страницах экономической печати автор считает необходимым выделить общие и специфические принципы кредитной политики банка. Под *общими принципами кредитной политики* понимаются принципы единые для государственной кредитной политики центрального банка, проводимой на макроэкономическом уровне, и для кредитной политики каждого конкретного коммерческого банка: *научная обоснованность, оптимальность, эффективность, а также единство, неразрывная связь элементов кредитной политики*. В работе показано, что только научно-обоснованная кредитная политика, сформированная с учетом объективных реалий жизни и субъективных факторов, ее определяющих, позволяет наиболее полно выразить интересы государства, банка (как институциональной структуры), его персонала и клиентов (в том числе населения); лишь научно-обоснованная политика в наибольшей степени соответствует тем целям, которые банк ставит

перед собой на определенном этапе своего развития. А следовательно, только научно-обоснованная кредитная политика в идеале является оптимальной, предпочтительной для банка (как центрального, так и коммерческого).

Специфическими принципами кредитной политики коммерческого банка автор считает: *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, по мнению автора, 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. Очевидно, что разрабатывая кредитную политику банка, исходят из стратегических и тактических целей. Действительно, приоритеты в деятельности банка в целом и его кредитной политики, в частности, заключаются в обеспечении безопасности, надежности и прибыльности кредитных операций банков. Таким образом, автор заключает, что в целом соблюдение именно этих принципов кредитной политики коммерческого банка *можно считать критериями эффективной, оптимальной кредитной политики, в связи с чем оптимальная политика коммерческого банка - это политика, в результате которой доходы банка, его прибыль стремятся к бесконечности, а затраты и риск - к минимуму.* В целом проблема оптимизации экономических отношений в обществе охватывает комплекс сложных экономических и финансовых вопросов, начиная

от разработки критериев оптимального хозяйствования на уровне субъектов экономики (в том числе банков) и кончая совершенствованием структуры общественного воспроизводства.

Роль кредитной политики банка заключается, по мнению автора, в определении приоритетных направлений развития и совершенствования банковской деятельности в процессе аккумуляции и инвестирования кредитных ресурсов, развитии кредитного процесса и повышении его эффективности. Вместе с тем, на макроэкономическом уровне подчеркивается важное значение кредитной политики в процессах формирования, распределения и перераспределения национального дохода, в организации планирования и регулирования денежного оборота, а на уровне конкретного банка - в обеспечении стабильности и надежности банка, его рентабельности и ликвидности, адекватности его деятельности потребностям клиентов (в том числе населения). Роль кредитной политики банков в экономике определяется ее важным значением в процессе перераспределения денежных средств между отраслями и сферами рыночной экономики через банки; финансирования и кредитования потребностей экономики и населения на неинфляционной основе.

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. Такой подход отличается от общепринятого в экономической литературе тем, что, во-первых, рассматривает кредитную политику в широком смысле с позиций банка-кредитора и заемщика, а во-вторых, предполагает изучение политики на макро- и микроэкономическом уровне.

На основе анализа современной российской и зарубежной банковской практики, автор пришел к выводу о необходимости положить в основу разработки кредитной политики анализ множества факторов, имеющих непосредственное влияние на деятельность банков. В диссертации показано, что 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.). Важнейшими среди них автор считает: общее состояние экономики страны, уровень инфляции, темпы роста ВВП, дефицит бюджета; денежно-кредитную политику ЦБ РФ и Минфина РФ; участие банков в политической жизни страны и др.; уровень доходов населения, способность потреблять банковские услуги, наличие социальных льгот и т.п.; региональную специфику функционирования банка; уровень конкуренции; уровень цен на банковские продукты и услуги; политизированность общества; социальную напряженность; потребность в ссудах банка его клиентов.

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). В этой группе факторов основными автор считает: 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-менеджмента.

В целом проведенный в работе факторный анализ позволил констатировать, что кредитная политика банка должна отражать приоритеты общегосударственной и индивидуальной политики банка, т.е. для оценки современного состояния рынка банковских операций и услуг и перспектив его развития недостаточно оценить лишь внутренние факторы, определяющие кредитную политику коммерческого

банка. Чтобы выработать наиболее экономически обоснованную, оптимальную политику важно также проводить маркетинговые исследования рынка.

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

В работе показано, что изучение элементов кредитной политики позволяет говорить о видах кредитной политики. Вопрос о видах кредитной политики является новым, не нашедшим детального рассмотрения в российской и зарубежной экономической литературе. Рассматривая простейшие проявления кредитной политики на практике как ее разновидности, части единого целого, автор предлагает их классификацию, в основу которой положены различные критерии: субъекты кредитных отношений; формы кредита; сроки; степень рискованности; цели; тип рынка; география; отраслевая направленность; обеспеченность; цена кредита; методы кредитования.

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. Таким образом, 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. В основе выбора вида кредитной политики лежит стратегия банка, ориентированная на рост его капитала, увеличение доходов или смешанная стратегия.

Вторая группа проблем связана с анализом конкретного опыта реализации кредитной политики коммерческого банка во взаимоотношениях с населением с позиций формирования ресурсной базы банка. Концепция кредитной политики банка, изложенная выше, основывается на определении кредитной политики как стратегии и тактики банка по аккумуляции временно свободных средств и кредитованию заемщиков. В такой трактовке депозитная политика - часть кредитной политики. Следовательно, задачи кредитной политики, обусловленные современным состоянием рынка банковских услуг, определяют и направления депозитной политики банка. Особенности современного российского рынка банковских услуг населению определяют основные требования к банковской (в т.ч. депозитной) политике. Важнейшими особенностями этого рынка автор считает следующие.

1. Современная российская экономика - это экономика переходного периода, отличающаяся высокими рисками (экономическими, политическими, социальными), что обуславливает недоверие населения к банковской системе. Инфляция, отсутствие гарантированности вкладов, банкротства банков (в т.ч. крупных) лишний раз подтверждают этот диагноз. В последние годы удалось преодолеть галопирующую инфляцию, однако, как выяснилось, на ужесточение монетарной и фискальной политики экономика реагирует не столько снижением темпа роста цен, сколько нарастанием неплатежей, причем не только в производственной, но и в финансово-кредитной сфере. Достаточно сказать, что по данным Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) по

состоянию на начало 1996г. каждое третье предприятие России было убыточным, а неплатежи (общая задолженность предприятий), ставшие подлинным национальным бедствием, приблизились по своим размерам к ВВП. Установление пределов колебаний валютного курса и ужесточение резервной политики внесло свою негативную лепту, сделав неплатежеспособными многие банки. Все это прямо сказывается на частных лицах (клиентах банков и работниках предприятий и организаций, в том числе и неплатежеспособных).

2. Для экономики переходного периода характерен также начальный этап формирования рыночных отношений, что подтверждается процессом становления рынков товаров, труда и капитала. Применительно к банковской системе особое значение имеет возрождение фондового, валютного рынка, рынка депозитов и кредитов и т.д. Рынок банковского обслуживания населения не является исключением, - для него также характерны черты рынка, находящегося на начальной стадии развития (нестабильность, высокие риски, ограниченность возможностей по обслуживанию клиентов и др.).

3. Важной особенностью современного рынка банковских услуг населению является преобладание на этом рынке одного банка-монополиста - Сбербанк РФ. До 1987г. в нашей стране банки вообще практически не занимались обслуживанием населения. Операции по обслуживанию населения возлагались в основном на систему Гострудсберкасс СССР и почтовые отделения связи. Создание Сбербанка на базе ГТСК СССР позволило ему практически монополизировать рынок (свыше 70% вкладов населения сосредоточено в Сбербанке) и проводить на этом рынке *политику лидера, избрав стратегию на удержание рынка*. Вновь созданные коммерческие банки в условиях ограниченности свободных ресурсов на рынке вынуждены конкурировать между собой, с другими финансово-кредитными институтами и Сбербанком за частных клиентов. Мировая тенденция универсализации банковской деятельности наряду со стратегией выживания на рисковом российском рынке вынуждает отечественные коммерческие банки избирать путь развития универсальных банков (с целью диверсификации рисков), что предполагает наряду с другими

обслуживание населения. В условиях конкуренции российские банки вынуждены проводить *агрессивную политику*, избрав для себя приемлемый тип стратегии на рынке.

Макроэкономический анализ современного состояния рынка банковского обслуживания населения показал, что для правильного выбора стратегии и тактики на этом рынке банкам необходимо его анализировать, проводя маркетинговые исследования рынка. Изучение зарубежной банковской практики подтверждает этот вывод. При этом в процессе формирования депозитной политики коммерческие банки должны учитывать все факторы (внешние и внутренние), действующие на рынке. Исследование рынка депозитов показало, что в настоящее время можно выделить ряд факторов, обусловивших большое разнообразие депозитов, которые действуют практически во всех западных странах, а в процессе дальнейшей либерализации банковского дела в России, развиваются и в нашей стране. *Основные факторы, влияющие на формирование депозитной политики банка, а также его депозитного портфеля, и определяющие необходимость развития гаммы банковских вкладов с позиций клиента:* различие интересов субъектов экономических отношений, определяемые в том числе условиями сбережений; географические условия; национальные традиции; особенности социальной группы; возраст вкладчиков; их духовные, политические, социальные интересы; семейное положение; уровень образования; профессия; уровень доходов; пенсионное обеспечение; уровень развития системы страхования и др.; с позиций банка: уровень конкуренции (межбанковской и с небанковскими кредитными институтами); тенденции расширения, развития гаммы банковских услуг; политика "все для клиента"; повышение качества банковских услуг; диверсификация риска; уровень квалификации банковских служащих; состояние технологии; современное техническое обеспечение банковских операций и услуг и др.

При этом банки должны предлагать такие продукты, в которых клиенты действительно нуждаются, что предопределяет необходимость маркетингового подхода в их работе. Если же банки не повышают привлекательность

оказываемых операций и услуг, включая депозитные вклады, то последние перемещаются из сферы влияния банков в сферу операций с ценными бумагами государства (государственные ценные бумаги) или иным (негосударственным) операторам на рынке - страховым, трастовым компаниям, инвестиционным, инновационным, пенсионным фондам и т.д. (корпоративные ценные бумаги).

В целом анализ сложившегося состояния рынка депозитов показал, что вкладчики при принятии решения о размещении собственных средств руководствуются прежде всего следующими соображениями. Во-первых, - это *надежность банка*. Большинство населения считает наиболее надежным банком Сбербанк, т.к. вклады в нем гарантируются государством и он имеет длительную историю обслуживания населения. Необходимо отметить, что для разных возрастных категорий этот критерий имеет разное значение. Молодежь и люди среднего возраста более склонны к риску в отличие от пожилых людей, о чем свидетельствует анализ ресурсов этих групп населения, а также динамика роста вкладов частных лиц в коммерческих банках. Во-вторых, важное значение имеет *уровень процентной ставки по вкладам*. Причем зависимость здесь прямая: чем стабильнее и надежнее банк, тем меньше процентная ставка по депозитам, и наоборот: малоизвестные банки предлагают максимально высокие ставки в надежде захватить лидерство за счет повышенных процентов. В-третьих, *сеть учреждений банка и качество обслуживания клиентов*. Разветвленность сети банковских филиалов в сочетании с высоким уровнем сервиса, затраты времени на обслуживание одного клиента, предоставление возможности пользоваться электронными системами расчетов и платежей, широкий спектр банковских операций и услуг и другие факторы несомненно имеют первостепенное значение при выборе клиентом "своего" банка.

Изучение особенностей развития рынка банковских услуг населению, обуславливающих стратегию банка в этой сфере (и, в частности, его депозитную политику), предполагает проведение маркетинговых исследований рынка как на национальном уровне (это в первую очередь касается банков, имеющих разветвленную сеть филиалов на территории всей страны), так и на локальном

уровне, т.е. анализ макроэкономической ситуации должен включать, по мнению автора, не только изучение экономического положения страны в целом, но и региональные тенденции развития, т.к. это позволит разрабатывать более обоснованную оптимальную политику банка по обслуживанию населения в регионе присутствия банка. С другой стороны, региональные показатели банковской активности и концентрации банковского капитала во многом определяют перспективы развития тех или иных регионов, создавая предпосылки для привлечения инвестиций, выхода из экономического кризиса и, в конечном счете, повышения уровня жизни населения. Имеющаяся информационно-статистическая база позволила автору оценить: а) особенности размещения банковских учреждений; б) распределение банковских капиталов и активов по территории страны; в) формирующиеся типы региональных банковских систем. Российские регионы, рассмотренные с точки зрения различных аспектов складывающейся в них социально-экономической ситуации, ведут себя по-разному не только в территориальном, но и во временном аспекте, постоянно меняя тенденции и направления своей динамики. Поэтому российским банкам рекомендуется учитывать вышеназванные факторы при разработке своей политики (в т.ч. депозитной и кредитной). Анализ влияния этих факторов (на региональном и национальном уровне) даст им возможность более точно учитывать: а) потребности клиентов на реальном или потенциальном для банка рынке; б) уровень конкуренции; в) перспективы развития региона (в экономическом, социальном, политическом аспекте); г) возможности банка по развитию своей деятельности в данном регионе. А наличие необходимой информационной базы позволит банку правильно определить приоритеты при формировании оптимальной депозитной и кредитной политики (в т.ч. по отношению к населению).

Изучение передового опыта зарубежных банков, анализ тенденций развития рынка банковских услуг населению в России и за рубежом, выявление национальных и региональных особенностей развития системы банковских услуг населению в России и, в том числе в Московском регионе, позволили автору

выделить следующие основные требования, которыми должны руководствоваться российские банки при разработке концепции совершенствования обслуживания населения, в основе разработки которой должен лежать маркетинговый подход:

1) *анализ окружающей среды, рынка, места и роли банка на этом рынке* (географическое положение банка, близость к клиенту, достаточность филиальной сети, город или сельская местность, наличие конкурентов и др.; демографическая; экономическая; правовая; технологическая; социально-культурная ситуация в регионе);

2) *диагностика* (синтез результатов анализа, критическая оценка, выявление сильных, слабых сторон банка, его рисков и перспектив);

3) *прогноз развития банка* при сохранении влияния действующих факторов;

4) *цели, задачи банка* по преодолению выявленных недостатков и достижению оптимального стабильного роста (цели кредитной и депозитной политики: анализ рынка и определение целевых рынков с целью минимизации риска; максимизация прибыли в процессе кредитования и привлечения средств в депозиты; оптимизация управления депозитным и кредитным портфелями банка; поддержание ликвидности с позиций управления кредитом (ссудами и займами);

5) *разработка стратегии и тактики банка* (учитывая уровень межбанковской конкуренции, в частности, в московском регионе, на рынке банковских услуг населению, банку в целях захвата доли рынка и развития в данном сегменте собственных операций по обслуживанию населения необходимо избрать на начальном этапе стратегию проникновения (по клиентам, продуктам и рынкам), а впоследствии - стратегию развития (закрепления клиентуры) и диверсификации путем расширения гаммы банковских продуктов и услуг и повышения качества обслуживания клиентов);

6) *формирование банковской политики* (в т.ч. депозитной и кредитной);

7) *контроль за ее исполнением.*

Результаты исследования рынка банковского обслуживания населения, а также изучение зарубежной банковской практики позволили автору сделать

вывод, что кардинальное направление деятельности банков по привлечению средств в депозиты - это *расширение гаммы вкладов*. В работе приводятся следующие аргументы для обоснования данной позиции. Во-первых, маркетинговый подход в процессе банковского обслуживания частных лиц требует индивидуализированного подхода к клиенту, строя депозитную политику банка исходя из потребностей клиентов. Следовательно, предлагая широкий выбор вкладов, банк привлекает больше клиентов, обеспечивая рост доходов. Во-вторых, изучение современного состояния рынка банковского обслуживания населения диктует необходимость дифференцированного подхода к различным группам клиентов исходя из особенностей рынка депозитов по операциям с населением (региональная дисперсия доходов и покупательной способности населения предполагает различный подход банка при проведении депозитной политики не только в отношении бедных или богатых клиентов, но и бедных и богатых регионов; неравномерность размещения банковских учреждений по территории страны; различия в степени концентрации банков в регионах и др., предполагающие выбор банком оптимальной стратегии). В-третьих, широкая гамма банковских услуг повышает рейтинг банка, положительно влияет на его имидж, что позволяет привлекать больше клиентов, расширяя доходную базу банка.

Итак, анализ результатов маркетингового обследования рынка депозитов, выявление особенностей современного состояния рынка, определяющих выбор банками собственной стратегии в части привлечения средств населения во вклады, исследование сложившейся ситуации по привлечению средств во вклады в России и за рубежом позволило автору сделать вывод о необходимости расширения гаммы банковских вкладов, что при правильной организации работы (в основе которой должны лежать требования банковского менеджмента и маркетинга) положительно скажется на финансовом состоянии банка и упрочит его отношения с населением. В частности, по мнению соискателя, целесообразно определить следующие перспективные направления развития системы вкладов. Основными видами вкладов должны быть *вклады до востребования* (текущие),

предоставляющие право клиенту банка (частному лицу) осуществлять широкий набор операций (платежных, расчетных, кредитных и прочих); *срочные вклады, в т.ч. сберегательные*, позволяющие обеспечить клиенту получение повышенного дохода по сравнению с текущими счетами и накопить средства на крупные покупки и иные цели; *транзакционные вклады (новые счета)*, позволяющие объединить преимущества первых и вторых. В рамках перечисленных выше групп вкладов рекомендуется разработать гамму вкладов, позволяющих наиболее полно учесть потребности клиента и банка в процессе формирования и реализации его депозитной политики.

В современной банковской практике широкое распространение получили понятия "*кредитный портфель*" (ссуды, предоставленные банком своим клиентам), и "*депозитный портфель*" (депозиты, привлеченные банком). В данной работе автор подчеркивает, что формирование портфеля кредитов или депозитов следует рассматривать с позиций оптимальной (для банка) комбинации ссуд или депозитов, например, по суммам и срокам, а главное, по степени риска, ликвидности и доходности. Основной задачей банкиров является такое управление портфелем банка, которое в наибольшей степени отвечает его целям, изложенным в банковской политике. Естественно, что такими целями управления портфелем для коммерческого банка является рост прибыли при поддержании необходимого уровня ликвидности и надежности банка. Управление кредитным и депозитным портфелями объединены единой стратегией управления портфелем банка, т.к. обеспечение ликвидности зависит в том числе от природы и характера банковских ссуд и депозитов; предоставление ссуд обусловлено привлечением средств в депозиты, ресурсами банка. В свою очередь, стратегия привлечения средств в депозиты зависит от доступных банку инвестиционных возможностей. Все эти факторы взаимосвязаны. В работе рассматриваются вопросы формирования депозитного портфеля и управления им с позиций поддержания ликвидности, стабильности и прибыльности банка, т.е. реализации его оптимальной депозитной политики. Такой подход предполагает определение эффективной, оптимальной комбинации ресурсов банка. Оптимизация депозитной

политики банка - это сложная многофакторная задача, в основу решения которой, по мнению автора, следует положить учет интересов экономики страны в целом, коммерческого банка, как субъекта экономики, клиента и персонала банка. Очевидно, что их интересы далеко не всегда совпадают. Поэтому оптимальная депозитная политика предполагает прежде всего согласование их интересов. Кроме того, необходимо подчеркнуть, что депозитная политика, как часть кредитной политики коммерческого банка, подчиняется общим требованиям эффективности кредитной политики - это оптимальное соотношение ликвидности, доходности и риска. Диверсификация и оптимизация депозитного портфеля банка является необходимым условием успешного управления ликвидностью.

В работе подчеркивается, что *общими критериями оптимальности* депозитной политики российских банков являются:

а) взаимосвязь депозитных, кредитных и прочих операций банка для поддержания стабильности банка, его надежности, финансовой устойчивости. В частности, необходимо согласование активов и пассивов (по суммам, срокам, ликвидности, степени риска и доходности), т.е. при проведении банком депозитной политики необходимо особое внимание уделять формированию оптимального портфеля депозитов, рассматривая последний в качестве совокупности требований вкладчиков (юридических и физических лиц) к банку, классифицированных на основе критериев, определяющих степень риска, ликвидности и доходности (степени востребованности, сроку и оборачиваемости данного вида ресурсов кредитной организации, уровня процентной ставки, риска изъятия вклада и т.д.);

б) диверсификация ресурсов банка с целью минимизации риска;

в) сегментирование депозитного портфеля (по клиентам, продуктам и рынкам);

г) дифференцированный подход к различным группам клиентуры (разный набор продуктов для бедных, богатых, широких слоев населения);

д) банковские продукты и услуги должны отличаться от продуктов банка-конкурента (по качеству, цене и т.д.);

е) необходимость эффективной комбинации ресурсов, обеспечение оптимального сочетания стабильных и "летучих" ресурсов при увеличении доли стабильных ресурсов в депозитном портфеле банка в условиях повышенных рисков (в т.ч. по депозитным операциям);

ж) учет концепции жизненного цикла в процессе формирования гаммы вкладов и депозитного портфеля в целом.

Специфические критерии оптимальности депозитной политики определяются каждым банком индивидуально (в зависимости от размера банка, квалификации его персонала, себестоимости выполняемых им операций и услуг и т.д.). Например, при проведении социально-ориентированной политики (для малоимущих слоев населения; для VIP-клиентов; для широких слоев населения), развивая свои операции в конкретном регионе или специализируясь на определенных видах операций и услуг банк выбирает рыночную стратегию, которая в наибольшей степени соответствует его представлениям об оптимальности.

В рамках вышеизложенного подхода соискатель разработала классификацию видов вкладов, которая в отличие от существующей практики деления вкладов по срокам на краткосрочные и долгосрочные существенно расширяет критериальную базу анализа. Классификация проведена по субъектам; срокам; востребованности/ликвидности; виду открываемого счета; режиму использования; типу финансовых инструментов, обслуживающих привлечение средств в депозиты; виду процентной ставки; условиям привлечения средств во вклады; возможности ограничения суммы или процентной ставки.

Учитывая неразработанность вопросов применения банковского маркетинга в работе российских банков, опираясь на мировой опыт, автор предложила оригинальную концепцию развития гаммы банковских услуг населению (основанную на оценке этапов жизненного цикла клиента, его возраста и уровня материального благосостояния); разработала методику составления банковского предложения частным клиентам (структура банковского предложения); показала направления реализации концепции.

В работе особое внимание уделяется вопросам диверсификации и оптимизации депозитного портфеля коммерческого банка с позиций риск-менеджмента. В частности, разработана система управления депозитным портфелем банка, в основу которой автор рекомендует включить:

I. Оценку видов рисков, связанных с депозитными операциями банка (риск несбалансированной ликвидности; риск утраченной выгоды при неспособности банка привлечь необходимые суммы средств в депозиты для обеспечения его активных операций; процентный риск; риск трансформации и другие).

II. Требования к информационной базе банка: а) построение динамических рядов отдельных видов депозитных ресурсов; б) классификация депозитных ресурсов по суммам, срокам, группам клиентов; в) определение размера стабильной части по каждому виду депозитных ресурсов; г) учет номинальной и реальной цены депозитных ресурсов в отдельные периоды (с учетом поправки на налоги, нормы обязательных резервов и т.д.); д) определение средневзвешенной цены по группам депозитных ресурсов и другие.

Система управления депозитным портфелем банка предполагает необходимость формирования адекватной информационной базы для анализа качества депозитного портфеля банка. В работе представлена *методика по созданию информационной базы банка*. Исходя из общих требований, в информационную базу банка для анализа качества депозитного портфеля рекомендуется включать: *количественные показатели* (депозиты до востребования; срочные депозиты; средства, поступившие банку от продажи ценных бумаг; кредиторы; кредиты других банков); *структурные показатели*, характеризующие структуру депозитов по: по группам клиентов (депозиты юридических лиц; депозиты физических лиц, причем, исходя из требований маркетингового подхода, необходимо проводить углубленный анализ клиентуры по группам, определенным по профессиональному признаку, возрасту, уровню доходов, образовательному уровню, социальному положению в обществе и т.д.); по срокам востребования (средства на счетах до востребования; на депозитных счетах сроком до 1 месяца; сроком от 1 месяца до 3 месяцев; сроком от 3 месяцев до 6

месяцев; сроком от 6 месяцев до 1 года; сроком свыше 1 года); *данные, характеризующие соответствие активов и пассивов банка по суммам и срокам; показатели, характеризующие стабильную часть депозитов*, исходя из методики анализа стабильности депозитов, разработанной банком, например, на основе системы показателей предлагаемой автором (в т.ч. средний срок хранения вкладного рубля; уровень оседания средств, поступивших во вклады; средний размер депозита; размер крупного депозита; размер базовых депозитов; размер стабильной части депозитов; размер нестабильной части депозитов; нормативы ликвидности, определенные ЦБ РФ в Инструкции №1; нормативы ликвидности, используемые банком в дополнение к обязательным нормативам; прочие).

Определив важнейшие риски по пассивным операциям и опираясь на полноценную информационную базу, депозитная политика должна определять методы, способы, приемы управления рисками пассивных операций банка.

III. Методы оценки рисков по депозитным операциям (количественные показатели; структурный анализ; система финансовых коэффициентов; оценка стабильности депозитов; факторный анализ; анализ денежных потоков; программное обеспечение для проведения комплексной оценки рисков по депозитным операциям и др). На современном этапе экономического развития важнейшими методами оценки рисков по депозитным операциям банков автор считает структурный анализ, использование системы финансовых коэффициентов и балансирование активов и пассивов для поддержания ликвидности и рентабельности банка. В завершение анализа привлеченных средств банка рекомендуется определять темпы роста их общей суммы и отдельных ее составляющих, а также сравнивать полученные данные с темпами роста привлеченных средств за этот же период других банков. Анализ последних позволяет сделать вывод о масштабах расширения деятельности банков по привлечению денежных средств.

IV. Методы страхования риска по депозитным операциям банка, по мнению соискателя, должны включать: обязательное страхование (централизованные обязательные фонды страхования депозитов, фонды и резервы банка, включая

капитал банка); добровольное страхование клиентами вкладов; смешанное страхование (использование двух вышеназванных методов одновременно).

V. Ретроспективный анализ рисков, связанных с депозитными операциями, следует, по мнению автора, проводить используя анализ денежных потоков (на базе ведения позиции ликвидности, управления платежным балансом банка, управления корсчетом и т.п.). Однако основной целью данной работы по анализу денежных потоков является не только и не столько анализ данных за предшествующий период, сколько экстраполяция, прогнозирование состояния средств на счетах клиентов и самого банка в будущем.

Итак, в работе показано, что при разработке и реализации кредитной (в т.ч. депозитной) политики коммерческие банки должны соблюдать условия ликвидности баланса и учитывать следующие рекомендации: депозитные ресурсы должны быть согласованы по срокам и суммам с активными операциями; депозитные операции должны проводиться с целью получения банком максимальной прибыли (текущей и перспективной); особое внимание следует уделять привлечению средств на срочные депозиты (включая сберегательные вклады с фиксированными сроками); необходимо расширять виды депозитных операций, предоставляя по ним дополнительные услуги или льготы с целью увеличения числа и размеров вкладов; целесообразно создать в банке специальную систему контроля за притоком денежных средств и их размещением.

Вместе с тем, отсутствие денежных и правовых гарантий накопления стало в настоящее время серьезным препятствием становлению рыночной экономики. Вопрос доверия населения к банкам, вопрос надежности, стабильности банковской системы страны в целом становится все более актуальным. Поэтому особое внимание в работе уделено фидуциарной ответственности банка перед вкладчиком, анализу проблем и перспектив страхования депозитов в России с учетом передового зарубежного опыта. Исследование показало целесообразность и возможность гарантирования вкладов населения в российских банках. Федеральные законы, другие правовые акты, регулирующие отношения по обязательному страхованию банковских вкладов граждан, в настоящее время в

России отсутствуют. Современные приемы и методы страхования работы банков, использование гарантий, поручительств не всегда могут быть реализованы в полном объеме, в связи с чем возникает вопрос необходимости серьезного изучения передового зарубежного опыта и внедрения наиболее ценного в банковскую практику России, поскольку к настоящему времени уже значительная часть россиян пострадала от невыполнения банками своих обязательств по выплате вкладов. Список банков, не выполняющих свои обязательства перед кредиторами, постоянно пополняется новыми наименованиями банков. Среди вкладчиков растет недоверие ко всей банковской системе страны. В результате по экспертным оценкам из 30% ежемесячно сберегаемых доходов граждан (в разных формах), только 4-5% направляется на увеличение вкладов в банках. Около 40% сбережений населения хранится в налично-денежной форме, в том числе в иностранной валюте. В этих условиях со всей остротой встает вопрос создания Фонда страхования депозитов. В диссертационном исследовании предлагается, учитывая важное значение проблемы страхования депозитов для деятельности банков в условиях экономической нестабильности, создать Российскую корпорацию страхования депозитов, ресурсы которой должны формироваться за счет взносов банков и доходов от размещения средств, поступающих в фонд страхования депозитов. Важнейшими функциями Корпорации должны стать не только компенсация потерь вкладчиков, но также регулирование деятельности банков и контроль за операциями, связанными с депозитными вкладами, в пределах компетенции, определенной совместно с ЦБ РФ. Конкретные рекомендации автора по страхованию депозитов были использованы Государственной Думой при разработке проектов Федеральных законов "О страховании депозитов" и "О несостоятельности (банкротстве) банков".

Третья группа проблем, рассматриваемых в диссертации, посвящена определению возможностей совершенствования кредитных взаимоотношений банка с населением. Автор показал основные направления оптимизации кредитного портфеля банка по потребительским ссудам; предложил комплексный

подход к управлению кредитным риском и дал практические рекомендации по совершенствованию кредитного обслуживания индивидуальных клиентов.

Изучение использования потребительских ссуд в России и за рубежом позволило автору сформулировать ряд выводов, касающихся: а) методологических вопросов развития системы потребительских ссуд; б) тенденций их развития; в) основных направлений банковской (кредитной) политики.

Методологические вопросы, в частности, касаются определения критериев классификации потребительских ссуд, позволяющих получить представление о многообразии их видов применительно к развитой банковской практике. Основными критериями классификации потребительских ссуд, по мнению автора, являются: по субъектам кредитной сделки; целевой направленности ссуд; срокам кредитования; способу предоставления (характеру кругооборота средств); обеспечению; методу погашения основного долга; методу взимания процентов и т.д.

Выводы относительно *тенденций развития потребительского кредита за рубежом* вытекают из анализа действующей практики и предложенной соискателем классификации ссуд. Во-первых, изучение субъектов кредитной сделки показало, что наличие различных кредиторов (банки, магазины, кредитные кооперативы и др.), предоставляющих широкий выбор потребительских ссуд VIP-клиентам, предпринимателям, студентам, пенсионерам позволяют удовлетворить разнообразные потребности индивидуальных заемщиков, что находит свое отражение в гамме потребительских ссуд (широте объектов кредитования). Во-вторых, важной особенностью кредитования населения за рубежом является использование банками различных методов кредитования (порядка предоставления и погашения ссуд), позволяющих: а) учитывать различия в кредито- и платежеспособности частных клиентов; б) быстро удовлетворять потребности клиентов в потребительских ссудах, в т. ч. используя кредитные карты или овердрафт по текущему счету; в) максимально упростить процедуру получения и обеспечить

удобство распоряжения ссудой (в частности, используя пластиковые карты; банкоматы; электронные системы платежей и расчетов).

Основные направления банковской (кредитной) политики вытекают из приведенного в работе анализа. Концепцию кредитной политики банка, следует рассматривать с позиций стимулирования экономического подъема страны, преодоления кризисных явлений, расширения производства, в т.ч. предметов народного потребления, что позволит "связать" тезаврационные денежные средства, направить их на подъем экономики. Для этого необходимо шире использовать приемы банковского маркетинга при разработке и реализации кредитной политики банка во взаимоотношениях с населением; развивать кредитные отношения банков с различными слоями населения путем модернизации форм и методов кредитования, совершенствования процентной политики, использования передового опыта зарубежных стран с рыночной экономикой.

Анализ практики кредитования индивидуальных клиентов в России также позволил сделать ряд выводов. Прежде всего *современная практика кредитования населения разными коммерческими банками имеет ряд общих особенностей*, свойственных начальному этапу развития потребительского кредитования в России.

1. Начало развитию современной практики кредитования индивидуальных заемщиков было положено в ходе банковской реформы 1987-1992гг. В условиях монобанковской системы ни банки, ни тем более сберегательные кассы кредитованием населения не занимались. Как следствие относительно новая практика кредитования физических лиц изобилует проблемами. К числу последних можно отнести: недостатки процесса кредитования (анализ кредитоспособности индивидуальных заемщиков носит, как правило, формальный характер; сложность процедуры оформления выдачи ссуды; проблемы с обеспечением возвратности; нередки случаи нецелевого использования ссуд или несвоевременного погашения населением задолженности перед банком); использование наличных денежных средств при выдаче и погашении ссуды, что

не способствует экономии издержек обращения; отсутствие экономически обоснованной процентной политики; проблемы законодательного характера (отсутствие необходимых законов или наличие законов невысокого качества); относительно узкий (по сравнению с западной практикой) спектр видов потребительских ссуд.

2. Сложная ситуация в стране (экономический кризис, политическая и социальная нестабильность) накладывает свой отпечаток на развитие кредитных отношений банков с населением. Анализ рынка, проведенный автором с точки зрения уровня доходов населения, покупательной способности, обеспеченности банковскими учреждениями в региональном аспекте показал, что вопрос развития кредитования населения стоит в России весьма остро. При этом банки несут бремя рисков: обесценения ценных бумаг, принятых в обеспечение ссуды, гибели имущества клиента в результате стихийного бедствия и т.д., мошенничества со стороны заемщика, выбытия последнего с постоянного места жительства в неизвестном направлении, его смерти и перевода задолженности на родственников и т.п. Тем не менее, в условиях платежного кризиса, поразившего и банковскую систему, важной характеристикой современного состояния рынка кредитов является возможность обеспечить большую возвратность по потребительским ссудам, нежели ссудам, предоставленным предприятиям и организациям.

Исследование показало, что современная российская практика кредитования индивидуальных клиентов на потребительские цели требует совершенствования как с точки зрения расширения объектов кредитования, так и дифференциации условий предоставления ссуд. Большинство российских банков сводят сегодня "обслуживание частных лиц" лишь к привлечению средств во вклады. В работе показано, что необходимо развивать комплексное банковское обслуживание населения, предоставляя последним широкий выбор банковских продуктов и услуг, увеличивая доходы, формируя ресурсную базу банка; расширять кредитные взаимоотношения с населением. Макроэкономическая стабилизация в

целом и преодоление инфляции, в частности, также позволят населению шире использовать банковские ссуды для решения жизненно важных проблем.

Дальнейшее развитие и совершенствование кредитных взаимоотношений банков с населением возможно и целесообразно осуществлять на основе изучения и внедрения на практике передового отечественного и зарубежного опыта. Использование опыта других стран в области кредитования частных лиц может идти по мере накопления коммерческими банками опыта по кредитованию, укрепления материально - технической базы, обеспечения необходимыми кадрами, 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. Кроме того, положительный эффект для развития кредитования индивидуальных заемщиков имело бы также: введение целевых жилищно-строительных вкладов и предоставление на этой основе первоочередного права на получение инвестиционного кредита владельцам вкладов после соблюдения установленных условий: срока хранения и необходимой суммы накопления средств на вкладе; проведение маркетинговых исследований банков с целью выявления потребности населения в новых видах ссуд; повышение уровня информированности частных клиентов банков о новых видах кредитов и банковских услуг; максимальный учет интересов клиента, индивидуальный подход при кредитовании.

Развитие кредитных отношений населения с банками - это вопрос не только экономический, но и политический и социальный. Помимо необходимой экономической и политической стабилизации, разработки коммерческими банками социально-ориентированной кредитной политики во взаимоотношениях с населением, он требует также модернизации форм и методов кредитования, совершенствования процентной политики и условий предоставления и погашения кредитов, использования опыта зарубежных стран с рыночной экономикой.

Особое внимание в работе уделено проблеме минимизации кредитного риска и управления кредитным портфелем банка по потребительским ссудам. Анализ работы российских банков в сравнении с зарубежными позволил автору сделать ряд выводов относительно совершенствования действующей практики по минимизации кредитного риска. В частности, предлагается использовать системный подход в процессе изучения кредитного риска банка на основе: а) количественного анализа абсолютных показателей, тенденций и динамики роста кредитных вложений коммерческого банка; б) их качественного анализа, который основан на детальном рассмотрении каждого кредитного договора, объекта кредитования, сроков, сумм, обеспечения, рисков и т.д. При этом особое внимание в процессе управления кредитным риском банки должны уделять определению методов оценки кредитного риска по каждой отдельной ссуде/заемщику и на уровне банка (кредитного портфеля) в целом.

В международной практике оценка риска отдельной ссуды/заемщика предполагает оценку *кредитоспособности клиента* и осуществляется различными методами. С этой целью западные банки используют финансовые коэффициенты, проводят анализ денежного потока, оценку делового риска. В России в настоящее время используются лишь отдельные элементы системы управления кредитным риском, что является следствием различных причин. Во-первых, в нашей стране кредитование индивидуальных клиентов находится на стадии становления и развития, в связи с чем отсутствует нормативная база для оценки кредитоспособности клиентов (нет рекомендаций ЦБ РФ, отсутствуют единые оценочные показатели, не определены их критериальные уровни). Во-вторых, ограниченность информационной базы, отсутствие кредитной истории у большинства заемщиков осложняет работу по оценке кредитоспособности заемщиков. В результате у большинства банков превалирует формальный подход, практически не учитывается деловой риск. В этой связи важным направлением совершенствования российской банковской практики является разработка унифицированного подхода к оценке кредитных рисков по потребительским ссудам. В частности, в работе приводится примерная методика балльной оценки

кредитоспособности индивидуальных клиентов российского коммерческого банка, разработанная автором с учетом зарубежного опыта и адаптированная к реалиям российской практики. В основу предлагаемой системы скоринга положены следующие показатели: совокупный годовой доход (в т.ч. на одного члена семьи), ежемесячный платеж в погашение ссуды (в процентах), долги потенциального заемщика (прочим кредитным институтам, налоговым органам), период обслуживания в данном банке, история кредитных отношений, наличие банковских счетов, владение пластиковыми картами, возраст заемщика, статус резидента, срок проживания по последнему адресу и работы на одном предприятии.

Вопрос оценки кредитных рисков на уровне банка (кредитного портфеля) в нашей стране исследован несколько более подробно, однако и в этой области существуют проблемы. Во-первых, к положительным сторонам российской банковской практики в части анализа качества кредитного портфеля следует отнести тот факт, что ЦБ РФ в последние годы проводит работу по адаптации зарубежного опыта к российским условиям. В результате была создана необходимая инструктивная база. Например, в основу Инструкции №17 положены срочность и обеспеченность ссуд, что позволяет косвенно оценивать кредитоспособность заемщика. Однако, иных методов оценки кредитного риска (кроме изложенных в инструкции №17) не существует. Наряду с ограниченностью критериев оценки кредитного портфеля российских банков, отсутствует также анализ динамики и структуры кредитного портфеля; нет единого подхода к оценке кредитного риска на основе системы коэффициентов, денежного потока. Во-вторых, ЦБ РФ определил единые способы регулирования кредитного риска только в части резервирования. Страхование депозитов в стране отсутствует. Лимитирование задолженности (в том числе по отдельным категориям заемщиков и клиентам) находится на стадии становления. Гарантии, поручительства, залог, страхование далеко не всегда позволяют реально снизить кредитные риски.

Итак, анализ показал, что в России необходимо продолжить работу по внедрению передового зарубежного опыта в части преодоления кредитного риска

путем внедрения единых подходов к оценке: а) кредитоспособности индивидуальных заемщиков; б) качества потребительских ссуд; в) делового риска частного клиента. С другой стороны, необходимо проводить последовательный анализ качества кредитного портфеля банка в целом и его структуры, в частности, по потребительским ссудам. Исходя из международного опыта организации кредитных отношений, отечественной практики, предлагается использовать единую систему оценки и управления кредитным риском на основе разработки процедур, подготовки необходимых документов для внутреннего и внешнего аудита. В работе подчеркивается, что необходимо сосредоточить внимание банковских работников на разработке "Руководства по кредитной политике", в котором детально проработать вопросы кредитной политики банка с позиций минимизации кредитного риска по каждой отдельно взятой ссуде и банка в целом (по кредитному портфелю и его отдельным сегментам, например, по потребительским ссудам), подготовив необходимые методики оценки кредитоспособности индивидуальных заемщиков; анализа денежного потока индивидуального заемщика и самого банка с целью минимизации рисков; системы финансовых коэффициентов для оценки кредитного риска по потребительским, ипотечным и прочим ссудам. Рекомендации по разработке кредитной политики и управлению кредитными рисками, предложенные в работе, охватывают практически весь спектр вопросов организации кредитной работы в банке. При их применении необходимо: а) тщательно регламентировать и документировать используемые процедуры и действия. Такая формализация способна значительно сократить время и повысить обоснованность принятия решений из-за устранения многих альтернатив, вызванных недостатком информации и методов ее обработки; б) постоянно тестировать и анализировать отдельные положения кредитной политики банка, в т.ч. методы управления кредитными рисками, которые рекомендовано использовать, с целью выявления приоритетных направлений, требующих дополнительной детализации; в) уделить особое внимание использованию современных телекоммуникационных и информационных систем, что позволит существенно расширить объем доступной

и обрабатываемой информации; г) повысить квалификацию банковских работников, выполняющих инструкции, вытекающие из требований "Руководства по кредитной политике".

Исследование теоретических и методологических проблем реализации кредитной политики коммерческого банка во взаимоотношениях с населением завершается практическими рекомендациями по повышению качества услуг; защищенности вкладов населения; расширению кредитования населения, малого бизнеса; внедрению комплексного кредитно-расчетного обслуживания населения и т.д. В частности, в диссертационной работе:

а) разработаны методики:

- составления кредитной политики коммерческого банка по потребительским ссудам;

- разработки "Кредитной политики коммерческого банка";

- анализа кредитоспособности частных заемщиков;

- оценки кредитных рисков по потребительским ссудам;

б) даны конкретные предложения по:

- формированию оптимального кредитного портфеля потребительских ссуд коммерческого банка;

- использованию маркетингового подхода в процессе формирования и практической реализации кредитной политики коммерческого банка во взаимоотношениях с населением, в частности, разработана "Концепция развития Банка "М" в аспекте совершенствования банковского обслуживания населения";

в) подготовлены рекомендации автора по совершенствованию законодательной базы в части банковского обслуживания населения:

- по проекту закона о страховании депозитов клиентов банков;

- по проекту закона о несостоятельности (банкротстве) банка;

г) обобщены предложения российских экономистов по необходимости унификации требований по заключению депозитных договоров, поскольку депозитная политика в банках регламентируется значительно в меньшей степени, чем кредитная политика, допускает различное толкование в соответствии с вновь принятым ГК РФ и не имеет единообразных подходов (определенных, например, ЦБ РФ).

Таким образом, в диссертационной работе наряду с исследованием теоретических проблем были изучены конкретные формы и методы банковского

обслуживания населения с позиций оценки их жизнеспособности, адекватности современным требованиям формирующегося рынка в России и даны конкретные рекомендации по совершенствованию действующей практики. В целом на защиту выносятся совокупность положений и выводов, которые:

- развивают теоретические и методологические основы формирования и практической реализации кредитной политики коммерческого банка во взаимоотношениях с населением;

- формулируют авторскую концепцию оптимальной кредитной политики коммерческого банка в условиях рыночной экономики;

- обобщают существующие и разрабатывают новые подходы к анализу практической реализации кредитной политики банка во взаимоотношениях с населением как в аспекте формирования депозитного, так и кредитного портфеля банка;

- анализируют перспективы развития банковской практики в направлении комплексного обслуживания населения;

- обобщают современный опыт экономического взаимодействия банков с физическими лицами, оценивают различные варианты организации кредитно-расчетного обслуживания клиентов и перспективы развития;

- формируют практические рекомендации по учету передового опыта российских и зарубежных банков в процессе формирования и практической реализации кредитной политики коммерческих банков во взаимоотношениях с населением.

Список литературы

1. Закон Российской Федерации "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" с изменениями, внесенными Государственной Думой 12.04.1995
2. Закон РФ "О банках и банковской деятельности в Российской Федерации" (03.02.1996).
3. Инструкция ЦБ РФ № 1 "О порядке регулирования деятельности коммерческих банков" с изменениями и дополнениями.
4. Временная Инструкция ЦБ РФ № 17 "По составлению общей финансовой отчетности коммерческими банками" от 24.08.1993 с изменениями и дополнениями.
5. Инструкция ЦБ РФ № 130-а "О порядке формирования и использования резерва на возможные потери по ссудам, создаваемого коммерческими банками" от 20.12.1994.
6. Аникин А.В. Юность науки. - М.: Издательство политической литературы, 1985.
7. Аллахвердян Д.А. Финансово-кредитный механизм развитого социализма. - М.: Финансы, 1976.
8. Антонов Н.Г., Пессель М.А. Денежное обращение, кредит и банки. - М.: Финстатинформ, 1995.
9. Ачкасов А.И. Активные операции коммерческих банков/Под ред. А.П.Носко.- М.: Консалтбанкир, 1994.
10. Банки на развивающихся рынках. Укрепление руководства и повышение чувствительности к переменам. В 2 т./ Д.МакНотон и др. - М: Финансы и статистика, 1994.
11. Банковская система России. Настольная книга банкира. В 3-х т. /Ред.колл. А.Г. Грязнова, О.И. Лаврушин, Г.С. Панова и др. - М.: ДеКа, 1995.
12. Банковские операции. Ч. 1: Учебное пособие /Авт. кол.: О.И. Лаврушин, Ю.П. Савинский, Р.Г. Ольхова, И.Д. Мамонова и др. - М.: Инфра-М, 1995.
13. Банковский аудит. В 2 ч. / И.Д. Мамонова, З.Г. Ширинская, Р.Г. Ольхова и др. - М.: Бухгалтерский учет, 1994.

14. Банковский надзор и аудит: Учебное пособие / Авт. кол.: И.Д. Мамонова, З.Г. Ширинская, Р.Г. Ольхова, Н.Э. Соколинская и др. - М.: Инфра-М, 1995.
15. Банковский портфель - 1: Книга банкира. Книга клиента. Книга инвестора /Авт. кол. О.Н. Антипова и др. Отв. ред. Ю.И. Коробов, Ю.Б. Рубин, В.И. Солдаткин - М.: Соминтэк, 1994.
16. Банковский портфель - 2: Книга банковского менеджера. Книга банковского финансиста. Книга банковского юриста. / Авт. кол. Г.М. Антонов и др. Отв. ред. Ю.И. Коробов, Ю.Б. Рубин, В.И. Солдаткин - М.: Соминтэк, 1994.
17. Банковское дело/Под ред. Лаврушина О.И. - М.: Банковский и биржевой научно-консультационный центр, 1992.
18. Банковское дело: Справ. пособие/Под ред. Ю.А. Бабичевой. - М.: Экономика, 1994.
19. Банковское дело: Уч. для студентов вузов / Под ред.: В.И. Колесникова, Л.П. Кроливецкой. - М.: Финансы и статистика, 1995.
20. Банковское дело в России. В 10-ти т. / Общ. ред. С.И. Кумок. - М.: Вече, 1994.
21. Банковское законодательство и проблемы формирования стабильной банковской системы: Материалы международного российско-германского симпозиума /Под ред. О.И. Лаврушина, М.М. Ямпольского - М.: Финансы и статистика, 1995.
22. Банковское право. В 4-х т. / Под общ. ред. С.И. Кумок.- М.: Московское финансовое объединение, 1994.
23. Белоглазова Г. Коммерческие банки в условиях формирования рынка. - Л.: ЛФЭИ, 1991.
24. Белугин Ю.М. Сберегательное дело. Уч. для учетно-кредитных техникумов. - М.: Финансы и статистика, 1985.
25. Белюкин Г.И. Автореф. на соиск. уч. степ. канд. экон. наук. - М., 1995.
26. Березина М.П., Крупнов Ю.С. Межбанковские расчеты: Практическое пособие. -М.: Финстатинформ, 1994.
27. Бункина М.К. Деньги, банки, валюта.- М.: ДИС, 1994.

28. Бор М.З., Пятенко В.В. "Стратегическое управление банковской деятельностью". - М.: Приор, 1995.
29. Бухвальд Б. Техника банковского дела. - М.: ДИС, 1993.
30. Валенцева Н.И. Методы кредитования социалистического хозяйства. - М.: Финансы, 1980.
31. Валравен К.Д. "Управление рисками коммерческого банка", учебное пособие под ред. М.Э. Ворд, Институт экономического развития Мирового банка, Вашингтон, 1993.
32. Василишен Э.Н. Регулирование деятельности коммерческого банка. - М.: Финстатинформ, 1995.
33. Васильев В.И. Операции сберегательного банка и их доходность (на примере сберегательного банка Российской Федерации). Автореф. на соиск. уч. степ. канд. экон. наук. - М., 1992.
34. Волынский В.С. Кредит в условиях современного капитализма. - М.: Финансы и статистика, 1991.
35. Гамидов Г.М. Банковское и кредитное дело - М.: ЮНИТИ, 1994.
36. Глаголева И.В. Денежные сбережения населения в новых условиях хозяйствования. Автореф. на соиск. уч. степ. канд. экон. наук. - М., 1991.
37. Денежное обращение и кредит СССР. Уч.под ред. Геращенко В.С. - М.: Финансы и статистика, 1986.
38. Денежное обращение и кредит СССР. Уч.под ред. Ротлейдера А.Я. - М.: Финансы, 1979.
39. Деньги и кредит в социалистическом обществе. Уч. пособие под ред. Лаврушина О.И. - М.: Финансы и статистика, 1984.
40. Деньги и кредит в рыночной экономике: Уч. пос. /Авт. кол. : Г.Н. Белоглазова и др. - СПб.: СПбУЭФ, 1994.
41. Деятельность банков: Современный опыт США.- М.: Экономист; ISI Bank, 1992.
42. Долан Э. Дж., Кэмпбелл К.Д., Кэмпбелл Р. Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика, перевод с англ., С.-Петербург, 1993.

43. Дорофеева Н.В. Планомерная организация денежного оборота в сфере личного потребления и пути ее дальнейшего совершенствования. Автореф. на соиск. уч. степ. канд. экон. наук. - Киев, 1987.
44. Еремеева Г.Ф., Ткаченко Г.С. Основы сберегательного дела. - М.: Финансы, 1976.
45. Захаров В.С. Кредит в системе управления экономикой. - М.: Финансы, 1979.
46. Захаров В.С. Потребительский кредит в СССР. - М.: Финансы и статистика, 1986.
47. Казимагомедов А.А. Услуги коммерческих банков населению: Уч.пос. - СПб.: СПбУЭФ, 1994.
48. Кашин Ю.И. Сбережения населения в СССР. - М.: Финансы, 1979.
49. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. - М.: 1978.
50. Котлер Ф. "Основы маркетинга", М.: Прогресс, перевод с англ., 1994.
51. Коробова Г.Г. Роль кредита в ускорении научно-технического прогресса. - М.: Финансы и статистика, 1986.
52. Кох Т. Управление банком. /Пер. с англ.- Уфа: Спектр, 1993.
53. Кредитование/Пер. с англ.- Киев: Торгово-издат. бюро ВНУ, 1994.
54. Кредитование и расчеты в строительстве /Под ред. Н.И. Валенцевой. - М.: Финансы и статистика, 1993.
55. Куликов А.Г. и др. Кредиты. Инвестиции / А.Г. Куликов, В.В. Голосов, Б.Е. Пеньков.- М.: Приор, 1994.
56. Лаврушин О.И. Кредит в социалистическом обществе. - М.: Финансы, 1974.
57. Лаврушин О.И. Роль финансов и кредита в повышении производительности труда.- М.: Финансы и статистика, 1990.
58. Левчук И.В. Ссудный фонд и кредит. -М.: Финансы, 1971.
59. Лексис В. Кредит и банки/Пер. с нем. - М.: Перспектива, 1993.
60. Лузгин Н.В. Закономерности, пути совершенствования и перспективы развития деятельности сберегательных касс (на материалах Белорусской ССР). Автореф. на соиск. уч. степ. канд. экон. наук. - Вильнюс, 1987.

61. Льюис К.Ф. "Методы прогнозирования экономических показателей", М.: Финансы и статистика, перевод с англ., 1993.
62. Мамонова И.Д. и др. Банк и платежная дисциплина.- М.: Финансы и статистика, 1990.
63. Маркова О.М. и др. Коммерческие банки и их операции: Уч. пособие -М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 1995.
64. Маршал А. "Принципы экономической науки", в 3-х томах, М.: Прогресс, перевод с англ., 1993.
65. Матук Ж. Финансовые системы Франции и других стран: В 2 т./ Пер. с фр. - М.: Финстатинформ, 1994.
66. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения. /Под ред. Красавиной Л.Н. - М.: Финансы и статистика, 1994.
67. Миловидов В.Д. Современное банковское дело: Опыт организаци и функционирования США. - М.: МГУ, 1992.
68. Миркин Я.М. Ценные бумаги и фондовый рынок. - М.: Перспектива, 1995.
69. Наумен Э. "Принятие решений в банковской практике", М., перевод с нем., 1994.
70. Нурев Р.М. Деньги, банки и денежно-кредитная политика: Уч. пос.- М.: Финстатинформ, 1995.
71. О банках и банковской деятельности: Сборник нормативных актов. В 2 ч. /Сост. Т.А. Артамонова.- М.: ДЕ-ЮРЕ, 1995.
72. Общая теория денег и кредита: Уч. для студентов вузов / Под ред. Е.Ф. Жукова.- М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 1995.
73. Ольхова Р.Г., Сахарова М.О., Соколинская Н.Э. Банк и контроль.- М.: Финансы и статистика, 1991.
74. Организация и планирование кредита: Учебник для студентов вузов / Под ред. О.И. Лаврушина, М.: Финансы и статистика, 1991.
75. Организация сберегательного дела/Авт. кол.: Корнеева Р.В., Девина А.А., Панова Г.С. и др. - М.: Финансы и статистика, 1992.

76. Основы банковского менеджмента: Учебное пособие / Под ред. О.И. Лаврушина. - М.: ИНФРА-М, 1995.
77. Озиус М., Путнам Б. Банковское дело и финансовое управление рисками: Уч. пос. - Вашингтон: Ин-т эконом. развития Мирового банка, 1992.
78. Панова Г.С. "Банковское обслуживание частных лиц".- М.: ДИС, 1994.
79. Панова Г.С. "Анализ финансового состояния коммерческого банка". - М.: Финансы и статистика, 1996.
80. Пессель М.А. Финансово-кредитный механизм интенсификации общественного производства.- М.: Финансы, 1977.
81. Пластиковые карточки в России: Сборник/Сост.: А.А. Андреев, А.Г. Морозов. Д.а. РАВКИН. - М.:Банкцентр, 1995.
82. Ривуар Ж. Техника банковского дела/Пер с фр. - М.: Прогресс-Универс, 1993.
83. Рид Э., Коттер Р., Гилл Э., Смит Р. "Коммерческие банки". - М.: Космополис, 1991.
84. Российская банковская энциклопедия/Под ред. О.И. Лаврушина - М.: Энциклопедическая творческая ассоциация, 1995.
85. Рогова О.Л. Денежное обращение и краткосрочный кредит. - М.: Финансы, 1978.
86. Роуз П.С. Банковский менеджмент: Предоставление банковских услуг/ Пер. с англ. - М.: Дело Лтд., 1995.
87. Рыбин В.И. Кредит как экономическая категория социализма.- М.: Мысль, 1978.
88. Рэдхэд К., Хьюз С. Управление финансовыми рисками.- М.: Инфра-М, 1996.
89. Рябикин В.И. Статистика денежных накоплений населения. - М.: Статистика, 1980.
90. Самуэльсон Экономика. - М.: 1992.
91. Сарчев А.М. Ведущие коммерческие банки в мировой экономике, М.: Финансы и статистика, 1992.
92. Севрук В.Т. Банковский маркетинг. - М.: Дело Лтд., 1994.

93. Симановский А.Ю. Финансово-банковский сектор российской экономики. - М.: Соминтек, 1995.
94. Синки Дж.Ф., мл. Управление финансами в коммерческих банках/ Пер. с англ. - М.: Catalaxy, 1994.
95. Сиренко В.С. Системный анализ доходов и потребления населения. Уч. пособие. - М.: Институт народного хозяйства им. Г.В.Плеханова, 1980.
96. Соколинская Н.Э. "Экономический риск в деятельности коммерческого банка: методы оценки и практика регулирования", М.: Знание, 1991.
97. Соколинская Н.Э. Банковский аудит. - М.: Перспектива, 1994.
98. Спицын И.О., Спицын Я.О. Маркетинг в банке, Тернополь: Тарнекс; Киев: Писпайн, 1993.
99. Тагирбеков К.Р. Опыт развития технологии управления коммерческим банком. - М.: Финансы и статистика, 1996.
100. Тосунян Г.А. Банк для клиента. - М.: Златоцвет, 1993.
101. Тосунян Г.А. Банковское дело и банковское законодательство в России: опыт, проблемы, перспективы. - М.: Дело Лтд., 1995.
102. Тошмурадов Ш.М. Формирование и использование прибыли коммерческого банка.- СПб.: СП.УЭФ, 1993.
103. Усоскин В.М. Банковские пластиковые карточки. - М.: ИПЦ Вазар-Ферро, 1995.
104. Усоскин В.М. Современный комерческий банк. Управление и операции. - М.: Все для вас, 1993.
105. Уткин Э.А. Банковский маркетинг: Уч. пос. для банковских школ и колледжей. - М.: Инфра-М, 1994.
106. Учет и операционная техника в сберегательном банке: Учебник для вузов/ Авт. кол. Соколинская Н.Э., Панова Г.С., Нестерова Т.Н. и др. - М.: Финансы и статистика, 1993.
107. Финансово-кредитный словарь, - М.: Финансы и статистика, 1986.
108. Хейне П. "Экономический образ мышления в банковской практике", М.: Новости, перевод с англ., 1994.

109. Чепене И.Ю. Развитие сберегательного дела в Литовской ССР. Автореф. на соиск. уч. степ. канд. экон. наук. - Ленинград, 1985.
110. Черкасов В.Е., Плотицына Л.А. "Банковские операции: маркетинг, анализ, расчеты", учебное пособие, М.: Метаинформ, 1995.
111. Шабанова Н.Н. Денежное обращение и кредит СССР. Учебник. - Ташкент: Укитувчи, 1985.
112. Шенаев В.Н., Наумченко О.В. Центральный банк в процессе экономического регулирования.- М.: Консалтбанкир, 1994.
113. Шенгер Ю.Е. Проблемы денежного обращения и кредита в социалистическом обществе.- Ташкент: Фан, 1983.
114. Ширинская Е.Б. Операции коммерческих банков и зарубежный опыт,- М.: Финансы и статистика, 1993.
115. Timothy W. Koch, Bank management. The Dryden Press, 1988.
116. Brigham U., Gaptushl L. Banks, N-Y, 1993.
117. C.A.E. Goodhart, Money, Information and Uncertainty, Macmillan Education Ltd., London, 1985.
118. C.A.E. Goodhart, Monetary Theory and Practice. The UK experience. Macmillan Press, London, 1984.
119. Dyer L.S. A practical approach to bank lending. The Chartered Institute of Bankers. - London, 1987.
120. Dominic Casserley, Facing up to the Risks, Harper Business, USA, 1991.
121. Fraser D.R., Fraser L.M. Evaluation commercial bank performance, A guide to financial analysis, Rolling Meadows, Bankers Publishing Company, 1994.
122. Frederic S. Mishkin, The Economics of Money, Banking, and Financial Markets. Harper Collins Publishers, 1992.
123. Jay Diamond, Gerald Pintel, Principles of Marketing, Prentice-Hall, 1986.
124. James C. Van Horne, John M. Wachowicz, Jr., Fundamentals of Financial Management, Prentice-Hall, 1992.
125. M.K. Lewis, K.T. Davis, Domestic and International Banking, Philip Allan Publishers Ltd., 1987.

126. Paul M. Sacks, Samuel H. Crawford, *New Products, New Risks*, Harper Business, USA, 1991
127. Semoon Chang, *Modern Economics*. Allan and Bacon. USA, 1990.