

БАНКОВСКИЙ АУДИТ

УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ

Воробьева Л.А., к.э.н., доцент;
Курбатова М.В., сотрудник Института мировой экономики и информатизации;
Халевинский А.И., к.э.н., доцент Торгово-экономического университета

ВВЕДЕНИЕ

Банки - центральные звенья в системе рыночных отношений. Развитие их деятельности - необходимое условие реального создания рыночной экономики. Современная банковская система - это важнейшая сфера национального хозяйства любого развитого государства. В последние годы она претерпела значительные изменения. Модифицируются все компоненты банковской системы. Вступление России в рынок в значительной мере связано с реализацией потенциала кредитных отношений, поэтому одним из обязательных условий формирования рынка является коренная перестройка денежного обращения и кредита. Главная задача - максимальное сокращение централизованного перераспределения денежных ресурсов и переход к преимущественно горизонтальному их движению на финансовом рынке. Создание финансового рынка предполагает принципиальное изменение роли кредитных институтов и повышение роли кредита в системе экономических отношений. Переход России к рыночной экономике, повышение эффективности ее функционирования, создание необходимой инфраструктуры невозможно обеспечить без использования и дальнейшего развития кредитных отношений.

Кредит стимулирует развитие производительных сил, ускоряет формирование источников капитала для расширения воспроизводства на основе достижений научно-технического прогресса. Без кредитной поддержки невозможно обеспечить быстрое и цивилизованное становление хозяйств, предприятий, внедрение других видов предпринимательской деятельности на внутригосударственном и внешнем экономическом пространстве.

Кредитные отношения сопровождаются возникновением рисков. Существует две точки зрения рассмотрения рисков:

1. Одинарный риск, где любой актив рассматривается в отдельности;
2. Портфельный риск, где актив является частью какого-либо портфеля.

С другой точки зрения существуют только портфельные риски, поскольку банки стремятся к диверсификации своих активов, поэтому нельзя рассматривать каждый актив в отдельности.

Управление рисками является одной из функций банковского менеджмента, а одним из его принципов является оптимизация доходности и рисков банковских операций, среди которых одним из наиболее серьезных является кредитный риск.

Особого внимания заслуживает процесс управления данным риском, потому что от его качества зависит успех работы банка. Исследования банкротств банков

свидетельствуют о том, что основной причиной многих из них явилось низкое качество активов.

Ключевыми элементами эффективного управления являются: взвешенная кредитная политика и процедуры, качественное управление кредитным портфелем, эффективный кредитный мониторинг и, что наиболее важно. - подготовленный для работы в этой системе персонал.

Актуальность темы подтверждается тем, что принятие рисков - основа банковского дела. Банки имеют успех только тогда, когда принимаемые риски разумны, контролируются и находятся в пределах их финансовых возможностей и компетенции. Активы, в основном кредиты, должны быть достаточно ликвидны для того, чтобы покрыть любой отток средств, расходы и убытки, при этом обеспечить приемлемый для акционеров размер прибыли. Достижение этих целей лежит в основе политики банка по принятию рисков и управлению ими.

Цель данной работы - проанализировать теорию кредитного риска, определить риски сопутствующие кредитным сделкам, проанализировать методы управления и оценки риска, выделить наиболее эффективные методы управления рисками, методы управления рисками, позволяющие их максимально уменьшить, а также возможность их применения в банковской системе современной России. Выявить проблемы управления рисками, связанные с профессиональной банковской и российской общегосударственной спецификой, выявить методы совершенствования банковских методик, а также определить перспективы банковского менеджмента в управлении рисками.

1. КРЕДИТНЫЕ ОПЕРАЦИИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

1.1. Кредитные операции и их виды

Кредитные операции - это операции кредитора по размещению свободных кредитных ресурсов заемщику на условиях платности, срочности и возвратности. Банки выступают в кредитных операциях в роли:

- кредиторов, ссужая клиентов или предоставляя межбанковские кредиты;
- заемщиков, получая кредиты в Центральном банке или других коммерческих банках.

В результате кредитных операций формируется кредитный портфель. Динамика кредитных операций и их удельный вес в активах балансов формируются под влиянием многих факторов, зависящих от политики банка, общей экономической и политической конъюнктуры в стране. Решающее влияние на объем и характер кредитных операций коммерческих банков до сих пор оказывает политика Правительства и Центрального банка РФ, направленная на подавление инфляции, и относительно низкая рентабельность сферы производства при высокой рентабельности операций на финансовом рынке. Кредитная политика государства направлена на:

- прекращение использования прямых кредитов ЦБ РФ для финансирования дефицита федерального бюджета;
- отказ от практики предоставления новых централизованных кредитов. Рефинансирование коммерческих банков осуществляется только через аукционы и другие рыночные механизмы;

- решение ЦБ РФ поддерживать ставку рефинансирования, а также ставки по переучету векселей и ломбардного кредита на уровне (или выше) действующих справочных межбанковских ставок, рассчитанных для кредитов с сопоставимыми сроками погашения;
- прекращение практики предоставления бюджетных ссуд по процентным ставкам ниже справочной межбанковской ставки, а также выделение дотаций по процентным ставкам на кредиты из других источников сверх объемов, предусмотренных бюджетом;
- отказ Правительства и ЦБ РФ от выдачи кредитов или государственных ссуд для зачета взаимных неплатежей предприятий.

Кредиты, или ссуды, банков и кредитных учреждений подразделяются на ряд видов по различным критериям или признакам (см. приложение 1).

Примечание 1

Классификация может проводиться и по другим критериям. Ими могут быть, например: условия, порядок и сроки уплаты процента и возвращения основного долга; режим открываемого заемщику счета; отраслевая принадлежность ссудополучателя, форма собственности и организационноправовая форма клиента; источники происхождения кредитных ресурсов и др.

Примечание 2

Банковские ссуды по критерию назначения можно классифицировать следующим образом:

- ссуды торговым и промышленным предприятиям;
- ссуды под недвижимость;
- ссуды частным лицам;
- ссуды финансовым учреждениям;
- ссуды фермерам;
- ссуды на приобретение или хранение ценных бумаг (брокерам и дилерам по операциям с ценными бумагами);
- прочие ссуды.

Учет выданных ссуд ведется на открываемых клиентом ссудных счетах разного типа. Это могут быть:

- простой ссудный счет;
- специальный ссудный счет (выдача ссуд осуществляется по мере необходимости путем оплаты кредитором расчетных документов заемщика без документального оформления кредита каждый раз, а погашение ссуды происходит путем направления выручки заемщика непосредственно на данный спецсчет);
- контокоррентный счет (единый счет клиента, на котором могут отражаться как поступление выручки, так и ссуды и платежи клиента - заемщика).

На отдельных балансовых счетах ведется учет разносрочных ссуд, выданных одному заемщику.

Во всех случаях по дебету ссудного счета отражается сумма выданной ссуды, по кредиту - ее возврат (погашение). Режим счета определяется в кредитном договоре. В соответствии с ним сумма кредита может быть либо перечислена на расчетный (корреспондентский) счет заемщика, либо выдана ему «живыми» деньгами (с учетом принятых ограничений на расчеты наличными), либо кредитор может оплачивать затраты заемщика по кредитуемой сделке, постепенно «выбирая» определенную договором сумму.

1.2. Понятие и составные элементы кредитной политики

Кредитная политика - это стратегия и тактика банка в области кредитных операций. Не существует единой кредитной политики для всех банков. Каждый банк формирует свою собственную кредитную политику, учитывая экономические, политические, географические,

организационные и иные факторы, оказывающие влияние на его деятельность. Считается, что риски банка повышаются, если он не имеет своей кредитной политики; если он ее имеет, но не довел до сведения всех исполнителей; если он имеет противоречивую или неконкретную политику.

Кредитная политика в части стратегии вбирает в себя приоритеты, принципы и содержательные цели конкретного банка на кредитном рынке, а в части тактики - финансовый и иной инструментарий, используемый данным банком для реализации его целей при осуществлении кредитных сделок, правила их совершения, порядок организации кредитного процесса. Таким образом, кредитная политика создает необходимые общие предпосылки эффективной работы персонала кредитного подразделения банка (понимания приоритетов, целей, инструментов, методов организации кредитных сделок), объединяет и организует усилия персонала, уменьшает вероятность ошибок и принятия нерациональных решений.

В зарубежной банковской практике формирование кредитной политики включает, во-первых, определение стратегии, утверждаемой советом директоров (правлением); во-вторых, разработку подробного руководства по осуществлению кредитных операций, призванного обеспечить реализацию стратегических направлений деятельности банка в данной сфере. Подготовкой такого руководства обычно занимается специальное подразделение, в чьи функциональные обязанности входит также контроль за выполнением требований данного документа. Руководство является конфиденциальным документом и даже внутри банка доводится до сведения лишь тех служащих, которые участвуют в кредитном процессе.

Разумеется, каждый банк в той или иной форме приходит к собственной кредитной политике. Рассмотрим для примера Инкомбанк, имеющий солидные кредитные вложения в экономику. Какой политикой они обусловлены?

Этот банк, как считают его руководители, всегда ориентировался на максимальное удовлетворение потребностей клиентов в заемных средствах при самом широком выборе форм и методов предоставления ссуд. До 1992 г. он кредитовал только в рублях, в дальнейшем стал активно предоставлять ссуды в СКВ. Одному заемщику способен выдавать ссуду до 10-15 млн. долларов сроком на 2-3 года. При необходимости может предоставить консорциальный кредит в сумме более 15 млн. долларов. Размер рублевых кредитов юридическим лицам, как правило, не превышает 1 млрд. руб. со сроком в 3-4 месяца.

Механизм предоставления ссуд включает в себя подробный анализ планируемой к кредитованию операции, финансового состояния заемщика. Предоставляя кредит, банк требует полной информации об условиях заключенных заемщиком договоров, о реальности поступления выручки, рентабельности операции. Как правило, кредиты выдаются под залог недвижимости, товарных запасов, ценных бумаг, поручительства банков. В отношении клиентов, неоднократно кредитовавшихся и имеющих значительные обороты по счетам в Инкомбанке, режим кредитования может быть существенно смягчен.

Заявки на кредит рассматриваются в среднем в течение 7 банковских дней с момента предоставления клиентом всех необходимых документов. По просьбе клиента

заемные средства могут быть перечислены как на его расчетный счет, так и непосредственно на расчетные счета его партнеров в оплату продукции или услуг. При необходимости заемщику открывается кредитная линия.

Другой вариант кредитной политики представляет средней по масштабам банк.

В 1993 г. кредитные операции занимали в активах банка 49%, и они же обеспечили 84% его прибыли (при относительно умеренной процентной ставке). Разработав собственную концепцию кредитной политики, банк строго придерживался ее. Один из основных ее элементов – диверсификация сфер приложения ссудного капитала банка и размеров выдаваемых кредитов. Практически это означает, что максимальный кредит, предоставляемый Дисконт-банком одному заемщику, был всегда ощутимо ниже допустимого по нормативу Центрального банка, а его кредиты «рассыпались» по разным отраслям. Основные клиенты данного банка – представители малого бизнеса, прежде всего торговые дома, магазины, предприятия бытового обслуживания. Для принятия банком решений по выбору собственных целей в сфере кредитования важное значение имеют:

- а) постановка общих целей деятельности банка на предстоящий период, в частности в отношении доходности и ликвидности;
- б) адекватный анализ кредитного рынка (спроса и предложения кредитных услуг), включая отношения централизованных кредитных ресурсов к общей массе кредитных вложений по стране в целом или региону;
- в) ясность перспектив развития ресурсной базы банка;
- г) верная оценка качества своего кредитного портфеля;
- д) учет динамики уровня квалификации персонала.

Существует ряд принципов организации кредитного процесса.

1. Принципы взаимоотношений с клиентами. Имеется в виду прежде всего предпочтительный для данного банка курс либо на долгосрочный, либо на разовые кредитные сделки с клиентами. Банки, думающие о перспективе, стремятся к установлению долговременных связей, позволяющих на основе хорошего знания клиента оперативнее решать возникающие вопросы. Одновременно такой подход предполагает повышение качества обслуживания клиентов, знание и удовлетворение их запросов, развитие комплексного обслуживания.

2. Приоритеты, которых придерживается банк в кредитном деле. Они могут касаться как назначения и видов выдаваемых ссуд, так и форм обеспечения их возвратности.

3. Система моральных ценностей, которых должны придерживаться участники кредитных операций. Это такие ценности, как честность, порядочность, откровенность с обеих сторон.

Руководство по кредитной политике, регламентирующее все аспекты работы банка на кредитном рынке, концентрирует в себе весь накопленный банком интуитивный и методический материал по организации кредитного процесса. Оно должно содержать следующие основные разделы:

- а) функциональные звенья, участвующие в кредитном процессе, и их полномочия;
- б) порядок разрешения ссуды;
- в) инструкции по организации кредитования;
- г) методические указания по анализу кредитоспособности клиентов;
- д) методические указания по анализу кредитного портфеля;

е) методические указания по анализу выполнения кредитных договоров.

Важным элементом кредитной политики банка является используемый им инструментарий для удовлетворения потребностей клиентов в заемных средствах, выраженный в видах выдаваемых банком ссуд (кредитов). Чем разнообразнее этот инструментарий, тем полнее могут быть удовлетворены индивидуальные потребности клиентов. Вместе с тем на выбор банком кредитного инструментария оказывают влияние не только потребности клиента, но и его особенности (финансовая надежность и другие характеристики), а также, разумеется, возможности и интересы самого банка. Ссуды классифицируются по разным признакам (см. приложение 2).

2. КРЕДИТНЫЙ РИСК И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ИМ

2.1. Понятие рисков и их классификация

Принятие рисков – основа банковского дела. Банки имеют успех тогда, когда принимаемые ими риски разумны, контролируются и находятся в пределах их финансовых возможностей и компетенции.

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

Уровень риска увеличивается, если:

- проблемы возникают внезапно и вопреки ожиданиям;
- поставлены новые задачи, не соответствующие прошлому опыту банка; руководство не в состоянии принять необходимые и срочные меры, что может привести к финансовому ущербу (ухудшению возможностей получения необходимой и/или дополнительной прибыли);
- существующий порядок деятельности банка или несовершенство законодательства мешает принятию некоторых оптимальных для конкретной ситуации мер.

Последствия неверных оценок рисков или отсутствия возможности противопоставить действенные меры могут быть самыми неприятными. Приведем несколько соответствующих примеров из практики западных банков.

В феврале 1990 г. после неудачной попытки найти финансовую поддержку рухнул крупный американский банк Drexel Burnham Lambert, который доминировал на рынке так называемых сомнительных облигаций небольших и малоизвестных фирм, капиталовложения в акции которых были связаны с большим риском, но с повышенным дивидендом. Крах рынка в результате финансовых злоупотреблений привел к краху самого банка, а также поставил под угрозу существование целого ряда сберегательных банков, поместивших свои средства в эти акции под гарантии DBL.

В январе 1991 г. Американский Bank of New England предупредил своих клиентов, что после списания невозвратных кредитов в 4 квартале 1990 г. его потери составили 450 млн. долл. В последовавшей затем панике его клиенты изъяли со счетов более 1 млрд. долл., и банк обанкротился. Потребовалось вмешательство федерального правительства и оказание банку помощи в размере 2,3 млрд. долл., чтобы предотвратить цепную реак-

цию банковских крахов по стране. Банк сохранил свое существование, но полностью утратил независимость.

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

- кризисное состояние экономики переходного периода, которое выражается не только в падении производства, финансовой неустойчивости многих организаций, но и в уничтожении ряда хозяйственных связей;
- неустойчивость политического положения;
- отсутствие или несовершенство некоторых основных законодательных актов, несоответствие между правовой базой и реально существующей ситуацией;

• инфляция, и др.

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

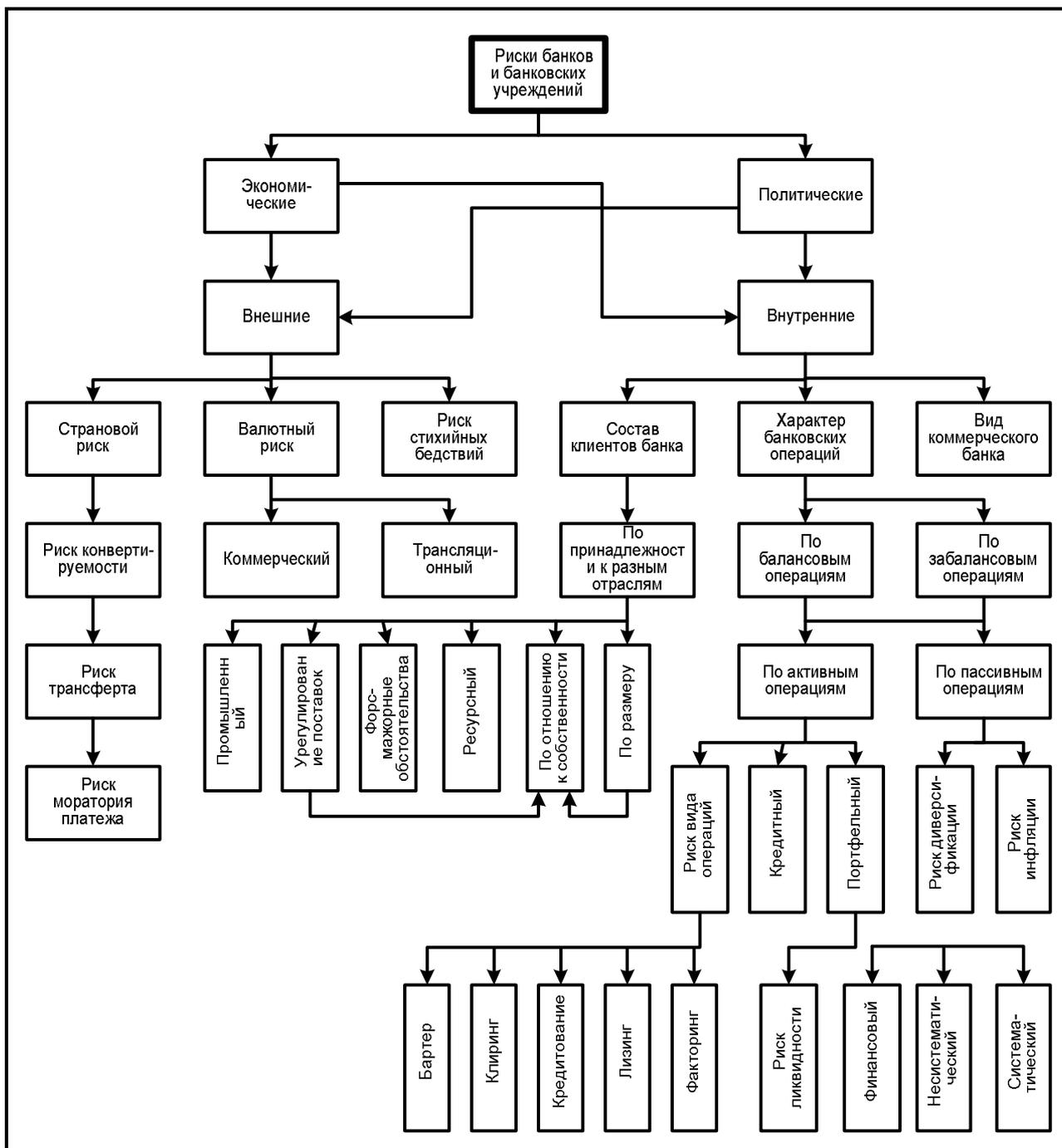


Рис. 1. Классификация рисков

Риском можно управлять, т.е. использовать меры, позволяющие в определенной степени прогнозировать наступление рискованного события и принимать меры к снижению степени риска.

Эффективность организации управления рисками во многом зависит от классификации.

Под классификацией риска следует понимать распределение риска на конкретные группы по определенным признакам для достижения поставленных целей.

Научно обоснованная классификация риска позволяет четко определить место каждого риска в их общей системе. Она создает возможности для эффективного применения соответствующих методов, приемов управления риском в зависимости от состояния каждого из перечисленных элементов.

Имеется множество различных классификаций банковских рисков. Наиболее интересные из них представлены ниже. Они различаются положенными в их основу критериями, но их роднит то, что все они однозначно полагают кредитный и процентный риски основными для банков. Более полная классификация банковских рисков представлена в приложении 3. Представленная классификация нуждается в некоторых пояснениях и конкретизации.

Внутренние риски возникают в результате деятельности самих банков и зависят от проводимых операций.

Соответственно риски делятся на:

- связанные с активами (кредитные, валютные, рыночные, расчетные, лизинговые, факторинговые, кассовые, риск по корреспондентскому счету, по финансированию и инвестированию и др.)
- связанные с пассивами банка (риски по вкладным и прочим депозитным операциям, по привлеченным межбанковским кредитам)
- связанные с качеством управления банком своими активами и пассивами (процентный риск, риск несбалансированной ликвидности, неплатежеспособности, риски структуры капитала, леввереджа, недостаточности капитала банка) связанные с риском реализации финансовых услуг (операционные, технологические риски, риски инноваций, стратегические риски, бухгалтерские, административные, риски злоупотреблений, безопасности).

Остановимся на последней группе. Операционные риски банка включают в себя риски увеличения стоимости услуг банка и возрастания текущих затрат (например, риски, связанные с неспособностью возмещать административно-хозяйственные расходы).

К технологическим относятся риски сбоя технологии операций (риски сбоя компьютерной системы, потери документов из-за отсутствия хранилища и железных шкафов, сбоя в системе SWIFT, ошибки в концепции системы, несоизмеримые инвестиции, стоимость потерянного или испорченного компьютерного оборудования, утрата или измерение системы электронного аудита или логического контроля, уязвимость системы, компьютерное мошенничество, уничтожение или исчезновение компьютерных данных).

Риски безопасности состоят из рисков общей безопасности банка, внутренней и пожарной безопасности.

Риски инноваций состоят из проектных рисков (риск уникальных проектов, внутри банковский риск, рыночный или портфельный риск), селективного риска (риск неправильного выбора инноваций), временного риска (неправильное определение времени для инновации), рисков отсутствия необходимых средств, риска изменения законодательства в сторону отмены нового для банка вида деятельности.

Стратегические - это риски неполучения запланированной прибыли в результате превышения допустимого риска, риск неправильного выбора и неверной оценки размера и степени риска, риск неверного решения банка (к примеру, риск неоднократной пролонгации одной и той же ссуды), риски неверного определения сроков операций, отсутствия контроля за потерями банка, неверного финансирования потерь, неверного выбора способов регулирования рисков (например, получение гарантии юридического лица вместо оформления договора залога) и пр. Все они с определенных позиций характеризуют качество управления банком.

Бухгалтерские риски включают в себя: риски потери денег из-за неправильных или несвоевременных начислений, ущерба репутации банка в глазах третьих лиц, а также риски мошенничества из-за большого количества неконтролируемых проводок, легкого доступа к ведению бухгалтерии и ее упрощенной схемы.

Административные риски обычно связаны с утратой платежных и иных документов. Административные риски тесно связаны с рисками банковских злоупотреблений, которые связаны с валютной спекуляцией, спекуляцией ценными бумагами, регулированием объемов кредитов и процентных ставок с целью "нажима" на клиента, возможностью оказания воздействия на финансовое состояние своего клиента, нарушением кредитных и договорных отношений со стороны банка с преднамеренной целью, участием в сговоре, неверной экспертизой проектов и консультированием с умыслом кражи, растраты, обмана.

Так называемые конкурентные риски для банков связаны с возможностью слияния банков и небанковских учреждений, появлением новых видов банковских операций и сделок, снижением стоимости услуг других банков, повышением требований к качеству банковских услуг, легкостью возникновения новых банковских учреждений, сложностью процедуры банкротства банков.

Макроэкономический риск связан с нарушением основных пропорций в экономике страны и действием неблагоприятных финансовых факторов.

К рискам перевода можно отнести:

- отсутствие валюты;
- риск ликвидности внешней торговли и инвестиций, платежного баланса;
- отказ от выполнения обязательств; невыполнение обязательств в будущем; пересмотр договора;
- пересмотр плана;
- изменение стоимости инвалютных активов и пассивов в национальной денежной единице.

Организационные риски включают:

- отсутствие квалифицированного персонала;
- отсутствие или недостаток коммерческой и финансовой информации и пр.

Внешние риски в своей совокупности обычно характеризуются также пространственным аспектом, означая, что различным регионам (республикам), разным странам или группам стран в каждый данный момент присущи особое сочетание и специфическая мера остроты внешних рисков, обуславливающие особую привлекательность или непривлекательность данного региона или данной страны с точки зрения банковской деятельности. Выражение "страновой (региональный) риск" означает только этот аспект, но не содержательно отдельный вид риска наравне с финансовыми, экономическими, политическими и иными внешними рисками.

Риски состава клиента связаны с маркетингом банковских услуг и контактами с общественностью. Разнообразие требований мелкого, среднего и крупного клиента с неизбежностью определяет и степень самого риска. Так, мелкий заемщик больше зависит от случайностей рыночной экономики. В то же время значительные кредиты, выданные одному крупному клиенту или группе связанных между собой клиентов, часто являются причиной банковских банкротств.

Степень банковского риска, как видно из классификации, определяется тремя понятиями: полный, умеренный и низкий риски.

Полный риск предполагает потери, равные банковским вложениям в операцию. Так, сомнительный или потерянный кредит обладает полным, то есть 100-процентным, риском. Банк прибыли не получает, находится в зоне недопустимого или критического риска.

Умеренный риск (до 30%) возникает при невозврате небольшой части основного долга или процентов по ссуде, при потере лишь части суммы по финансовым и другим операциям банка. Риск находится в зоне допустимого. Банк получает прибыль, позволяющую покрыть допущенные потери и иметь доходы.

Низкий риск - незначительный риск, позволяющий банку не только покрыть потери, но и получить высокие доходы.

Одна и та же операция может быть связана с различными степенями риска. Например, предоставлены кредиты в одной и той же сумме на одинаковый срок двум разным клиентам с одинаковой оценкой их кредитоспособности, но, тем не менее, результаты с точки зрения рисков могут оказаться совершенно разными (см. табл. 1).

Таблица 1

ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ПО ОТНОШЕНИЮ К РИСКАМ

Клиент 1	Клиент 2
Давно действующая фирма	Новая фирма
Хорошо подобранная команда руководителей	Один предприниматель
Обширный рынок продукции (продовольствие)	Специализированный рынок продукции (электроника)
Клиенты в России	Клиенты за рубежом
Риск небольшой (низкий)	Риск повышенный (умеренный или полный)

Основные операции банка подвержены прошлому и текущему рискам, а в отдельных случаях и риску будущему. С текущими рисками связаны операции по выдаче гарантий, акцепту переводных векселей, продаже активов с правом регресса, операции по документарным аккредитивам и др. В то же время сама возможность получения оплаты за эти операции только через определенное время подвергает их и будущим рискам. Как правило, риск тем выше, чем более продолжительна операция.

Наконец, риски бывают открытые и закрытые. Открытые риски не поддаются или слабо поддаются предупреждению и минимизации, закрытые же, наоборот, дают для этого хорошие возможности.

Также риски можно разделить по типу (виду банка). От вида банка зависит характерный для него набор рисков. Это надо понимать в том смысле, что хотя всем банкам присущи балансовые и забалансовые риски, риски финансовых услуг и внешние риски, их сочетание, основные зоны, размеры и приоритетные направления будут складываться по-разному в зависимости от преимуще-

ственной специализации банков, а значит, и по-разному характеризовать каждый вид банковской деятельности.

Так, для банков, широко занимающихся аккумуляцией свободных денежных средств и их размещением среди других кредитных учреждений, определяющими будут риски по вкладным и депозитным операциям и по возможному невозврату межбанковских кредитов.

Применительно к банку, чьей определяющей специализацией являются инновации, будут преобладать риски, связанные с долго- и среднесрочным кредитованием новых технологий. Поэтому у такого банка на первое место выходят описанные ранее риски инноваций (как элемент рисков финансовых услуг), а также маркетинговые риски (связанные с непредвиденными затруднениями в реализации продукции предприятий, внедряющих новые технологии). В этом случае особое значение получают внешние проектные риски, такие, как отдельно стоящий риск (связанный с проектом), внутрифирменный или корпоративный риск (влияние проекта на общий риск кредитования заемщика), рыночный или портфельный риск (география риска, природа риска, соответствие банковской политике и кредитному портфелю). При этом наибольший риск несет освоение технологического новшества без качественной предварительной оценки ожидаемой экономической эффективности от его использования, то есть если использование новой технологии начато преждевременно (до того, как затраты на производство приведены в соответствие с реальным уровнем рыночных цен), отсутствует или недостаточен потребительский спрос на новую продукцию, что не позволяет окупить затраты, число поставщиков и посредников, привлеченных для производства и реализации новшества, избыточно для конкретного рынка, и т.д.

Банк, специализирующийся на обслуживании внешне-торговых операций, несет в основном следующие риски:

- экономические (риски изменения стоимости активов и пассивов из-за изменения курсов валют);
- перевода (риск различий в учете пассивов и активов в инвалютях);
- сделок (риск неопределенности стоимости сделки в будущем в национальной валюте);
- страховые;
- политические.

Степень банковского риска учитывает полный, умеренный и низкий риск в зависимости от расположения по шкале рисков. Степень банковского риска характеризуется вероятностью события, ведущего к потере банком средств по данной операции. Она выражается в процентах или определенных коэффициентах.

Обязательства коммерческих банков РФ объединяются в шесть групп, исходя из степени риска вложений и возможной потери части стоимости. При этом отдельным категориям и группам активов присваиваются соответствующие поправочные коэффициенты или проценты. Группировка обязательств и степень риска представлена в табл. 2.

Особенностью нахождения степени банковского риска является его индивидуальная величина, связанная с принятием на себя конкретного риска по конкретной банковской операции. Во многом она определяется субъективной позицией каждого банка.

Попытки регламентации степени банковского риска по отдельным операциям должны носить гибкий характер. Так, если коммерческий банк, купивший акции АО "КА-

МАЗ" (имеющие товарное покрытие, достаточно высокую степень доходности, высокое качество технологии и котировку на бирже), отнесет эту покупку к операциям с высокой (70%) степенью риска (по операции и банку в целом) риск будет существенно завышен и далек от реальности. Следовательно, в каждом отдельном случае необходимо самостоятельное определение банками вероятности потери средств в результате той или иной операции.

Таблица 2

ГРУППИРОВКА ОБЯЗАТЕЛЬСТВ И СТЕПЕНЬ РИСКА

Группировка обязательств	Шкала риска
Операции с государственными ценными бумагами	0
Краткосрочные межбанковские депозиты	1
Остатки средств на корреспондентских счетах	1
Остальные операции	2

Приведенная классификация и элементы, положенные в основу экономической классификации, имеют целью не столько перечисление всех видов банковских рисков, сколько демонстрацию наличия определенной системы, позволяющей банкам не упускать отдельные разновидности при определении совокупного размера рисков в коммерческой и производственной сфере.

2.2. Характеристика кредитного риска и сопутствующих ему рисков

Кредитный риск

Кредитный риск - риск, связанный с неплатежами по обязательствам, является важнейшим из рисков банка и базовым, инициирующим многие иные (ликвидности) риски. Этот вид риска проявляется в форме полного невозврата кредита, частичного невозврата (часто это дело касается начисленных процентов и комиссионных платежей) или отсрочки погашения кредита.

Кредитный риск может быть определен как неуверенность кредитора в том, что заемщик будет в состоянии и будет намереваться выполнить свои обязательства по возврату и оплате займа средств в соответствии со сроками и условиями кредитного соглашения. Кредитный риск может сформироваться при неуверенности или сложности, невозможности, неспособности заемщика создать какой-либо из денежных потоков, служащих источником погашения долга или при недостатках деловой репутации заемщика, а также криминальных настроениях его владельцев и управляющих.

К причинам, формирующим кредитный риск, можно отнести также давление на банк или заемщиков со стороны криминальных структур, а возможно и органов власти.

Могут быть и внутренние причины: низкая квалификация персонала, социальная напряженность в коллективе и, как следствие, некачественное выполнение сотрудниками своих обязательств, подкуп работников банка.

Применяя те или иные методы и инструменты, кредитный риск управляется на всех определяющих стадиях жизненного цикла кредитного продукта. Анализ рынка и стратегия проведения кредитных операций предполагают формулировку и реализацию целей, условий и принципов выдачи кредитов различным типам заемщиков, сферам предпринимательской деятельности. На этом же этапе определяются полномочия по выдаче

ссуд, предельный размер кредита одному заемщику, требования к погашению и обеспечению соответствующего качества кредитного портфеля и т.д. Оценка кредитных рисков начинается уже на начальной стадии жизненного цикла кредитного продукта - знакомства с потенциальным заемщиком (оценка кредитного предложения), когда решаются исходные вопросы:

- насколько хорошо известна или может быть определена моральная и этическая репутация заемщика, также как и его предпринимательская репутация, его возможности и способности в сферах производства, маркетинга и финансового управления;
- насколько хорошо подготовлено и обосновано кредитное предложение, насколько оно реалистично с экономической, деловой, социальной, экологической точки зрения;
- насколько цель займа и его базовые характеристики приемлемы для банка с точки зрения диверсификации риска кредитного портфеля или, наоборот, его концентрации по заемщикам, отраслям, территориям, социальным слоям и т.д.

Положительная предварительная оценка открывает следующий, важнейший этап жизненного цикла кредитного продукта, который с позиций управления кредитным риском носит название кредитоспособности клиента, а также проекта кредита. Зарубежная, а теперь и отечественная экономическая наука располагает значительным числом разнообразных схем и сценариев оценки кредитоспособности, в большей или меньшей степени формализуемых, с большим или меньшим числом критериев оценки.

Например, американская система применяет правило пяти "Си", где кредитоспособность оценивается по критериям:

- характер, репутация;
- финансовые возможности;
- капитал, имущество, личное состояние;
- условия, состояния окружающей среды;
- обеспечение, возможность создания и качество альтернативных денежных потоков.

Положительное заключение о кредитоспособности позволяет перейти к следующему этапу - структурированию ссуды, где, среди прочих, определяется позиция банка по параметрам обеспечения суды, условия погашения и т.д.

Далее наступает очередь кредитного договора, где основные пункты защиты от кредитного риска документируются и приобретают правовую основу.

В ходе реализации кредитного банковского продукта осуществляется архивный и оперативный кредитный мониторинг - контроль за выполнением, соблюдением условий договора. Архивный включает контроль за ходом погашения ссуды через сбор и группировку документов (кредитное досье), содержащих в том числе и материалы о динамике кредитоспособности клиента, состоянии окружающей среды, обеспечении ссуды и т.д. Целью оперативного кредитного мониторинга является обнаружение, возможно более раннее, и идентификация проблемных кредитов. Их сигналы, индикаторы иногда четко взаимосвязаны с кредитом, но чаще довольно отвлеченные:

- резкое снижение дебиторской задолженности;
- снижение коэффициентов ликвидности;
- падение объемов продаж;
- убытки от оперативной деятельности;
- отказ или не предоставление в срок запрашиваемой банком информации;
- накопление излишних, спекулятивных запасов;

- уклонение руководителей фирм от контактов;
- потеря важных клиентов;
- осторожное поведение деловых партнеров заемщика (запросы о его кредитоспособности, деловой репутации, контактах и т. д.).

Методы управления, нейтрализации кредитного риска, хотя и вписываются в приведенную схему, но довольно разнообразны и разнонаправлены, в их числе:

- нейтрализующие факторную сторону риска;
- оценка кредитоспособности (профилактика, предотвращение риска) в направлениях: заемщик, среда (отрасль, конкуренты), проект;
- разграничение полномочий принятия кредитного решения в зависимости от размера кредита и величины потенциального риска;
- связанное финансирование проекта, частично за счет собственных средств заемщика;
- наличие в структуре менеджмента и организация работы с проблемными кредитами;
- защитная конверсия условий долга, предусмотренная в договорах (улучшение информационного обеспечения, рост залогов, штрафы, пени, неустойки, увеличение процентов и т.д.);
- деятельность внутренних специальных организационных структур (отделы кредитоспособности, службы безопасности и т.д.);
- платные услуги специализированных фирм, помогающих заемщику (консультации, финансовая поддержка) вернуть долг;
- использование юридической ответственности (во многих странах в законодательстве предусмотрены уголовные наказания за умышленное банкротство, за повышенную опасность бизнеса, за искажение предоставленной информации и т.д.);
- нацеленные на результирующую сторону кредитного риска (минимальные последствия, убытки):
 - диверсификация кредитного портфеля в направлении любой или комплекса качественных характеристик кредита в целях уменьшения концентрации риска;
 - создание альтернативных денежных потоков (иногда этот метод носит название - обеспечение возврата ссуд) в виде залогов, гарантий, поручительств, страховок, создания резерва против рисков;
 - ограничение размеров кредита выдаваемых одному заемщику; • выдача дисконтированных ссуд;
 - секьюритизация - продажа обслуживания долга 3-му лицу со скидкой.

Валютный риск

Риск обмена валюты - это риск несения убытков вследствие обмена ценности, выраженной в иностранной валюте, на условия ценности национальной валюты банка. Опасность потери возникает из-за процесса переоценки позиции в иностранной валюте в национальную валюту в стоимостном выражении¹. Когда банки имеют открытую позицию в иностранной валюте (при которой активы в валюте не равны обязательствам в этой же валюте), процесс переоценки обычно создает либо прибыль, либо потери. Прибыль или потери – это разница между обобщенными изменениями выражения

¹ Банковские финансовые отчеты ведутся в национальной валюте, с переводом активов в иностранной валюте, обязательств, капитала и забалансовых статей в национальную валюту в соответствующих эквивалентах. Банки должны периодически переоценивать свои позиции в иностранной валюте, используя текущий курс обмена для вычисления валютных эквивалентов стоимости. Изменения в курсе обмена со времени предыдущей переоценки будут вызывать изменения в балансовой стоимости позиций в иностранной валюте.

в национальной валюте ценностей активов, обязательств и капитала, выраженных в иностранной валюте.

Несет ли банк потери или получает прибыль - зависит от направления изменения курса обмена и от того, находится ли банк в нетто-длинной или в нетто-короткой позиции по иностранной валюте. Когда банк имеет нетто-длинную позицию по валюте, переоценка вызовет прибыль, если ценность возрастает, и потери, если ценность валюты падает. И наоборот, нетто-короткая позиция вызовет потери, если ценность иностранной валюты увеличивается, и убытки - если ценность иностранной валюты уменьшается.

Измерение и ограничение валютного риска. Общий подход к проблеме измерения и ограничения валютного риска заключается в том, чтобы ограничить размер открытой позиции по каждой валюте ежедневно на конец рабочего дня². Тогда нетто-открытые позиции могут быть выражены как процент банковского капитала, активов или как другие значимые отношения. Пределы ограничиваются для каждой позиции по номиналу валюты или по процентному отношению. При использовании этого подхода банки пытаются контролировать риск курса обмена через размер нетто -открытой позиции как приближение к оценке возможных потерь, которые может принести такая позиция.

Такой подход может быть расширен непосредственно оценкой потенциальной потери, которую может дать открытая позиция. Действительно, такой подход проясняет то, что управление ставит своей целью ограничить потенциальную возможность потерь. Для прямой оценки возможности потерь руководство определяет размер убытка, который может быть нанесен в случае изменения курса обмена при его движении против открытой позиции банка. Для того чтобы произвести такую оценку, руководство делает одно из нескольких допущений в отношении потенциального возможного неблагоприятного движения обменного курса и вычисляет потери, которые понес бы банк, проведя переоценку открытой позиции банка по этому гипотетическому курсу обмена. Размер потенциальных потерь, которые могли бы иметь место в этом случае, лимитируется. Этот лимит может быть выражен как абсолютная величина потери или как некий процент какой-то величины отчета, например, предполагаемые доходы или общий капитал. Обычно основной целью руководства в данном случае является обеспечение серьезных гарантий, что потери из-за изменения курса валют не повлекут значительного сокращения общего дохода банка.

Процентный риск и ликвидность. Позиции по иностранной валюте почти всегда вызывают риск процентной ставки. Даже там, где банк придерживается политики не держать открытых позиций по иностранной валюте, он часто может подвергнуться риску процентной ставки в валюте. Поскольку риск процентной ставки возникает из-за несовпадения сроков изменения про-

² Границы, применяемые к позициям в конце каждого рабочего дня, обычно называются «границами одной ночи». Они функционируют для управления банковским риском в результате изменений курса обмена в течение периода, когда банк закрыт, и, таким образом, не находится в позиции реагирования на события рынка. В банках с более активными операциями в иностранной валюте могут также использоваться границы на основании принципа «в течение дня». Одна из целей этого заключается в том, чтобы помешать записи риска или накоплению риска, который не может быть хеджирован к концу рабочего дня, таким образом, оставляя банк в позиции превышения своих лимитов «ночных границ».

центной ставки по активам и обязательствам, риска процентной ставки можно избежать только когда все активы и обязательства в иностранной валюте точно противопоставлены и уравновешивают друг друга и по объему, и по дате изменения процентной ставки. Обычно это имеет место только тогда, когда банк проводит ограниченные сделки в иностранной валюте и обязан, в соответствии со своей собственной политикой хеджировать каждую новую сделку очень точно, часто через корреспондентный банк.

Точно также позиции по иностранной валюте способствуют возникновению дисбаланса в движении денежных средств по счетам, требуя управления ликвидностью в иностранной валюте. Управление ликвидностью может быть значительно осложнено, когда национальная валюта не является свободно конвертируемой, что потенциально препятствует в ходе управления возможности использовать сделки-спот и форвардные сделки в иностранной валюте для целей ликвидности. В таких случаях необходимо минимизировать дисбаланс движения средств по счетам.

Процентный риск

Процентный риск – это риск для прибыли, возникающий из-за неблагоприятных колебаний процентной ставки, которые приводят к повышению затрат на выплату процентов или снижению дохода от вложений и поступлений от предоставленных кредитов.

Фирма, идущая на поглощение другой фирмы, через некоторое время окажется в зоне процентного риска, если это приобретение финансируется за счет заемных средств, а не путем выпуска акций.

Банки и другие финансовые учреждения, которые обладают значительными средствами, приносящими процентный доход, обычно в большей мере подвержены процентному риску. Если фирма взяла значительные кредиты, то неэффективное управление процентными рисками может привести фирму на грань банкротства.

Изменения процентных ставок влекут за собой несколько разновидностей риска.

1. Риск увеличения расходов по уплате процентов или снижения дохода от инвестиций до уровня ниже ожидаемого из-за колебаний общего уровня процентных ставок.
2. Риск, связанный с таким изменением процентных ставок после принятия решения о взятии кредита, которое не обеспечивает наиболее низких расходов по уплате процентов.
3. Риск принятия такого решения о предоставлении кредита или осуществлении вложений, которое в результате не приведет к получению наибольшего дохода из-за изменений процентных ставок, произошедших после принятия решения.
4. Риск того, что сумма расходов по уплате процентов по кредиту, взятому под фиксированный процент, окажется более высокой, чем в случае кредита под плавающий процент, или наоборот.

Чем больше подвижность ставки (регулярность ее изменений, их характер и размеры), тем больше процентный риск.

Риск для заемщика имеет двойственную природу. Получая заем по фиксированной ставке, он подвергается риску из-за падения ставок, а в случае займа по свободно колеблющейся ставке он подвергается риску из-за их увеличения. Риск можно снизить, если предугадать, в каком направлении станут изменяться процентные ставки в течение срока займа, но это сделать достаточно сложно. Риск для кредитора – это зеркальное

отображение риска для заемщика. Чтобы получить максимальную прибыль, банк должен предоставлять кредиты по фиксированной ставке, когда ожидается падение процентных ставок, и по плавающей ставке, когда ожидается их повышение. Инвестор может помещать средства на краткосрочные депозиты или депозиты с колеблющейся процентной ставкой и получать процентный доход. Инвестор должен предпочесть фиксированную процентную ставку, когда предполагается падение процентных ставок, и колеблющуюся, когда ожидается их рост. Изменение процентных ставок в зависимости от срока займа можно выразить с помощью кривой процентного дохода. Нормальной кривой процентного дохода считается восходящая кривая. Она означает, что процентные ставки для долгосрочных займов обычно выше, чем для краткосрочных, и тем самым компенсируют кредиторам связанность их средств на более длительный срок и более высокий кредитный риск в случае долгосрочных займов. Точка зрения банка на процентный риск отличается от точки зрения его корпоративных клиентов. Процентный риск для финансовых учреждений бывает базовым и риском временного разрыва.

Базовый риск

Базовый риск связан с изменениями в структуре процентных ставок. Базовый риск возникает, когда средства берутся по одной процентной ставке, а ссужаются или инвестируются по другой. Риск временного разрыва возникает, когда займы получают или предоставляют по одной и той же базовой ставке, но с некоторым временным разрывом в датах их пересмотра по взятым и предоставленным кредитам. Риск возникает в связи с выбором времени пересмотра процентных ставок, поскольку они могут измениться в промежутке между моментами пересмотра.

Риск ликвидности

Ликвидность – это способность удовлетворить предполагаемую и внезапно создающуюся ситуацию потребности в наличных средствах в компании. Потребность в наличных средствах возникает вследствие изъятия вкладов, наступления срока погашения (срока зрелости) обязательств, предоставления средств по займам, как по новым, так и продолжение выдачи средств по старым займам. Потребность в наличности удовлетворяется за счет увеличения объема депозитов и заемных средств, погашения долговых обязательств перед данной компанией, инвестирования в ценные бумаги с фиксированным сроком погашения и продажи активов.

Недостаточная ликвидность может вызвать неожиданный дефицит платежных средств, который должен быть покрыт путем необычных повышенных затрат, вызывая тем самым уменьшение прибыльности учреждения. В худшем случае, неадекватная ликвидность может привести к неплатежеспособности данного учреждения, с точки зрения краткосрочных обязательств. С другой стороны, чрезмерная ликвидность может вести к низкому уровню доходов на активы и тем самым неблагоприятно повлиять на показатели доходности учреждения.

Поддержание адекватной ликвидности часто зависит от того, как рынок воспринимает финансовую силу банка. Если его состояние кажется ухудшающимся, обычно вследствие значительных убытков, понесенных в связи

с кредитами, возникает потребность в чрезвычайной ликвидности. Вкладчики снимают свои вклады или не возобновляют их, когда истекает срок депозитов. Банк начинает приобретать депозиты по более высокой цене, выпускает долговые денежные обязательства, создающие серьезные проблемы для общей прибыльности. Способность банка любой ценой найти источники финансирования на рынках денег в конечном итоге падает, поскольку потенциальные инвесторы сокращают или закрывают свои кредитные линии, которыми пользовался банк. При этом банки, способности которых мобилизовать средства становятся и более ограниченными и более дорогостоящими, часто испытывают на себе эффект массовой выплаты средств вследствие необходимости покрыть свои обязательства по непогашенным долгам. Заемщики реагируют на потенциальный крах банках использованием средств по открытым для них кредитным линиям, стараясь обеспечить себе наличие средств, когда в них возникнет нужда. Это явление частично объясняется и тем, что они хотят получить побольше от банка, как бы страхуя имеющиеся там свои депозиты, которые не могут быть быстро изъяты из банка. Таким образом, осознание рынком ухудшения состояния банка может иметь реальные последствия для его ликвидности.

Измерение ликвидности. Система измерения ликвидности должна количественно определять известную и потенциальную потребность в ликвидных средствах. Следовательно, измерение ликвидности должно основываться на анализе потока денежных средств, который должен определить время и объем потенциальных потребностей в финансировании. Ликвидность нельзя адекватно измерить путем вычисления коэффициентов балансового окупа. Такие коэффициенты могут дать лишь приблизительные измерения ликвидности.

В типичном отчете о состоянии ликвидности содержатся подробности относительно всех движений денежных средств по счетам, которые связаны с существующими активами и обязательствами. Поскольку некоторые инструменты не имеют оговоренных контрактов сроков истечения действия, связанные с ними потоки средств частично основываются на анализе тенденций исторического опыта. Точно так же оценки потоков средств, поступающих от портфеля кредитов, производятся с учетом, что некоторые кредиты после истечения срока погашения возобновляются. Управление оценивает потенциальный рост кредитов и депозитов, принимая во внимание потенциальное использование нефинансируемых долговых обязательств и гарантий, а также сезонный характер изменений объемов кредитов и депозитов. Хорошая система измерений создает основной случай и сценарий наихудшего варианта финансирования. В условиях хотя бы одного худшего сценария управление активами и обязательствами оценит воздействие внезапного ухудшения качества банковского кредитного портфеля. Кроме оценки последствий неблагоприятных отзывов, руководству банка придется снизить их оценки движения потоков денежных средств от имеющихся проблемных займов, погашение которых, очевидно, будет оттянуто.

Качество измерения ликвидности зависит от качества своевременности информации о созревании существующих активов и обязательств и от качества анализа банка по поводу прошлых и предстоящих кредитных и депозитных тенденций. Для многих банков первый шаг

совершенствования управления ликвидностью должен заключаться в обеспечении точности и своевременности информации и сроках "зрелости" информации, поступающей из системы бухгалтерской отчетности банка и системы обработки операций. Помимо этого, должен быть проведен анализ тенденций по прошлым займам и депозитам и должны быть разработаны хорошо обоснованные оценки будущих тенденций.

2.3. Банковский менеджмент как основа оптимизации рисков

Банковский менеджмент рассматривает проблемы организации и управления банком и персоналом, обеспечивает эффективную работу банка наиболее рациональными путями. Прежде всего, менеджмент связан с субъектом управления - банком. Банковский менеджмент имеет свои особенности. Они во многом определяются тем, что банк, используя заемные ресурсы других хозяйствующих субъектов, должен ими распорядиться так, чтобы они приносили доход как самому банку, так и его клиентам. Направления банковского менеджмента определяются с учетом основных задач, стоящих перед банком и определяемых его стратегией. Для этого важно правильно спланировать работу учреждения банка во всех областях - кредитной, депозитной, инвестиционной. Необходима четкая постановка аналитической работы, позволяющая выявить спрос и предложение на банковские услуги, оценить значение кредита в развитии экономики. Банковский менеджмент - система управленческих воздействий, производимых соответствующими организационными структурами, обеспечивающих непрерывность и своевременность движения кредитных ресурсов с целью достижения как микро-, так и макроэкономических приоритетов. К микроэкономическим целям могут относиться устойчивость банковского учреждения, сохранность и доходность ресурсов банка и его клиентов. Макроэкономические лежат в сфере стабилизации национальной денежной единицы, максимальной активизации использования материальных и денежных ресурсов в экономике. В соответствии с формируемыми целями в банковском менеджменте определяется ряд сфер:

- банковская политика;
- финансовые сферы - управление пассивами, управления активами, управление активами против пассивов (ликвидностью), управление прибылью;
- риск-менеджмент;
- правовые сферы - управление налогами, управление юридическими обязательствами;
- организационные сферы - организационные структуры, надзор и регулирование.

Качественный, эффективный и адекватный банковский менеджмент способен не только противостоять негативным макро- и микроэкономическим факторам, которые, скорее всего, приведут к банкротству, краху банк с некачественным менеджментом, не только их нейтрализовать, но и часто даже использовать в своих целях. Поэтому наличие в банке такого менеджмента является основным условием и гарантией его устойчивости и эффективной работы. В связи с чем возникает вопрос оценки менеджмента, наличия соответствующей системы показателей. Показатели, по которым оценивается банковский менеджмент, разделяются на ряд групп:

- количественные и качественные;
- объективные и субъективные;
- формализуемые и неформализуемые.

Количественные показатели оценки банковского менеджмента могут применяться только относительно размерам банка, его политике и специализации. К ним относятся:

- размер капитала банка;
- количество учредителей;
- объемы активных и пассивных операций;
- количество клиентов;
- количество сфер экономики и отраслей работы;
- география работы;
- наличие и разветвленность филиальной сети;
- корреспондентские отношения;
- количество банковских продуктов в портфеле.

В числе качественных показателей банковского менеджмента выделяют ряд групп:

1. Качественные показатели (состояния и работы) оценивают менеджмент банка с позиций профессиональных требований кредитного предпринимательства:

- достаточность капитала, качество активов, прибыльность, ликвидность (в рамках безопасности и устойчивости);
- скорость совершения операций, обработки документов;
- комплексность предоставляемых банковских продуктов;
- степень удовлетворения запросов клиентов по видам, характеристикам, объемам и качеству предлагаемых банковских продуктов;
- адекватность принимаемых рисков и степень их управляемости.

2. Качественные показатели менеджмента (персонала) характеризуют его соответствие нормативным требованиям экономики к предпринимательским структурам:

- состав и компетентность администрации (квалификация, опыт работы, наличие и качество надзора);
- характер, адекватность и соблюдение внутренней политики (соответствие базовым положениям и направлениям банковской политики, кадровая политика, внутренний контроль и аудит);
- выполнение регулятивных норм и соблюдение законов, инструкций и иных подзаконных актов по банковской деятельности;
- способность администрации и персонала планировать и реагировать на изменение окружающей среды и обстановки (воздействие спадов, инфляции, умение признавать и исправлять ошибки).

3. Качественные показатели (социальные), их применение связано с особым социальным, общественным статусом кредитного предпринимательства:

- отношение персонала к труду;
- соотношение квалификации, ответственности и вознаграждений;
- степень и адекватность решения социальных проблем.

В противоположность качественному менеджменту некачественный менеджмент банков - мисменеджмент - играет роль главного элемента банковских кризисов и инициатора убытков банка и клиентов. Мисменеджмент приводит к углублению кризисов через умножение убытков, неправильное размещение ресурсов, повышенный риск операций и усиление инфляции за счет сверхвысоких процентных ставок. Мисменеджмент формирует 4 категории, поэтапно характеризующие углубление кризиса банка:

- технический мисменеджмент;
- косметический мисменеджмент;
- авантюрный мисменеджмент;
- мошенничество.

Однако, несмотря на определенную последовательность, часто встречаются сочетания категорий.

Технический менеджмент характерен для случаев, когда:

- банк "молодой", только организован и обладает, с одной стороны, агрессивной политикой, а, с другой, относительно неопытным руководством;
- банк меняет владельцев и руководство, что вызывает и изменение его ПОЛИТИКИ;
- банк, управляемый ранее успешно, по ряду причин оказывается неспособным предвидеть изменения или сориентироваться в ухудшившейся ситуации и сформировать и предпринять оздоровительные меры.

Для технического менеджмента характерны различные неудовлетворительные меры и решения, но самые значительные из них - это неумеренный рост, плохая политика, недостатки внутреннего контроля и плохое планирование.

Неумеренный рост - часто следствие чрезмерно агрессивной политики молодых или стремящихся выйти из кризиса банков. Он означает рост кредитных вложений непропорционально капиталу банка, резкий разрыв сроков привлечения и размещения средств, распространение деятельности на регионы и отрасли, в те сферы, с которыми персонал банка недостаточно или вообще плохо знаком или где объемы кредитных вложений оказываются неадекватны ресурсам.

Плохая кредитная политика, не гарантирующая получения дохода и обеспечения возврата размещаемых средств, привлекаемых на депозиты. Она включает ряд практических мер:

- переконцентрация риска, то есть выдача кредитов, равных излишне высокой части банковского капитала, одному или группе взаимосвязанных заемщиков, а также одному сектору экономики, отрасли, территории. Это следствие излишней доверительности, отсутствия или упрощения схем и процессов оценки кредитоспособности, непреодолимого давления на персонал банка со стороны лиц и структур, обладающих соответствующими возможностями;
- связанное кредитование в виде ссуд персоналу банка, а также компаниям, частично или полностью принадлежащим банку или отдельным членам его персонала. Кредитование заемщиков, связанных с банком, зачастую сопряжено с коррупцией, но чаще, главное, в большинстве случаев высокий риск здесь обусловлен тем, что банкир использует банк как инструмент для финансирования своего собственного личного бизнеса, не принимая во внимание кредитоспособность последнего и переконцентрируя на этом кредитный портфель. Для связанного кредитования характерны переконцентрация, неуплаты и постоянные отсрочки возврата займов;
- несоответствие сроков выдаваемых кредитов и депозитов, принятых банком. Это ужесточает процентный риск и риск ликвидности, хотя на достаточно высоком уровне менеджмента "ГЭП"ы (разрыв) - расхождение или несбалансированность активов и пассивов банка по срокам, по видам ставок и др. - создаются специально. Однако в случае, если несоответствие депозитов и кредитов по срокам является результатом неспособности банка адекватно структурировать кредиты и депозиты, а также из-за постоянных возобновлений и отсрочек кредитов, из-за неспособности заемщиков обслуживать свой долг, финансирование подобных кредитов способно привести к убыткам;
- несвоевременный возврат ссуд, точнее его допущение, часто возникающее из-за конфликтов интересов между банком и компаниями, принадлежащими или связанными с банком, а также политического давления на банк или потенциальных проблем с персоналом как в вопросах компетентности, профессионализма, актуальности, так и в случаях мошенничества;
- излишне оптимистичная оценка состояния и перспектив заемщиков, в том числе неспособность оценить и зафиксировать

ровать для дальнейшего управления все риски их бизнеса, а также проектов, где они (риски) проявляются. Это может включать и неадекватную оценку политических, экономических, социальных и экологических параметров окружающей среды, а также качества менеджмента на фирме заемщика.

Недостатки внутреннего контроля, его слабость проявляются наиболее негативно, если затрагивают следующие сферы:

- развития кредитного портфеля;
- систему концентрации и анализа внутренней информации;
- структуризацию активных и пассивных банковских продуктов;
- внутренний аудит.

Плохое планирование проявляется в неспособности или нежелании по причине возраста, недобросовестности, личных интересов предвидеть будущую экономическую ситуацию, адаптировать свою стратегию так, чтобы минимизировать ущерб от неблагоприятных факторов, возмущающих воздействий окружающей среды, и выжить даже в условиях пика кризиса, чтобы извлечь возможную выгоду от изменений окружающей экономической, политической и социальной обстановки.

Несмотря на потенциальные и реальные негативные последствия, технический мисменеджмент все же находится в соответствии с законами, юридическими требованиями, нормами надзора, и цели и политика такого менеджмента, хоть и чрезмерно агрессивны и рискованны, но здоровы. Однако снижение реальной прибыли, скрытые убытки, в конце концов приводящие к уменьшению капитала, а также к падению дивидендов акционеров банка - важный сигнал рынку о том, что банк ухудшил свое положение. В такой ситуации руководство и персонал банка могут и должны объявить о реальном состоянии дел, изменить стиль менеджмента, выправить структуры кредитного и депозитного портфеля, реализовать часть активов, привлечь новый капитал, сделать все возможное, чтобы избежать потери доверия к банку и сохранить контроль над ситуацией. Этот момент – ключевой.

Банк, персонал которого примет правильное решение, скорее всего снизит риски своей деятельности выйдет из потенциального кризиса, однако сойдя с правильной дороги, он обречен на "косметический" или "авантюрный" мисменеджмент.

Косметический мисменеджмент – один из первых шагов после "перекрестка", когда цели менеджмента банка ощутимо снижают здоровый характер и его деятельность начинает уже приносить вред. Банк начинает укрывать прошлые и настоящие потери с тем, чтобы сохранить к себе доверие, выиграть время и, сохраняя контроль над ситуацией, найти решение. Цель косметического мисменеджмента – создать впечатление о нормальном положении дел банка путем фиксации на не снижаемом уровне ряда ключевых показателей, например, дивидендов акционерам банка за счет манипуляций с показателями отчета. Косметический мисменеджмент сам по себе не усиливает риски, но резко снижает защиту от них, и особо он опасен для клиентов и партнеров банка и создает проблемы для надзора, так как им становится сложно выработать своевременную адекватную реакцию.

Авантюрный мисменеджмент представляет собой комплекс операций, к которым менеджмент банка прибегает тогда, когда утрачена капитала и падение дивидендов косметический мисменеджмент уже не в состоянии скрыть. Они могут, а в этом и состоит целевая уста-

новка этого типа мисменеджмента, позволить банку на хотя бы короткий срок сконцентрировать ресурсы, выиграть время и, при благоприятном стечении обстоятельств, выправить положение. Риски, которые берет на себя банк, проводящий авантюрный мисменеджмент, столь велики, а угроза потерь у его клиентов столь очевидна, что окружающая среда банковского менеджмента обычно формирует адекватную реакцию в виде рейтингов, публикаций заявлений потребительских обществ, принудительных мер банковского надзора.

Хотя и технический, и косметический, и особенно авантюрный мисменеджмент потенциально, а часто и реально, опасны для окружающей среды, способны принести ощутимый вред партнерам, клиентам, вкладчикам банка, их целевые установки имеют все же положительную основу, хотя с позиции банка и достаточно эгоистичны. Резко меняется целевая установка на последней стадии мисменеджмента, когда уже не противозаконные, а откровенно криминальные цели становятся для банков приоритетными.

Мошенничество представляет собой одну из наиболее опасных для окружающей среды стадий мисменеджмента. В принципе оно может сформироваться и служить причиной убытков банка уже на ранней, начальной стадии, когда банк учрежден с изначально криминальными целями группой спекулянтов или аферистов вследствие слабого вступительного контроля структур Банковского надзора. Мошенничество может входить как составная часть и в технический мисменеджмент (как самокредитование, то есть кредитование компаний, принадлежащих банкиру), и в косметический (при подделке документов с целью сокрытия правды от обществу (неплатности), и в авантюрный (в случае включения в депозитные, кредитные, трастовые и другие договора ряда пунктов и положений, позволяющих изменять условия договора в пользу банка за счет клиента), однако чаще всего с мошенничеством сталкиваются на завершающих стадиях кризиса банка, когда с помощью ряда приемов (через кредитование фиктивных фирм и подставных лиц, "переброску" средств в свои фирмы внутри корпорации) средства изымаются из банка и, вместо удовлетворения претензий клиентов и вкладчиков, идут на цели обогащения банкиров-мошенников. Также достаточно характерным для "последней стадии" способом мошенничества является манипуляция собственностью банка, его активами со спекулятивными целями, используя противоречивую ситуацию кризиса.

Из вышеизложенного можно сделать вывод, что мисменеджмент и его стадии достаточно сложно структурируются, взаимопереплетены и часто завуалированы, и это при его достаточно серьезной опасности и для клиентов банка, и для банковской системы. Это делает особо важным проблему и также работу по обнаружению, идентификации, финансированию и дальнейшему использованию характерных черт, а точнее индикаторов падения культуры менеджмента банка, процесса ухудшения его положения.

Индикаторы:

- сокрытие неблагоприятных фактов и мошенничество становится нормальным и "привычным" для менеджмента банка;
- спекулятивные операции занимают все большую долю в портфеле активных операций банка, превращаясь для него в идеальный бизнес;

- документы и отчеты неправильно отражают фактический процесс и результаты проведения банковских операций и сделок;
- внутренний аудит отсутствует вообще или носит формальный характер, его деятельность сокращается, концентрируется на незначительных проблемах;
- продвижение по службе, по иерархической лестнице основывается не на компетентности персонала;
- денежные средства становятся для банка не потенциальными кредитными ресурсами или основой для приращения капитала, а сырьем для формирования имиджа преуспевающей, " для престижа".

2.4. Цели, этапы и методы управления кредитным риском

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

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

Каждый банк должен думать о минимизации своих рисков. Это нужно для его выживания и для здорового развития банковской системы страны. Минимизация рисков – это борьба за снижение потерь, иначе называемая «управление рисками». Этот процесс управления включает в себя: предвидение рисков, определение их вероятных размеров и последствий, разработку и реализацию мероприятий по предотвращению или минимизации связанных с ними потерь.

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

Цели и задачи стратегии управления рисками в большой степени определяются постоянно изменяющейся внешней экономической средой, в которой приходится работать банку. Основными признаками изменения внешней Среды в банковском деле России в последние годы являются: нарастание инфляции, рост количества банков и их филиалов; регулирование условий конкуренции между банками со стороны Центрального банка и других государственных органов; перераспределение рисков между банками при участии Центрального банка; расширение денежного и кредитного рынков; появление новых (нетрадиционных) видов банковских услуг; усиление конкуренции между банками, случаи поглощения крупными банками мелких конкурентов; увеличение потребности в кредитных ресурсах в результате изменения структуры роста потребности предприятий в оборотном капитале и изменения структуры финансирования в сторону уменьшения банковской доли собственного капитала клиентов банка; учащение банкротств в сфере мелкого и среднего бизнеса с одновременным отклонением от исполнения требований кредиторов: отсутствие действенных гарантий по возврату кредита.

Банк должен уметь выбирать такие риски, которые он может правильно оценить и которыми способен эффек-

тивно управлять. Решив принять определенный риск, банк должен быть готов управлять им, отслеживать его. Это требует владения навыками качественной оценки соответствующих процессов.

В основу банковского управления рисками должны быть положены следующие принципы:

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

Завершающий, важнейший этап процесса управления рисками – предотвращение (предупреждение) возникновения рисков или их минимизация. Соответствующие способы вместе со способами возмещения рисков составляют содержание так называемого регулирования рисков.

Организация управления рисками

Поскольку управление рисками является частью практического менеджмента, оно требует постоянной оценки и переоценки принятых решений. В противном случае могут сложиться статистические, бюрократические и технологические иллюзии, которым не суждено осуществиться на практике. При всех существующих различиях и деталях принятые в банках англосаксонских стран модели управления рисками являются образцом для организации такого управления.

Важнейшими элементами систем управления рисками являются:

- четкие и документированные принципы, правила и директивы по вопросам торговой политики банка, управления рисками, организации трудового процесса и используемой терминологии;
- создание специальных групп управления рисками, не зависящих от коммерческих подразделений банка; руководитель подразделения, ведающего рыночными рисками, отчитывается перед исполнительным директором банка ("Chief Executive Officer"), руководитель подразделения кредитных рисков – перед директором по кредитам ("Chief Credit Officer"), т.е. перед членами высшего руководства банка;
- установление лимитов рыночных и кредитных рисков и контроль за их соблюдением, а также агрегирование (объединение) рисков по отдельным банковским продуктам, контрагентам и регионам;
- определение периодичности информирования руководства банка о рисках. Как правило, такая информация представляется ежедневно, особенно по рыночным рискам;
- для всех типов рисков создаются специальные немногочисленные группы по управлению, не зависящие от коммерческих подразделений банка;
- все элементы системы контроля и управления рисками регулярно проверяются аудиторами, не зависящими от коммерческих служб банка.

В целом система управления рисками в банках англосаксонских стран не только не вытеснила классический контроль, но существенно дополнила и усилила его.

В последнее время примеру этих банков последовали швейцарские банки, добившиеся в этой области определенных успехов. Разработанные в швейцарских банках стандарты могут служить ориентиром и для других европейских банков.

Следует, однако, помнить, что никакое, даже самое совершенное управление рисками полностью не избавляет от убытков и потерь, что должно уберечь управляющих банками от самоуспокоенности. Разработка новых, более гибких и совершенных моделей и методов управления рисками должна продолжаться постоянно.

Органы управления рисками

Крупные банки обычно имеют два комитета по управлению рисками: Комитет по кредитному риску (см. приложение 4) и Комитет по управлению активами и пассивами банка (см. приложение 5).

Ответственность за реализацию политики, разрабатываемой комитетом по кредитному риску, несет кредитный отдел. Операционный отдел, отделы ценных бумаг, международных кредитов и расчетов, анализа банковской деятельности, маркетинговый несут ответственность за реализацию политики, разрабатываемой комитетом по управлению рисками, связанными с активами и пассивами.

В состав первого комитета обычно входят: руководитель банка (председатель комитета), руководители кредитного и операционного отделов бухгалтерии, главный экономист или руководитель научно-исследовательского отдела, руководитель подразделения по анализу кредитных рисков, два или более других руководителей банка высшего уровня.

В состав второго комитета включаются:

- руководитель банка (председатель комитета);
- руководители операционного и кредитного отделов;
- главный экономист или руководитель научно-исследовательского отдела;
- руководители службы финансового контроля и бухгалтерии;
- еще несколько руководителей высшего уровня.

Названные комитеты должны:

- создавать внутрибанковские инструкции по управлению рисками;
- определять цели политики управления рисками и доводить их до сведения коллектива банка;
- при необходимости делегировать полномочия по реализации этой политики и контролю подразделениям и отдельным работникам банка;
- разрабатывать ограничения и стандарты на объемы, зоны, виды рисков, методы их оценки и регулирования.

Управление кредитным риском

Кредитные операции – самая доходная статья банковского бизнеса. За счет этого источника формируется основная часть чистой прибыли, отчисляемой в резервные фонды и идущей на выплату дивидендов акционерам банка.

Банки предоставляют кредиты различным юридическим и физическим лицам из собственных и заемных ресурсов. Средства банка формируются за счет клиентских денег на расчетных, текущих, срочных и иных счетах; межбанковского кредита; средств, мобилизованных банком во временное пользование путем выпуска ценных долговых бумаг и т. д.

Управление кредитными рисками является основным в банковском деле. Ключевыми элементами эффективного управления кредитами являются хорошо развитые кредитная политика и процедуры, хорошее управление портфелем, эффективный контроль за кредитами.

Кредитная политика создает основу всего процесса управления кредитами. Она определяет объективные стандарты, которыми должны руководствоваться бан-

ковские работники, отвечающие за предоставление, оформление займов и управление ими. Когда кредитная политика сформулирована правильно, четко проводится сверху и хорошо понимается на всех уровнях банка, она позволяет руководству банка поддерживать правильные стандарты в области кредитов, избегать излишнего риска и верно оценивать возможности развития дела.

Разработка кредитной политики представляется особенно важной, когда банку предстоит адаптироваться к сложным и постоянно меняющимся условиям экономики и когда перед ним стоит задача, ранее никогда не возникавшая или возникавшая, но не получавшая должного внимания.

Кредитный риск – непогашение заемщиком основного долга и процентов по кредиту, риск процентных ставок и т. д. Избежать кредитного риска позволяет тщательный отбор заемщиков, анализ условий выдачи кредита, постоянный контроль за финансовым состоянием заемщика, его способностью (и готовностью) погасить кредит. Выполнение всех этих условий гарантирует успешное проведение важнейшей банковской операции – предоставление кредитов.

Управление кредитным риском – это и процесс, и сложная система. Процесс начинается с определения рынков кредитования, которые часто называются «целевыми рынками». Он продолжается в форме последовательности стадий погашения долгового обязательства.

Трудности управления кредитным риском

Перед банками стоят серьезные трудности в деле управления кредитным риском. Контроль со стороны правительства, давление внутренних и внешних обстоятельств политического характера, трудности производства, финансовые ограничения, сбой рынка, срывы производственных графиков и планов и частые ситуации нестабильности в сфере бизнеса и производства подрывают финансовое положение заемщиков. Более того, финансовая информация часто является ненадежной, правовая структура часто не способствует выполнению обязательств по погашению долга.

Банки зачастую не располагают надежно разработанным процессом управления кредитным риском. Среди наиболее часто встречающихся недостатков можно отметить следующие:

- отсутствие письменно зафиксированного изложения политики;
- отсутствие ограничений в отношении концентрации портфеля; излишняя централизация или децентрализация кредитного руководства; плохой анализ кредитруемой отрасли;
- поверхностный финансовый анализ заемщиков; завышенная стоимость залога; недостаточно частые контакты с клиентом; недостаточные проверки и отсутствие сбалансированности в процессе кредитования;
- отсутствие контроля над займами;
- неспособность к увеличению стоимости залога по мере ухудшения качества кредитов;
- плохой контроль за документированием займов; чрезмерное использование заемных средств; неполная кредитная документация;
- отсутствие классификации активов и стандартов при формировании резервов на покрытие убытков по кредитам;
- неумение эффективно контролировать и аудировать кредитный процесс.

Эти недостатки выливаются в слабость кредитного портфеля, включая чрезмерную концентрацию кредитов, предоставляемых в одной отрасли или секторе хо-

заявства, большие портфели неработающих кредитов, убытки по кредитам, неплатежеспособность и неликвидность.

Не вызывает сомнения, что на многих рынках банкам приходится действовать в таких экономических условиях, которые характеризуются наличием объективных трудностей для качественного управления кредитами, что лишний раз свидетельствует о важности усиления такого управления.

Кредитная политика: основные положения и процедуры

Кредитная политика создает основу всего процесса управления кредитами. Разработанная и письменно зафиксированная кредитная политика является краеугольным камнем разумного управления кредитами. Политика определяет объективные стандарты и параметры, которыми должны руководствоваться банковские работники, отвечающие за предоставление займов и управление ими. Политика определяет основу действий Совета Директоров, законодателей и лиц, принимающих стратегические решения, а также предоставляет возможность внешним и внутренним аудиторам оценить степень и качество управления кредитами в банке. Когда кредитная политика сформулирована правильно, четко проводится сверху и хорошо понимается на всех уровнях банка, она позволяет руководству банка поддерживать правильные стандарты в области кредитов, избегать излишнего риска и верно оценивать возможности развития дела.

Основное содержание и роль банковского дела – обеспечить сбор и надежность депозитов и умело ссудить эти средства на основе разумной политики. Все другие услуги являются вспомогательными и вторичными. В банке всегда должно иметься в наличии достаточно средств для удовлетворения требований вкладчиков, желающих изъять их, и желаний заемщиков воспользоваться ими в разумных пределах. И вкладчики, и регулирующие органы исходят из предположения, что вложенные в банк средства сохраняются и имеются в наличии благодаря необходимому уровню ликвидности и диверсификации риска, и что риск, который является ограниченной частью всякого предоставленного банком кредита, должен быть минимальным.

Особая роль коммерческих банков в предоставлении кредитов является центральной в банковских операциях. Работа банкира заключается в том, чтобы решать, кому можно доверить деньги вкладчиков. Банк должен определить, какие кредиты он будет предоставлять, а какие нет, сколько кредитов каждого типа он будет предоставлять, кому он будет предоставлять кредиты и при каких обстоятельствах эти кредиты будут предоставляться. Риск нельзя игнорировать. Все эти важные решения требуют, чтобы целями политики банка было поддержание оптимальных отношений между кредитами, депозитами и другими обязательствами и собственным капиталом. Здравая кредитная политика способствует повышению качества кредитов. Цели кредитной политики должны охватывать определенные элементы правового регулирования, доступность средств, степень допустимого риска, баланс кредитного портфеля и структуру обязательств по срокам.

Кредитная политика как бы создает единый кредитный язык банка в целом, и этот язык очень важен для поддержания преемственности по мере роста банка,

диверсификации его деятельности и делегирования кредитных полномочий и обязанностей в банке. Кредитный язык, разработанный в результате появления четкой политики, представляет основу развития общей кредитной культуры банка.

Обзор управления кредитным риском

Управление кредитным риском – это и процесс, и сложная система. Процесс начинается с определения рынков кредитования, которые часто называются «целевыми рынками». Он продолжается в форме последовательности стадий погашения долгового обязательства.

Начало процесса предоставления кредита

Как описывалось выше, кредитная политика банка определяет кредитную деятельность банка, его «целевые рынки» и клиентуру, а также приемлемые и неприемлемые риски. Сотрудники кредитного отдела должны сыграть двойную роль: роль продавца и эксперта в процессе предоставления кредита. После идентификации потенциального заемщика сотрудник кредитного отдела начинает процесс принятия решения посредством получения информации у этого заемщика с тем, чтобы решить, совместима ли его просьба о предоставлении кредита с текущей политикой банка. Далее сотрудник должен определить, для чего заемщику нужны дополнительные средства. Настоящая причина может не всегда совпадать с названной заемщиком. Узнав настоящую причину, сотрудник банка сможет определить соответствующую структуру кредита по срокам, составить график его погашения и найти подходящий для этого вид кредита (например, инвестиционный кредит, кредитование оборотного капитала и ипотечный).

Анализ источников погашения кредита

После того, как сотрудник банка понял сущность заявки клиента, установил, разумна ли она и соответствует ли реалиям деятельности банка, он должен провести анализ источников погашения кредита. Этот анализ, выявляющий первичные и вторичные источники погашения, поможет сотруднику определить, следует ли принять или отклонить заявку клиента на получение кредита. Для того, чтобы определить вероятность погашения кредита, сотрудник банка должен исследовать слабые и сильные стороны клиента, оценить заявку клиента с точки зрения его финансовой отчетности, движения наличности, деловой стратегии клиента, рынка его деятельности, квалификации руководства, информации о нем и опыта работы. Очень важно, чтобы кредит был разработан специально для указанной клиентом цели. Цель кредита и его погашение взаимно переплетаются; знание сущности кредита позволяет и банкиру, и заемщику привязать условия погашения кредита к его цели.

При тщательном его проведении, анализ источников погашения кредита различен для различных видов кредита. Это различие особенно велико для долгосрочных и краткосрочных кредитов. Долгосрочная прибыльность компании более важна для долгосрочных кредитов, потому что источником погашения здесь служат поступления от инвестиций. В случае же с краткосрочными кредитами необходимо провести детальный анализ торгового цикла или цикла оборота активов – товарных запасов в дебиторскую задолженность и наличность – с

тем чтобы определить, какие статьи баланса могут быть превращены в наличность для погашения кредита.

Структура кредита

Сотрудник банка должен определить условия кредита: процентную ставку, обеспечение, гарантии и особые статьи, которые будут отражать присущий кредиту риск. Структура кредита должна быть тесно связана с ожидаемыми источниками и сроками погашения кредита.

Заключительными этапами процесса структурирования кредита являются его одобрение, подготовка документации и составление отчета о нем. Все эти этапы должны быть четко определены в кредитной политике и процедурах банка.

Одобрение кредита

Одобрение кредитов в коммерческих банках обычно происходит либо в рамках кредитного комитета, либо в рамках процесса последовательного одобрения кредитов. В первом случае кредиты одобряются кредитным комитетом, членами которого обычно являются руководители банка и его кредитного отдела. Во втором случае одобрение кредитов идет снизу вверх по цепочке – от простых сотрудников кредитного отдела до руководства, имеющего право (в соответствии с требованиями кредитной политики банка) на окончательное одобрение кредита.

Сторонники первого метода утверждают, что он обеспечивает наиболее компетентный уровень принятия решений, так как при этом используется опыт, имеющийся у всех членов кредитного комитета. Сторонники же второго метода утверждают, что комитетная система не дает достаточного времени для анализа каждой заявки, когда их подается сразу несколько на каждом заседании. Они говорят, что в комитетной системе присутствует стадный инстинкт – члены комитета стараются избегать вопросов, неприятных для сотрудников, подающих заявку, или других кредитных отделов, и следуют предпочтениям руководства своего комитета. Система же последовательного одобрения, по словам ее сторонников, дает сотрудникам реальную возможность проверить кредитную заявку, задать необходимые вопросы и принять независимые решения.

Степень ответственности членов кредитного комитета за одобряемые ими кредиты варьируется. В большинстве банков голосование в пользу или против того или иного кредита происходит либо в форме поднятия рук, либо в форме ответов «за» или «против». В некоторых банках голос каждого члена комитета регистрируется. И хотя неясно, насколько ответственность каждого члена влияет на эффективность процесса принятия решений, следует сказать, что степень ответственности выше при последовательном одобрении кредита.

Размер банка и масштаб его операций определяют степень централизации процесса принятия решений. Как правило, чем меньше банк, тем больше степень централизации, чем больше банк (а следовательно, и масштаб его операций, особенно географический), тем больше степень децентрализации. Некоторые сделки могут быть потеряны из-за бюрократических проволочек в процессе одобрения кредита банком. Учитывая это, многие банки передают полномочия по одобрению кредитов руководству своих региональных отделений, а те, в свою очередь, могут передать эти полномочия руководству филиалов или их отдельным сотрудникам.

В любой децентрализованной системе кредитные полномочия на различных уровнях обычно определяются рекомендациями отделов по кредитной политике и по контролю за деятельностью банков, а затем одобряются руководством банка и советом директоров. Контроль за правильностью использования этих полномочий осуществляется посредством составления периодических отчетов и проведения обзоров и проверок внутренними аудиторами.

Кредитная документация обеспечивает защиту от риска, позволяя банку принимать юридические меры, если заемщик не выполняет запретительные оговорки или нарушает график погашения. Кредитный договор – это контракт между банком и заемщиком, в котором оговариваются права и обязанности каждой стороны по отношению к кредиту. Хотя кредитный договор не позволяет кредитору контролировать источник погашения кредита, он содержит условия, оговорки и ограничения, составленные таким образом, чтобы поддержать или улучшить финансовое состояние заемщика, уровень прибыльности, движение денежных средств, что так или иначе защищает интересы банка. Хороший кредитный договор, составленный на четкой юридической основе, дает кредиторам вес на переговорах, если состояние кредита начинает ухудшаться.

Прежде чем быть подписанной, юридическая документация должна быть тщательно проверена, желательно какой-либо специализированной внутренней структурной единицей банка. Очень важно, чтобы кредитная документация отвечала требованиям существующей законодательной базы: прежде чем какой-либо кредит предоставлен одному заемщику или группе связанных заемщиков, тщательно должны быть проверены существующие лимиты кредитования по отношению к величине капитала банка.

Обеспечение и гарантии

Обеспечение – это материальный актив, на который банк имеет право залога. Использование залога в поддержку кредита дает банку возможность контролировать активы в случае нарушения заемщиком условий кредита. Обеспечение становится потенциальным вторичным источником погашения кредита.

Наблюдение за кредитом

После того, как кредит выдан, банк должен предпринять меры для обеспечения его возврата. Управление кредитами является одной из главных задач сотрудников кредитного отдела банка. Хорошее управление кредитом не исправит "плохой" кредит, но многие "хорошие" кредиты могут стать проблемными в случае неэффективного управления ими сотрудниками кредитного отдела банка.

Банки следят за заемщиками для того, чтобы удостовериться в благополучии их финансового положения и в выполнении ими условий кредитного договора; а также для поиска новых возможностей делового сотрудничества с клиентом. Наблюдение за кредитом необходимо для того, чтобы выявить на ранней стадии признаки того, что у заемщика могут появиться затруднения с погашением кредита. Это необходимо делать на ранней стадии для того, чтобы максимально увеличить эффект от корректирующих действий банка и снизить его убытки. Наблюдение за кредитами особенно важно на этапе их погашения или когда они становятся просроченными, или же в случае нарушения установленных кредитным

договором условий минимальной суммы залога или величины финансовых коэффициентов.

Проблемные кредиты и работа с ними

Проблемные кредиты являются результатом денежного кризиса клиента, хотя в некоторых странах с очень слабой финансовой дисциплиной существует класс заемщиков, именуемых злостными неплательщиками, которые могут, но не желают погасить кредит. Кризис с денежными средствами может наступить внезапно, но развивается он постепенно. И по мере его развития начинают появляться еще слабые, но все же признаки (внешние и внутренние) его наступления. Сотрудники кредитного отдела банка являются первой линией обороны против возможных убытков; они должны быть в состоянии распознать и проанализировать первые признаки наступающего кризиса.

После того, как кредит был предоставлен, должны быть предприняты меры для предотвращения убытков по нему. Документация по кредиту должна обеспечивать доступ банка к любой финансовой информации о клиенте; она должна быть подготовлена в течение определенных промежутков времени и проаудирована приемлемыми для банка аудиторами. Документация по кредиту должна также содержать условия, дающие банку право проверять отчетность клиента или, по крайней мере, дающие банку доступ к разъяснениям (клиента) по его финансовой отчетности.

Системы раннего выявления проблемных кредитов очень сложно разработать, и человеческий фактор является одной из самых серьезных помех. Сотрудники, ответственные за данный кредит, могут не докладывать о тревожных сигналах, боясь подвергнуться критике за то, что они ввергли банк в сложную ситуацию. Более того, опыт показывает, что очень часто проблемные кредиты, даже после того, как они были выявлены, оказываются в действительности намного хуже, чем думали сотрудники кредитного отдела. Но ситуация может быть еще хуже, если руководство банка, зная о проблемах своего кредитного портфеля, скрывает их и одновременно старается компенсировать убытки по ним выдачей рискованных кредитов и спекуляциями.

Во избежание этого банки делают периодические, независимые и объективные обзоры кредитов отделами внутреннего аудита с тем, чтобы они выявили упущенные или скрытые сотрудниками кредитного отдела признаки проблемности кредитов. Проверки, проводимые органами надзора и регулирования, также очень часто выявляют незамеченные проблемные кредиты. В процессе эффективного управления кредитными рисками первым выявителем проблемных кредитов является система внутреннего контроля банка.

Тревожные сигналы

Нефинансовыми тревожными сигналами являются, например, необоснованные задержки в получении от клиента финансовой отчетности, особенно тогда, когда кредитный договор содержит условие, требующее предоставления информации в течение определенного промежутка времени. Разъяснения клиентов о причинах задержек сами являются признаками проблемности кредита.

Другими нефинансовыми признаками могут быть резкие изменения в планах деятельности клиента, ожидаемые радикальные изменения в составе руководства компании или неблагоприятные тенденции развития на

рынке заемщика. Нежелание же клиента дать детальные разъяснения по поводу тех или иных статей финансовой отчетности может быть расценено как отказ от сотрудничества и доверия, которые должны существовать во взаимоотношениях банка и клиента. В худшем случае, это нежелание клиента может быть обусловлено стремлением скрыть какие-либо неприятные факты. И наоборот, иногда клиент может иметь оправдание своему отказу давать ту или иную информацию; например, с целью защиты от конкурентов.

Финансовые признаки проблемности кредита могут проявиться при проведении анализа финансовой отчетности. Однако в этом случае неприятностей уже не избежать. Финансовые признаки проблемности кредита могут проявиться через модификацию кредитов, предоставляемых заемщику. Например, сезонные краткосрочные кредиты могут возобновляться постоянно и в результате станут "вечнозелеными". Все более частые просьбы клиента об увеличении срока кредитования или об увеличении установленных лимитов овердрафта могут свидетельствовать о ненормальности движения денежных средств. Условия кредитов должны соответствовать целям кредитов.

Первая реакция на потенциально проблемные кредиты

Независимо от того, являются ли признаки проблемности кредита финансовыми или нефинансовыми, они должны насторожить сотрудников кредитного отдела банка. Раннее их выявление позволяет выиграть время на сбор необходимой информации и разработку стратегии. Каких-то универсальных мер здесь не существует: все зависит от данного конкретного кредита. Эффективные предприятия сами справляются со своими спадами и проблемами. У компаний с более низким уровнем эффективности возникают в этой связи более сложные проблемы. Наиболее сложный случай представляют собой заемщики, теряющие свою конкурентоспособность, потому что в случае, если стратегия и меры окажутся неверными, они усугубят положение заемщика. Когда сотрудник кредитного отдела замечает ухудшающийся кредит, он должен предпринять следующие меры:

- проанализировать проблемы заемщика;
- проконсультироваться с сотрудниками отдела, занимающимися проблемными кредитами или руководством;
- рекомендовать дать кредиту более низкую классификацию и прекратить отражение процентов по кредиту в доходах банка;
- собрать информацию о том, где еще банк может столкнуться с риском в работе с данным клиентом;
- ежедневно следить за счетом клиента на предмет возникновения овердрафта; просмотреть всю кредитную документацию, гарантии, векселя, обеспечения, ипотеку;
- изучить возможность получения обеспечения (в случае, если кредит необеспечен);
- выработать план корректирующих мер.

На первом этапе выработки плана необходимо определить, кто будет им руководить. Некоторые банки считают, что руководить этим должен сотрудник кредитного отдела, ответственный за данный кредит, потому что этот человек лучше, чем кто-либо другой, знает заемщика, или потому, что раз он привел к возникновению такой ситуации, то он и должен выручать банк. Другие банки создают для этого независимые отделы, которые вырабатывают более объективный подход, поскольку им не мешают существующие взаимоотношения с кли-

ентом. Оба подхода имеют больше недостатков, чем преимуществ. Работа с проблемными кредитами требует много времени и затрат. С одной стороны, время, затрачиваемое сотрудником банка, который знает рынок, на восстановление проблемного кредита, могло бы быть потрачено на предоставление новых кредитов. Кроме того, личные взаимоотношения сотрудника с заемщиком могут сделать его подход необъективным и недостаточно жестким. С другой стороны, сотрудники специального отдела банка должны будут потратить драгоценное время на изучение компании и отрасли, в которой она работает.

Обычно банки стараются помогать заемщикам в решении их финансовых проблем, но это нужно делать очень осторожно. С одной стороны, банки стараются защитить свои активы и в процессе этого могут повлиять на решения руководства заемщика или даже заставить его принять то или иное решение. Клиенты же, с другой стороны, могут либо потребовать невмешательства в их дела, либо же приветствовать конструктивный совет. С юридической точки зрения, совет – это рекомендация, предоставляемая банком клиенту. При этом банк не должен вмешиваться в процесс принятия решений последним.

Стратегия "спасения" кредита

Здесь не существует каких-либо универсальных правил, поскольку каждый проблемный кредит уникален, но наиболее широко распространены следующие подходы:

- разработка программы изменения структуры задолженности;
- получение дополнительной документации и гарантий;
- удержание дополнительного обеспечения;
- вложение дополнительных средств;
- продажа прочих активов;
- обращение к гарантам;
- разработка программ сокращения расходов и т. д.

Потенциальные и реально существующие проблемные кредиты требуют применения таких процедур, как классификация активов, создание резервов по кредитам, ведение учета проблемных кредитов, овердрафтов и списание кредитов.

Классификация активов. Все большее число банков классифицируют кредитные риски по каждому кредиту в момент его предоставления. Исходный рейтинг позволяет банкам балансировать риск своих кредитных портфелей и сигнализировать о первоочередных направлениях проверок. При появлении каких-либо проблем, классификация меняется в зависимости от степени риска и вероятности нормального погашения кредитов.

Создание резервов по кредитам. После того, как были выявлены проблемные активы, банку следует создать адекватные резервы против возможных убытков. Обычно политика банков такова, что они создают общие резервы по всему кредитному портфелю и специальные резервы по конкретным кредитам. Правила создания резервов и списания кредитов могут быть и обязательными, и рекомендательными – это зависит от банковской системы.

3. ОСНОВНЫЕ СПОСОБЫ СНИЖЕНИЯ КРЕДИТНОГО РИСКА

3.1. Оценка кредитоспособности заемщика как способ снижения кредитного риска

Понятие кредитоспособности заемщика

Проблема оценки кредитоспособности заемщика банка не относится к числу достаточно разработанных. Прежде всего, в уточнении нуждается сам термин «кредитоспособность». Распространенным является такое его определение (способность лица полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам), которое делает его неотличимым от другого термина – «платежеспособность». Вопросы кредитоспособности были достаточно актуальными и широко освещались еще в экономической литературе дореволюционного периода, а также в трудах экономистов 20-х годов.

Последние в целом под кредитоспособностью понимали:

- с точки зрения заемщика – способность к совершению кредитной сделки, возможность своевременного возврата полученной ссуды;
- с позиций банка – правильное определение размера допустимого кредита.

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

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

Платежеспособность – эта способность и возможность юридического или физического лица своевременно погасить все виды задолженности. В отличие от этого Кредитоспособность – это возможность погашения ссудной задолженности. С этой стороны кредитоспособность – понятие более узкое, чем платежеспособность. Следовательно, банку, чтобы решиться выдать кредит данному заемщику, достаточно убедиться в его кредитоспособности, необязательно рассматривая вопрос в более широком аспекте (хотя из соотношения понятий ясно, что если заемщик платежеспособен, то это включает в себя и его кредитоспособность). Между платежеспособностью и кредитоспособностью имеется еще одно различие. Предприятие обычную свою задолженность (кроме ссудной) должно погашать, как правило, за счет выручки от реализации своей продукции (работ, услуг). Что же касается ссудной задолженности, то она, помимо названного, имеет еще три источника погашения (не всегда, правда, надежных):

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

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

Но можно ли сегодня связывать кредитоспособность заемщика преимущественно с одним из перечисленных факторов, как это делали прежние российские экономисты и как это делают ныне в рыночно развитых странах в отношении возможности получения заемщиком стабильного дохода?

Если иметь в виду последний фактор, то в условиях современной России делать основную ставку на него не приходится, хотя бы по причинам продолжения кризисного и неконтролируемого спада объемов производства и массовых неплатежей. Страховые компании в массе своей слабы и ненадежны. Банковские гарантии внутри страны почти не используются, а предприятия вообще не могут позволить себе кому-то что-то гарантировать. На реализацию залогового имущества заемщика банки идут неохотно по ряду объективных причин. Моральный облик и репутация современного среднего российского предпринимателя в лучшем случае неизвестны, в худшем – ничего обнадеживающего не содержат. Равным образом весьма специфична и его дееспособность, т.е. профессиональная компетентность, умение эффективно поставить дело в новых исторических условиях. Не случайно устойчивость банков сегодня обратно пропорциональна их активности в сфере кредитования экономики.

Какой практический вывод следует из этого? Видимо, только один: современные российские условия не позволяют говорить об общей высокой кредитоспособности субъектов экономики, причем реально возможный уровень их кредитоспособности необходимо определять, не отдавая предпочтения какому-либо ее фактору, а рассматривая все факторы в комплексе. Любой из них может оказаться решающим как в позитивном, так и в негативном смысле.

Сложности определения кредитоспособности

Как уже сказано, кредитоспособность заемщика зависит от многих факторов. Уже это само по себе означает трудность, поскольку каждый фактор (для банка – факторы риска) должен быть оценен и рассчитан. К этому следует добавить необходимость определения относительного «веса» каждого отдельного фактора для состояния кредитоспособности, что также чрезвычайно не просто. Еще сложнее оценить перспективы изменений всех тех факторов, причин и обстоятельств, которые будут определять кредитоспособность заемщика в предстоящий период. Способность заемщика погасить ссудную задолженность имеет значение для кредитора лишь в том случае, если она относится к будущему периоду (является прогнозом такой способности, причем прогнозом достаточно обоснованным, правдоподобным). Между тем все показатели кредитоспособности, применяемые на практике (они будут представлены дальше), обращены в прошлое, так как рассчитываются по данным за истекший период или периоды, к тому же это обычно данные об остатках («запасах») на отчетную дату, а не более точные данные об оборотах («потоках») за определенный период. Здесь об этом говорится с одной целью – чтобы стало ясно, что вообще показатели кредитоспособности имеют в некотором роде ограниченное значение.

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

В дореволюционное время для учета морального облика клиента предполагалось принимать во внимание

даже прошлое заемщика и прошлое его компаньонов в деле, а равно и тех фирм, в зависимости или в тесной деловой связи с которыми он состоял.

Наконец, значительные сложности порождаются инфляцией, искажающей показатели, характеризующие возможности погашения ссудной задолженности (это относится, например, к показателям оборачиваемости капитала и отдельных его частей – активов, основного капитала, запасов), и неодинаковой динамикой объема оборота (из-за опережающего роста цен на реализуемую продукцию) и оценкой остатков (основных средств, запасов). Итак, получить единую, синтетическую оценку кредитоспособности заемщика с обобщением цифровых и нецифровых данных нельзя. Для обоснованной оценки кредитоспособности помимо информации в цифровых величинах нужна экспертная оценка квалифицированных аналитиков. В то же время сложность оценки кредитоспособности обуславливает применение разнообразных подходов к такой задаче – в зависимости как от особенностей заемщиков, так и от намерений конкретного банка-кредитора. При этом важно подчеркнуть: различные способы оценки кредитоспособности не исключают, а дополняют друг друга. Это значит, что применять их следует в комплексе.

Существуют следующие способы оценки кредитоспособности:

- на основе системы финансовых коэффициентов;
- на основе анализов денежных потоков;
- на основе анализов делового риска.

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

Остановимся подробнее на отдельных способах оценки кредитоспособности клиента коммерческим банком.

Оценка кредитоспособности на основе системы финансовых коэффициентов

В мировой банковской практике применяется пять групп таких коэффициентов:

- коэффициенты ликвидности;
- коэффициенты эффективности (оборачиваемости);
- коэффициенты финансового левеража;
- коэффициенты прибыльности;
- коэффициенты обслуживания долга.

Рассмотрим их по порядку.

Кoeffициенты ликвидности

Существует два их варианта: *текущей ликвидности* ($K_{ТЛ}$) и *быстрой (оперативной) ликвидности* ($K_{БЛ}$).

Текущие активы – это наличные деньги в кассе клиента и деньги на его счетах в банках, дебиторская нетто-задолженность, стоимость запасов товарно-материальных ценностей, прочие текущие активы (расходы будущих периодов, вложения в первоклассные ценные бумаги и т.п.). При этом дебиторская неттозадолженность определяется путём вычитания из остатка деби-

торской задолженности резерва на покрытие безнадежных долгов, т.е. берётся только дебиторская задолженность краткосрочного характера (в пределах 90 дней).

Запасы товарно-материальных ценностей должны иметь относительно быструю оборачиваемость (в пределах года).

Ликвидные активы – ликвидная часть текущих активов, к которой относятся наличность, легко реализуемые ценные бумаги и дебиторская задолженность.

Текущие пассивы – ссуды ближайших сроков погашения (в пределах года), неоплаченные требования (поставщиков, бюджета и т.п.), прочие текущие обязательства.

Коэффициент текущей ликвидности известен ещё под названием **коэффициента покрытия**. Он показывает, располагает ли клиент банка достаточными средствами для погашения краткосрочных долговых обязательств. Эти средства либо уже имеются в наличии, либо скоро поступят на счета клиента, либо могут быть выручены им от реализации товарно-материальных ценностей и ценных бумаг. Поэтому при уровне коэффициента ниже 1 клиент обычно считается некредитоспособным. Исключение допускается в отношении заемщиков, имеющих очень быструю оборачиваемость текущих активов (оборотного капитала).

Мировая банковская практика ориентируется на следующие нормативные уровни коэффициента текущей ликвидности при оценке кредитоспособности заемщика: I, II, III кл. - 2,0; IV кл. - 1,5; V, VI кл. - 1,25. Чем выше коэффициент, тем выше финансовая устойчивость клиента. Однако и очень высокий его уровень (более 3-4) является сигналом к тому, чтобы банк разобрался в причинах роста показателя (он обычно связан с ростом объемов запасов и замедлением оборачиваемости средств).

Коэффициент быстрой ликвидности (или просто **коэффициент ликвидности**) показывает, может ли заемщик вовремя высвободить из своего оборота денежные средства для погашения долга. Он ориентирован на способность клиента заработать (и высвободить из оборота) средства в ходе текущей деятельности. Его нормативный уровень для клиентов I класса по мировым стандартам в среднем должен быть более 0,6.

Коэффициенты финансового леверджа

Они позволяют оценить степень обеспеченности клиента собственным капиталом и общую относительную его зависимость от привлеченных источников. Используется несколько их разновидностей.

Задолженность, всего / Активы (1)

При расчете этого и следующих коэффициентов берется общая сумма долга (кратко- и долгосрочного) банкам, поставщикам, бюджету.

Задолженность, всего / Капитал (2)

Нормативные уровни этого показателя, сложившиеся в мировой банковской практике, следующие:

I кл. - 0,25;
II кл. - 0,33;
III кл. - 0,35;
IV кл. - 0,45;
V кл. - 0,50;
VI кл. - 0,60.

Применяется и другой вариант этого коэффициента:

Задолженность, всего / Акционерный капитал (3)

Нормативные уровни:

I кл. - 0,66;
II кл. - 1,00;
III кл. - 1,00;
IV кл. - 1,25;
V кл. - 1,75;
VI кл. - 2,00.

Задолженность всего / Собственные материальные средства

Собственные материальные средства представляют собой разницу между акционерным капиталом и нематериальными активами. Значительной составной частью нематериальных активов является разница между балансовой и рыночной стоимостью приобретенных фирм, недвижимости («good will»). Поэтому третий вариант данного коэффициента будет иметь значение с развитием в стране рынка недвижимости и предприятий.

Долгосрочные долговые обязательства / Основные активы (4)

Нормативные уровни:

I кл. - 0,5;
II кл. - 0,7;
III кл. - 0,8;
IV кл. - 1,0;
V кл. - 1,5;
VI кл. - 1,5.

Чем большую зависимость заемщика от привлеченных источников показывают данные коэффициенты, тем ниже уровень его кредитоспособности. Однако окончательный вывод зависит от эффективности использования привлеченных средств. Для оценки этого используется четвертая группа показателей.

Коэффициенты прибыльности

Они характеризуют уровень доходности и рентабельности, включая прибыльность капитала и норму прибыли на акцию.

А) Коэффициенты доходности (соотношения между различными вариантами прибыли и выручкой от реализации)

Валовая прибыль / Чистые продажи (5)

Чистая прибыль / Чистые продажи (6)

Чистая операционная прибыль / Чистые продажи (7)

Б) Коэффициенты рентабельности (прибыльность активов и капитала):

Чистая прибыль / Активы (8)

Чистая прибыль + проценты / Активы (9)

Чистая прибыль / Акционерный капитал (10)

Чистая прибыль / Сумма обычных акций фирмы (11)

В) Коэффициенты прибыльности акций
Чистая прибыль / Количество обычных акций (12)

Годовой дивиденд на одну акцию / Средняя рыночная цена одной акции (13)

Рыночная цена одной акции / Оценка акции в учете компании / (14)

Коэффициенты прибыльности показывают эффективность использования всех средств, в том числе привлеченных. Если коэффициенты финансового леверджа показывают усиление зависимости клиента от привле-

ченных источников, но коэффициенты прибыльности свидетельствуют об использовании этих средств с высокой отдачей, то класс кредитоспособности заемщика не понижается.

Коэффициенты обслуживания долга

Их несколько. Приведем два из них.

К_{покрытия процента} = Прибыль до уплаты процента и налогов / Процентные платежи

Нормативные уровни:

- I кл. – 0,7;
- II кл. – 5,0;
- III кл. – 5,0;
- IV кл. – 4,0;
- V кл. – 3,0;
- VI кл. – 2,0.

Это значит, что у высококлассных клиентов прибыль должна в 7-5 раз превышать их расходы по уплате процентов за соответствующий период.

В зарубежной практике коммерческий банк выбирает коэффициенты для практического использования, решает вопросы об особенностях методологии их расчета. Далее коэффициенты включаются в стандартные бланки отчетности клиентов, т.е. рассчитываются клиентами. Работники банка своими методами проверяют «логику отчета», правильность рассчитанных коэффициентов.

В итоге банк может составить и вести картотеку кредитоспособности своих клиентов – перечень клиентов с заключением об их классе кредитоспособности. Последнее делается на основе рейтинга в баллах, рассчитанных на базе основных и дополнительных показателях кредитоспособности (см. приложение 7). Основные показатели должны быть одни и те же в течение длительного периода. Набор дополнительных показателей может пересматриваться в зависимости от сложившейся ситуации. Рейтинг показателей в относительных величинах характеризует значимость для банка каждого из них. Она определяется на основе экономического значения показателей, кредитной политики банка, сложившейся ситуации, факторов снижения уровня кредитоспособности клиентов банка.

Класс каждого показателя устанавливается путем сопоставления фактического значения коэффициента с его нормативным уровнем. Нормативные уровни разрабатываются каждым банком на базе накопленной статической информации о фактическом значении коэффициентов кредитоспособности по обслуживаемой клиентуре и мировых стандартов. Рейтинг в баллах (в приведенном примере 190 и 270) позволяет определить в первом приближении класс кредитоспособности заемщиков:

- I класс - 100 - 150 баллов
- II класс - 151 - 250 баллов
- III класс - 251 - 300 баллов.

Более точные оценки класса кредитоспособности можно получить с учетом дополнительных показателей.

Класс кредитоспособности клиента принимается банком во внимание при:

- разработке шкалы процентных ставок;
- определении условий кредитования в кредитном договоре;
- определении режима кредитования:
 - а) виды кредита;
 - б) формы ссудного счета; в) срока кредита;
 - г) схемы погашения ссуды;
 - д) размеры и виды кредитной линии и т.д.;

- оценки качества ссуд, составляющих кредитный портфель; анализе финансовой устойчивости банка.

Вместе с тем необходимо еще раз обратить внимание на следующее. Коэффициенты представленного типа полезны, поскольку позволяют дать характеристики отдельных сторон деятельности заемщиков с помощью цифровых величин. Но нельзя также не видеть их ограниченности, так как они:

- отражают положение дел в прошлом, причем на основании данных об остатках; показывают лишь некоторые стороны деятельности предприятий – в основном лишь движение оборотных средств;
- не учитывают ни репутации заемщика (квалификация персонала, соблюдения договоров, платежной дисциплины и т.д.), ни особенностей и перспектив экономической конъюнктуры, в том числе инфляции, ни оценок выпускаемой и реализуемой продукции (технический уровень и другие параметры, наличие спроса, намечаемые изменения в составе и структуре продукции), ни перспектив капиталовложений.

В силу этого от применения данных коэффициентов не следует, конечно, отказываться, но также нельзя ограничиваться ими, поскольку они неполно характеризуют кредитоспособность заемщика. При этом едва ли целесообразно отдавать предпочтение какому-либо одному показателю (одной группе показателей). Очевидно, разделить заемщиков на те или иные классы предпочтительнее по совокупности всех групп коэффициентов.

Более того, в современных условиях в России, когда, как правило, денежные средства и краткосрочные финансовые вложения предприятий значительно ниже 10%, а материальные оборотные средства меньше 1/2 оборотных активов (за счет исключительно высокой дебиторской задолженности), установление нормативных показателей для коэффициентов кредитоспособности (платежеспособности) во многом стало проблематичным с точки зрения их практической значимости.

Фактически единственный показатель, позволяющий хоть как-то судить о том, способны ли предприятия погасить свои краткосрочные обязательства, – это результат сопоставления величины всех оборотных активов с суммарной величиной краткосрочных долгов независимо от структуры оборотных активов (коэффициент покрытия). При этом для одних предприятий достаточный уровень коэффициентом может быть ниже так называемого нормативного, для других – выше. Все зависит от структуры оборотных средств, состояния материальных оборотных средств, дебиторской задолженности. Один и тот же уровень коэффициента может быть достаточным для одного заемщика и недостаточным для другого, с иной структурой оборотных активов. Другими словами, оценка уровня кредитоспособности с помощью названного коэффициента требует исключительно индивидуального подхода к каждому клиенту. Без серьезной аналитической работы невозможно ответить на вопрос, является ли данный заемщик платеже- и кредитоспособным.

Оценка кредитоспособности на основе анализа денежных потоков

Недостатки вышеизложенного способа в некоторой степени могут быть преодолены, если определять коэффициенты исходя из данных об оборотах ликвидных средств, запасах и краткосрочных долговых обязательствах. При правильной увязке соответствующих оборотов оценки кредитоспособности станут надежнее. Реа-

лизован такой подход может быть через анализ денежных потоков клиента, а именно через определение чистого сальдо различных его поступлений и расходов за определенный период (сопоставление притока и оттока средств).

Приток средств за период будет включать в себя следующие элементы:

- прибыль;
- амортизацию;
- создание резервов будущих расходов;
- высвобождение средств:
 - а) из запасов;
 - б) из дебиторской задолженности;
 - в) из прочих активов;
 - г) из основных фондов;
- рост кредиторской задолженности;
- увеличение прочих пассивов;
- получение новых ссуд;
- увеличение акционерного капитала.

Отток средств за тот же период будет включать в себя:

- дополнительное вложение средств в:
 - а) запасы;
 - б) дебиторскую задолженность;
 - в) прочие активы;
 - г) основные фонды;
- сокращение кредиторской задолженности;
- уменьшение прочих пассивов;
- отток акционерного капитала;
- финансовые расходы (проценты, налоги, дивиденды);
- погашение ссуд.

Разница между притоком и оттоком средств определяет величину общего денежного потока. Изменения размеров запасов, дебиторской и кредиторской задолженности, прочих активов и пассивов, основных фондов по-разному влияет на общий размер денежного потока. Для определения этого влияния сравниваются остатки по соответствующим статьям на начало и конец периода. Рост остатка запасов, дебиторов и прочих пассивов означает отток средств (-), а их уменьшение – приток средств (+). Одновременно рост кредиторов и прочих пассивов рассматривается как приток средств (+), а их снижение – как отток (-).

Имеются особенности в определении притока и оттока средств в связи с изменениями в основных фондах. Учитываются не только рост (снижение) стоимости их остатка за период, но также результат реализации части основных фондов. Превышение цены реализации над балансовой оценкой рассматривается как приток, а обратная ситуация – как отток средств.

Для анализа денежного потока берутся данные как минимум за три года. Если клиент имел устойчивое превышение притока над оттоком средств, то это свидетельствует о его финансовой устойчивости – кредитоспособности. Колебания величины общего денежного потока (кратковременные превышения оттока над притоком) говорят о более низком рейтинге клиента. Систематическое превышение оттока над притоком средств характеризует клиента как некредитоспособного. Сложившаяся средняя положительная величина общего денежного потока (превышение притока средств над их оттоком) может использоваться как предел выдачи новых ссуд, т.е. она показывает, в каком размере клиент может погашать за период долговые обязательства.

На основании соотношения величины общего денежного потока и размера долговых обязательств клиента

определяется его класс кредитоспособности. Нормативные уровни этого соотношения таковы:

- I кл. - 0,75;
- II кл. - 0, 30;
- III кл. - 0,25;
- IV кл. - 0,2;
- V кл. - 0,2;
- VI кл. - 0,15.

Анализ денежного потока предприятия может проводиться по форме приведенной в приложении 8.

Анализ денежного потока позволяет сделать вывод о слабых местах управления предприятием. Например, отток средств может быть связан с управлением запасами, расчетами (дебиторы и кредиторы), финансовыми платежами (налоги, проценты и дивиденды). Выявленные результаты анализа используются для разработки условий кредитования.

Для решения вопроса о целесообразности выдачи и размере ссуды на относительно длительный срок анализ денежного потока делается не только на основе фактических данных за истекшие периоды и прогнозных данных на планируемый период. Первые используются для оценки вторых (в основе прогноза величин отдельных элементов притока и оттока средств лежат их фактические значения в прошлые периоды и планируемые темпы прироста выручки от реализации).

Описанный метод анализа денежного потока называется косвенным. Вместе с тем, существует и прямой метод, содержание которого может быть сведено к следующему.

Расчет слагаемых осуществляется следующим образом.

Первое слагаемое: выручка от реализации – платежи поставщикам и персоналу + проценты полученные – проценты уплаченные – налоги.

Второе: поступления от продажи основных активов – капитальные вложения.

Третье: кредиты полученные – погашение долговых обязательств + эмиссия облигаций + эмиссия акций – выплата дивидендов.

Оценка кредитоспособности на основе анализа делового риска

Деловой риск связан с прерывностью кругооборота фондов, возможностью не завершить эффективно этот кругооборот. Анализ такого риска позволяет прогнозировать достаточность источников погашения ссуды. Тем самым он дополняет способы оценки кредитоспособности клиентов банка.

Факторы делового риска связаны с отдельными стадиями кругооборотов фондов. Набор этих факторов может быть представлен следующим образом:

- надежность поставщиков;
- диверсификация поставщиков;
- сезонность поставок;
- длительность хранения сырья и материалов (являются ли они скоропортящимися);
- наличие складских помещений и необходимость в них;
- порядок приобретения сырья и материалов (у производителя или через посредника);
- факторы экологии;
- мода на сырье и материалы;
- уровень цен на приобретаемые ценности и их транспортировку (доступность цен для заемщика, опасность повышения цен);
- соответствие транспортировки характеру груза;

- риск ввода на ограниченный на вывоз и ввоз импортного сырья и материалов.

Деловой риск связан также с недостатками законодательной основы для совершения и завершения кредитной сделки, а также со спецификой отрасли заемщика. Необходимо учитывать влияние на развитие данной отрасли альтернативных отраслей, систематического риска по сравнению с экономикой в целом, подверженность отрасли цикличности спроса, постоянство результатов в деятельности отрасли и т.д.

Большинство перечисленных факторов может быть формализовано, т.е. для них могут быть разработаны балльные оценки. Пример шкалы подобных оценок по некоторым факторам приводится в приложении 9.

3.2. Диверсификация кредитного портфеля банка

Кредитный портфель – это характеристика структуры и качества выданных ссуд, классифицированных по определенным критериям. Одним из таких критериев, применяемых в зарубежной и отечественной практике, является степень кредитного риска. По этому критерию определяется качество кредитного портфеля. Анализ и оценка качества кредитного портфеля позволяют менеджерам банка управлять его ссудными операциями.

Управление кредитным портфелем имеет несколько этапов:

- выбор критериев оценки качества отдельно взятой ссуды;
- определение основных групп ссуд с указанием связанных с ними процентов риска;
- оценка каждой выданной банком ссуды исходя из избранных критериев, т.е. отнесение ее к соответствующей группе;
- определение структуры кредитного портфеля в разрезе классифицированных ссуд;
- оценка качества кредитного портфеля в целом;
- анализ факторов, оказывающих влияние на изменение структуры кредитного портфеля в динамике;
- определение суммы резервного фонда, адекватного совокупному риску кредитного портфеля банка;
- разработка мер по улучшению качества кредитного портфеля.

Основополагающим моментом в управлении кредитным портфелем банка является выбор критериев оценки качества отдельно взятой ссуды.

По мере развития кредитных отношений в рыночной экономике зарубежных стран круг критериев оценки качества ссуд также расширился. В настоящее время он охватывает более 10 позиций. К числу основных из них относятся: назначение и вид ссуды; ее размер, срок и порядок погашения; степень кредитоспособности клиента, его отраслевая принадлежность и форма собственности; характер взаимоотношений заемщика с банком; степень информированности о нем банка; объем и количество обеспечения возвратности ссуды.

В России число критериев оценки качества ссуд пока ограничено. Исходя из рекомендаций ЦБР в настоящее время применяется два главных критерия: степень обеспеченности возврата ссуды и фактическое состояние с погашением ранее выданных ссуд. Они соответствуют содержанию первого этапа управления кредитным портфелем.

С точки зрения обеспечения возвратности ссуд Банк России предлагает выделять три группы кредитов, различающихся по степени риска.

Первая группа получила название «**обеспеченные ссуды**». В нее включаются ссуды, имеющие обеспечение в виде ликвидного залога, реальная (рыночная) стоимость которого равна ссудной задолженности или превосходит ее, либо имеющие банковскую гарантию, гарантию правительства РФ и субъектов РФ, либо застрахованные в установленном порядке.

Вторая группа – «**недостаточно обеспеченные ссуды**» – охватывает ссуды, имеющие частичное обеспечение (по стоимости не меньше 60% от размера ссуды), но его реальная (рыночная) стоимость или способность реализации сомнительна.

Третья группа – «**необеспеченные ссуды**». Они либо не имеют обеспечения, либо реальная (рыночная) стоимость обеспечения менее 60% от размера ссуды.

Второй критерий классификации отражает фактическое состояние с погашением ранее выданных ссуд. В этой связи выделяется 5 групп кредитов:

- ссуды, возвращаемые в срок;
- ссуды с просроченной задолженностью сроком до 30 дней;
- ссуды с просроченной задолженностью от 30 до 60 дней;
- ссуды с просроченной задолженностью от 60 до 180 дней;
- ссуды с просроченной задолженностью свыше 180 дней.

С учетом указанных критериев ЦБ России предлагает выделять 5 групп кредитов с дифференцированным уровнем отчислений в резервный фонд банка, что соответствует содержанию второго этапа управления кредитным портфелем.

К I группе риска («**стандартные ссуды**») относятся:

- а) ссуды, по которым своевременно и в полном объеме погашается основной долг, включая ссуды, пролонгированные не более 2 раз;
- б) просроченные до 30 дней обеспеченные ссуды.

По этой группе ссуд создается резерв на возможные потери от кредитного риска в размере не менее 2% от величины выданных ссуд.

К II группе («**нестандартные ссуды**») относятся:

- а) просроченные до 30 дней недостаточно обеспеченные;
- б) просроченные от 30 до 60 дней обеспеченные ссуды.

По этой группе ссуд создается резерв на возможные потери в размере 5% от величины выданных ссуд.

К III группе («**сомнительные ссуды**») относятся:

- а) просроченные до 30 дней необеспеченные ссуды;
- б) просроченные от 30 до 60 дней недостаточно обеспеченные ссуды;
- в) просроченные от 60 до 180 дней обеспеченные ссуды.

По этой группе ссуд создается резерв в размере 30% от величины ссуд.

К IV группе («**сомнительные ссуды**») относятся:

- а) просроченные от 30 до 60 дней необеспеченные ссуды;
- б) просроченные от 60 до 180 дней недостаточно обеспеченные ссуды.

В этом случае создается резерв в размере 75% от величины выданных ссуд.

К V группе («**безнадежные ссуды**») относятся:

- а) просроченные от 60 до 180 дней необеспеченные ссуды;
- б) все ссуды, просроченные свыше 180 дней.

По этой группе создается резерв в размере от 100% от величины ссуд.

Отнесение конкретных ссуд, выданных банком и числящихся на балансе на квартальные даты, к соответствующим группам составляет содержание третьего этапа управления кредитным портфелем.

На четвертом этапе работники банка определяют структуру кредитного портфеля в разрезе классифицированных ссуд, т.е. суммируют все ссуды одной группы и получают данные об объеме каждой группы, а также

кредитного портфеля банка в целом на соответствующую дату.

На пятом этапе определяется совокупный риск кредитного портфеля банка. Для этого сумма кредитов по каждой группе умножается на соответствующий процент риска. Например, в одном из коммерческих банков Москвы структура кредитов выглядит следующим образом (в млн. руб.):

- 1-я группа 1 500,0;
- 2-я группа 2 300,0;
- 3-я группа 800,0;
- 4-я группа 700,0;
- 5-я группа 1 300,0;
- Итого: 6 600,0.

Используя вышеприведенные коэффициенты риска каждой группы ссуд, получаем совокупный риск кредитного портфеля данного коммерческого банка на определенную дату:

$$(1\,500 * 2\%) + (2\,300 * 5\%) + (800 * 30\%) + (700 * 75\%) + (1\,300 * 100\%) = 2\,200 \text{ млн. руб.}$$

Если на предшествующие даты величина совокупного риска была ниже, например, составляла 5 200 млн. руб., банк должен проанализировать факторы, вызвавшие ухудшение качества кредитного портфеля. Такой анализ отражает содержание шестого этапа управления кредитным портфелем банка. Указанные факторы могут быть связаны как с изменением финансового состояния заемщиков (увеличение объема просроченных ссуд или удлинение их продолжительности), так и с ухудшением обеспеченности возврата ссуд при использовании залогового права, гарантий или страхования.

На седьмом этапе управления кредитным портфелем осуществляется формирование достаточных резервных фондов. При приведенном выше примере банк обязан сформировать резервный фонд в размере не менее 2 200 млн. руб. Аудиторы должны подтвердить полноту формирования указанного резерва.

На заключительном (восьмом) этапе управления кредитным портфелем менеджеры банка на основе рассмотрения сложившейся структуры кредитного портфеля и факторов, вызвавших ее изменение, намечают меры в области кредитной политики банка на перспективу. К ним могут относиться: изменения в целевой направленности ссуд или сфер вложения кредитных ресурсов, получение дополнительных гарантий, усиление предварительного и последующего контроля за выполнением условий кредитного договора, улучшений тех или иных элементов организации кредитного процесса и др.

3.3. Использование разнообразных форм обеспечения возвратности ссуд

Источники погашения ссуд

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

Источники возврата ссуд подразделяются на первичные и вторичные (дополнительные). Первичным источ-

ником является доход заемщика (для юридических лиц – выручка в наличной или/и безналичной форме), вторичными (дополнительными) считаются выручка от реализации заложенного имущества, перечисление средств гарантом или страховой организацией.

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

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

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

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

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

Инструменты обеспечения возвратности ссуд

Как правило, каждый банк использует свои инструменты воздействия на задолжников, причем рассматривает их в качестве своей коммерческой тайны. Тем не менее, в их действиях обнаруживаются, конечно, и об-

щие закономерности, или правила. Ниже будут показаны основные из таких правил.

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

Суть правила в том, что банк выбирает клиентов, которым доверяет, отдавая предпочтение тем из них, кто обслуживается в данном банке. Случайные заемщики должны быть исключены или сведены к минимуму. Банк ограничивает сроки кредитования. Расчет достаточно прост: чем короче этот срок, тем ниже при прочих равных условиях уровень риска. Сейчас российские банки стремятся ограничить указанный срок 3-6 месяцами. Банк постоянно развивает свои кредитные отношения с клиентами, включая и тех, с которыми он уже работает. На малых кредитных суммах можно вполне оценить клиента за несколько месяцев. Оценить его добропорядочность, аккуратность, грамотность. Проследить, с какого рода контрагентами он имеет дело, насколько аккуратен в выплате налогов, в оформлении платежных документов. Убедиться в его грамотности и юридических нюансах. В более широком плане речь идет о том, что банк должен знать клиента, его полный «портрет» и реальные намерения (включая схему движения выданной ему ссуды, кому и на какие цели они предназначены и т.д.). Для этого он, в частности, организует свою службу экономической безопасности, которая в данном случае работает в упреждающем режиме. Банк по возможности формализует процессы выдачи кредитов. Это предполагает разработку соответствующих процедур, пакетов документов, требуемых от заемщиков, критериев удовлетворения кредитных заявок (совокупности коэффициентов, помогающих определить уровень кредитного риска).

Банк добивается, чтобы максимальное число кредитов имело обеспечение в той или иной форме, при этом по возможности широко дифференцируя условия кредитования разных клиентов (в зависимости от обеспечения кредита, от надежности клиента, от целей, объемов, сроков кредитования и других обстоятельств). Работу с заемщиками облегчает разработанный в банке пакет документов, которые, например, предприятие, обратившееся за кредитом, должно предоставить банку. В их числе устав, свидетельство о регистрации, финансовые документы, документы, подтверждающие цель кредитования (проекты, контракты, договоры), источники погашения кредита, эффективность кредитования.

Кредитные заявки рассматриваются с применением специальных методик расчета оборачиваемости и окупаемости средств.

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

Банками широко практикуется знакомство с предприятиями, осмотр на месте товаров, офисов, складских помещений, торговых залов, проверка наличия товаров

и имущества, которые предоставляются в залог. Целевое использование кредита легче проследить, если одним из условий его предоставления является открытие заемщиком счета в банке (опыт Европейского торгового банка). Банк активно воздерживается от принятия в качестве обеспечения своих кредитов неликвидного товара или иного подобного имущества, сомнительных ценных бумаг (непокрытых банковских аккредитивов, неакцептованных векселей и т.п.). Банк страхует выдаваемую ссуду (и, возможно, проценты по ней). При этом предпочтителен трехсторонний договор торгового банком, заемщиком и страховщиком (либо четырехсторонний, если в сделке участвует и лицо, чьи деньги банк только переводит заемщику). Банк включает в кредитный договор арбитражную оговорку о том, что в случае возникновения спора между участниками он передается на разрешение арбитражному суду. В более широком плане речь идет о том, что банк, по-настоящему заботящийся о возвратности своих ссуд, безукоризненно владеет тонкостями юридически верного составления соответствующих документов и сопровождения всего кредитного процесса.

Реализация залогового права в процессе обеспечения возвратности ссуд

Этапы реализации залогового права. Залог как способ обеспечения возврата кредита означает, что кредитор (банк) приобретает право первоочередного удовлетворения требования погашения ссуды и получения причитающихся процентов из стоимости заложенного имущества, в случае если заемщик не выполнил обязательство в срок, предусмотренный кредитным договором. Чтобы залог мог стать реальной гарантией возврата кредита, необходимо соблюдение ряда экономических и юридических требований. Это тем более важно, что хотя закон имеется, но полноценного механизма его реализации пока нет.

К экономическим требованиям относятся: правильный выбор объекта залога, оценка его стоимости, определение вида залога, организация в необходимых случаях контроля за сохранностью предметов залога. Юридические требования следующие: четкое определение прав и обязанностей залогодателя и залогодержателя, правильное оформление залоговых документов в соответствии с видом залога, порядок регистрации хранения залоговых документов. Тем самым выстраивается несколько важнейших этапов реализации залогового права. Выбор объекта (предмета) залога – первый и наиболее ответственный этап.

Опыт использования залога российскими банками пока крайне невелик, поэтому они еще не успели разработать собственные методические пособия по оценке имущества клиента как предмета залога. В силу этого следует учитывать хотя бы следующие общие требования к предметам залога:

- наличие у залогодателя права собственности на предмет залога или права полного хозяйственного владения;
- отсутствие претензий со стороны других кредиторов на тот же предмет залога;
- соответствие определенным критериям качества, дифференцированным в зависимости от вида закладываемого имущества;
- достаточность стоимости залога для удовлетворения соответствующего обязательства клиента;
- обязательная регистрация в специальной книге.

В качестве покрытия ссуд банки могут использовать самое разнообразное имущество:

- недвижимостью;
- ликвидные (легко и быстро реализуемые) товары;
- различные ценные бумаги (достаточно ликвидные);
- денежные средства, включая инвалютные;
- другое имущество; имущественные права.

Главным требованием к выбору различного вида имущества в качестве залога является уровень его ликвидности. Самым ликвидным объектом, имеющим наивысший рейтинг качества, является, конечно, денежные средства (наличные и остатки средств на срочных депозитах, сберегательных вкладах, валютных счетах). Вместе с тем и в случае с ними требуется соблюдать определенные условия. Так, чтобы остатки средств на счетах можно было принять в качестве залога, нужно, чтобы эти счета были открыты в том же банке, что выдает ссуду. В случае когда банк выдает рублевый кредит, используя в качестве залога средства на валютном счете заемщика, он должен предусмотреть возможность при необходимости заблокировать указанный счет на сумму, эквивалентную величине выданного кредита.

При определении качества таких объектов залога, как товарно-материальные ценности (готовая продукция, полуфабрикаты, производственные запасы), можно пользоваться более широким набором критериев. К ним относятся: быстрота реализации, относительная стабильность цены, легкость оценки, долговечность хранения, степень морального износа, возможность страхования. Кроме того, для данных ценностей как объектов залога важно определить режимы хранения и использования.

При банках целесообразно создать специализированные подразделения по контролю за залогом. В обязанности этого подразделения должна входить экономическая и юридическая оценка данного имущества, а также, в случае необходимости его реализация. Это служба разрабатывает залоговую документацию, дает заключение на кредитный комитет по данному виду залога, подготавливает проект залогового договора с учетом специфики предлагаемого объекта. Эта же структура занимается приемом в заклад на собственные складские площади, обеспечивает выделение охраны и следит за соблюдением надлежащих условий хранения и фактически наличием заложенного имущества. Оценка стоимости залога – важный и очень непростой этап, непосредственно следующий за определением достаточной (т.е. необходимой с точки зрения банка-кредитора) стоимости залога.

Оценка стоимости залога, его адекватности сумме кредита осуществляется в большинстве случаев более чем приблизительно, «на глазок». Дело не только в том, что залогодатель, как правило, заявляют завышенную стоимость своего имущества. В сложном положении находится и залогополучатель. Проблема в том, что объективная оценка закладываемых ценностей связана с определением их рыночной стоимости, но в наших условиях, когда рынки тех или иных товаров либо еще вообще отсутствуют либо только начали формироваться и не успели устояться, этот механизм практически пока не работает (за исключением небольшого круга товаров). Тем более трудно рассчитывать на него в обстановке высокой инфляции, постоянно меняющихся правил на-

логообложения и т.д. Существуют затруднения и другого рода.

Особенно щепетильная ситуация возникает, когда в качестве залога предлагают партию продовольствия или других товаров, имеющих ограниченный срок годности. Здесь только специалист-товаровед может определить, «доживет» ли залог в целостности и сохранности до срока погашения кредита. В таких случаях важно знать, в каких условиях будет храниться товар и окажется ли его стоимость через определенное время эквивалентна сумме кредита.

Бывают случаи, когда заемщик еще до истечения срока погашения кредита вынужден опять же из-за ограниченности срока годности товара «обновлять» залог: реализовывать часть ранее опечатанной партии, а взамен предоставлять в качестве гарантии другую. Если они эквивалентны по стоимости, пожалуй, никто не станет возражать. Но кто, кроме эксперта, может это определить? Вывод очевиден: для оценки стоимости залога лучше всего обратиться к независимым экспертам (хотя, конечно, и это не идеальный метод). И еще одна рекомендация: банку целесообразно сотрудничать на договорных началах с какой-либо одной экспертной фирмой (экспертом).

Так как существует ценовой риск, а также риск непродвижения отдельных объектов залога, то оценка стоимости залога предполагает применение маржи. Это означает, что стоимость принятых в залог ценностей должна быть больше, чем величина кредита и оплаты за него. Уровень маржи – в процентах от стоимости заложенного имущества – устанавливается при заключении договора залога и зависит от качества имущества, спроса на него, порядка хранения, вида примененного залога. В договоре залога отражается также право залогодержателя изменять величину маржи при изменении конъюнктуры и возникновении новых обстоятельств.

Зарубежные коммерческие банки в основах своей кредитной политики предусматривают предельные границы применяемой ими маржи (применительно к разным объектам и видам залога).

Определение (выбор) вида залога – не менее ответственный и тонкий этап. Здесь цель состоит в том, чтобы из разных возможностей избрать такой вид (вариант) залога, который наиболее полно отвечает условиям конкретной кредитной сделки.

Во-первых, этот выбор можно сделать между обычным залогом и залогом. В последнем случае у залогодержателя (банка) появляются некие особые обязанности и права. Имеются в виду следующие обязанности:

- применять меры по обеспечению сохранности предмета залога (заклада), не допустить его порчи;
- застраховать предмет в объеме его стоимости за счет и в интересах залогодателя.

Одновременно по договору банк может приобрести право пользования предметом залога. Приобретенные таким образом имущественные выгоды должны направляться на покрытие расходов по содержанию указанного предмета или засчитываться в счет погашения процентов по кредиту или самого кредита.

Сфера применения залога небольшая. Это связано, с одной стороны, с недостатком у банков помещений для хранения соответствующих ценностей, с другой же стороны, с тем, что данный вариант предполагает изъятие соответствующего имущества из полезного хозяй-

ственного оборота. Кроме того, не всякий предмет залога по своим естественным, натурально-вещественным характеристикам может стать предметом залога. Поэтому в сферу залога попадают, как правило, драгоценные камни и изделия из них, золото и изделия из него, валютные ценности, предметы искусства (картины, скульптуры и т.д.), некоторые виды движимого имущества (автомобили и т.п.).

Как показывает практика, большинство предметов залога остается у залогодателей. Но и в этом случае возможны разные режимы владения, хранения и пользования предметами залога залогодателем, которые должны быть четко зафиксированы в договоре залога.

Во-вторых, выбор следует сделать между вариантами залога по способу владения предметом залога (вариант оговаривается в договоре):

- без права продажи;
- с правом продажи;
- с правом сдачи в аренду.

В первом случае должно быть предусмотрено обязательство залогодателя досрочно погасить основной долг и проценты либо перевести такой долг на лицо, купившее предмет залога. В третьем случае следует предусмотреть в договоре пункт об обязанности залогодателя уведомить залогодержателя о совершенной арендной сделке.

В-третьих, следует сделать выбор между вариантами залога по способу (месту) хранения и пользования залогом (товарно-материальными ценностями):

- твердый залог;
- залог товаров в обороте.

Первый вид залога означает, что по соглашению сторон предмет остается у залогодателя, но хранится под замком и печатью залогодержателя, т.е. сам залогодатель не имеет права ни пользоваться им, ни израсходовать его. В этом случае возможно нотариальное удостоверение режима хранения посредством наложения определенного знака.

При втором виде предмет залога может оставаться во владении, пользовании и распоряжении залогодателя. В этом случае последний вправе заменять товары другими экземплярами подобного же рода, но таким образом, чтобы масса стоимости товаров не стала меньше указанной в договоре. Другими словами, предметом залога здесь оказывается не товарная масса, а некая сумма стоимостей.

Данный вид залога чаще всего применяется при кредитовании торговых и снабженческо-сбытовых организаций и организаций и предприятий, включая малые. При этом залогодатель должен вести специальный учет вырабатывающих и поступающих в замену выбывших предметов залога, имея в виду, что необходимо поддерживать обязательный их остаток на каждый день.

Контроль за сохранностью объекта залога – также неотъемлемый этап реализации залогового права. Проводится он в предварительном и последующем порядке относительно заключения кредитной сделки. Предварительный контроль имеет целью проверить соответствие предложенного заемщика залогового материала необходимым требованиям. Главными направлениями банковского контроля на этой стадии являются:

- проверка права собственности (полного хозяйственного ведения) потенциального заемщика на предлагаемый объект залога;

- определение качества, стоимости, места и порядка предстоящего хранения объекта залога, способов обеспечения его сохранности (Сложно, но необходимо!);
- проверка, не заложено ли предложенное имущество по другому договору залога.

В результате проведенной проверки банк может отклонить заявление клиента на предоставление ссуды, если указанные требования не выполняются или могут быть не выполнены в дальнейшем.

Последующий контроль нужен для того, чтобы:

- следить за точностью выполнения залогодателем условий договора;
- своевременно получать достоверную информацию о составе и стоимости реально имеющихся предметов залога;
- наблюдать за личной конъюнктурой, показывающей возможности продажи предметов залога.

Если предмет залога оставлен во владение залогодателя, то в договоре следует предусмотреть пункт о характере и периодичности сведений, предоставляемых залогодателем банку (данные о фактическом объеме и стоимости заложенных ценностей в разрезе отдельных видов или групп ценностей). На основании этих сведений банк получит возможность проверять обеспечение выданного кредита, сравнивая стоимость фактически имеющегося залога (за вычетом маржи) с суммой кредита. При обнаружении недостатка обеспечения банк должен потребовать (конечно, если это заранее оговорено в договоре) восполнения недостающей части залога соответствующими ценностями. Последующий контроль включает в себя также проверку банком порядка ведения залогодателем специальной книги записи залогов. Обращение взыскания на предмет залога – заключительный этап реализации залогового права при невыполнении заемщиком своих обязательств перед банком. Договор залога обязательно должен содержать пункт, касающийся того, когда и как банк может воспользоваться правом обращения взыскания для обеспечения возврата ссуды. Кроме того, в нем может быть оговорен льготный срок (30 дней), в течение которого клиент может и должен принять дополнительные меры для изыскания необходимых источников погашения своего долга. Только по истечении этого срока, если результат не изменился, можно обращаться в арбитражный суд или суд. Именно они определяют, каким образом будет продаваться заложенное имущество.

В арбитражный суд (или суд) банк должен представить всю необходимую документацию:

- исковое заявление;
- кредитный договор;
- договор залога (залоговое обязательство).

Процедура обращения в суд и удовлетворения искового заявления, включая его рассмотрение и процесс реализации заложенного имущества, дело трудоемкое и требует значительного времени. В Японии, например, такая процедура занимает около 6 месяцев.

Если сумма, вырученная от продажи заложенного имущества, недостаточна для погашения долга банку, последний имеет право получить недостающую сумму из прочего имущества должника, но уже на общих основаниях, не пользуясь преимуществами залогодержателя.

Еще раз обращаем внимание как на неотработанность механизмов реализации Закона о залоге, так и на наличие в самом этом законе ряда юридических нюансов, которые пока, в силу малой практики, нельзя считать хорошо освоенными даже специалистами.

Договор залога имущества (ипотека не рассматривается), а тем более государственного, имеет особенности, которые необходимо учитывать. Закладываемое имущество всегда имеет собственника. К сожалению, наши предприниматели, в массе привыкшие, что все вокруг государственное, при заключении договора часто опускают вопрос о собственнике. Нет проблемы, когда собственник закладываемого имущества – залогодатель. Сложнее, если имущество принадлежит ему на праве полного хозяйственного ведения.

Многие в этом случае руководствуются п.1 ст.470 Основ гражданского законодательства: предприятие, за которым имущество закреплено на праве полного хозяйственного ведения, осуществляет в отношении этого имущества права и обязанности собственника. Однако вскоре после введения в действие Основ Госкомимущество подготовило письмо «О согласовании залоговых сделок». Им предписывается обязательное согласование сделок залога госимущества с соответствующими комитетами по управлению имуществом, наделенным Госкомимуществом РФ правилами территориального агентства. В итоге надо пройти трехэтапную процедуру:

- 1) получить разрешение на залог госимущества;
- 2) представить в комитет подписанный сторонами договор залога и кредитный договор;
- 3) зарегистрировать его в реестре залоговых сделок данного комитета.

Юристам банков, продолжает автор, надо быть особенно внимательными, если у залогодателя есть вышестоящая организация. Известны случаи, когда залогодатель получал разрешение у территориального агентства, но затем вмешивалась вышестоящая организация, которая выдвигала собственные требования. Поэтому законодатель должен представить документ от вышестоящей организации, подтверждающий, что она поставлена законодателем в известность о залоге госимущества.

Некоторые полагают: раз собственником госимущества выступает комитет, то какие претензии могут быть у вышестоящей организации. Практика показала, что обычно никто не хочет оспаривать права комитетов. Вопрос ставится по-другому: разрешая сдачу госимущества залогодателю без уведомления вышестоящей организации, комитет ставит под угрозу технологию производства и финансовые результаты этой организации.

В договоре должен быть примерно такой пункт: «Заложенное имущество находится (хранится) на складе (указываются его координаты)». Ведь закладываемое имущество может храниться в разобранном виде да еще в разных местах.

Если помещение арендуется, то делается запись: «Договор аренды прилагается». Надо помнить, что такие договоры могут быть просрочены.

Если у клиента есть имущество, которое находится на чужом складе, – это не препятствие для заключения договора залога. Можно пойти на риск, если владелец склада честно выполняет взятые на себя обязательства, но не хочет оформить договор хранения. В этом случае залогодателю и владельцу помещения следует составить документ, в котором указать: находящееся на складе имущество принадлежит залогодателю, и все расчеты между ними урегулированы полностью (про запас берутся две недели со дня окончания договора залога) и в случае неисполнения обязательств по кредиту

договора это имущество передается для реализации банку.

Цель этого акта: в случае исчезновения залогодателя и перехода прав на заложенное имущество к банку охранить имущество бывшего залогодателя от посягательств владельца помещения. В акте надо оговорить право представителя банка на помещение склада и на недельный срок для вывоза имущества.

В 99 случаях из 100 закладываемое имущество оформляется «упрощенным» способом:

- номер по порядку;
- сокращенное наименование (например, станок сверлильный);
- количество;
- цена.

Теоретически целесообразно создание универсальной формы описи закладываемого имущества на базе анализа бухгалтерской документации для учета основных фондов и готовой продукции. Однако если по формальным соображениям в нее включить и такие реквизиты, как завод – изготовитель, коды отправителя, поставщика, вида операции, аналитического учета и т.п., корреспондирующие счета, субсчета, амортизация, то получится громоздкая форма, пользоваться которой будет трудно. Поэтому рекомендуем использовать только те параметры, которые в отдельности не столь полно детализируют предмет залога, но в совокупности с другими позволяют его конкретизировать, что очень важно в конфликтной ситуации.

К таким параметрам можно отнести инвентарный и/или заводской номер (номер, паспорт), наименование закладываемого имущества (тип/марка, дата выпуска, дата ввода в эксплуатацию). Эти даты часто не совпадают – ведь многое из оборудования, техники раньше бралось «про запас». Теперь, при наличии налога на имущество, его консервация может стоить дорого. Надо указывать первоначальную (покупную) стоимость. Рекомендуем внести графу «Примечание», где указывать количество ремонтов, модернизации, консервации, степени износа, морального износа (ремонтпригодности).

Опись имущества дается в приложении, которое является неотъемлемой частью договора залога. Опись подписывается руководителем организации-залогодателя, главным бухгалтером, руководителями подразделений, за которыми закреплено имущество. Подписи скрепляются печатью. Первый экземпляр передается залогодержателю.

Гарантии (поручительства)

Средством обеспечения возвратности банковской ссуды может быть также гарантия в виде поручительства (ручательства). По общему правилу лицо, выступившее в роли поручителя, обязано погасить обязательства заемщика, если последний не смог погасить свой долг по данной сделке. Банки прибегают к форме поручительства в двух случаях, имея в виду при этом две разные цели:

- когда сами выступают гарантом, обычно по обязательствам других банков – чтобы заработать комиссионные;
- когда принимают поручительства по обязательствам своих заемщиков, включая поручительства других банков, – чтобы обеспечить возврат выдаваемых ими кредитов.

Если говорить о гарантиях, которые предоставляют сами банки, то среди российских банков такие операции проводят пока немногие. К их числу относится, например, Инкомбанк. По просьбе своих клиентов и при со-

вершении собственных операций он может выдавать самые разные виды гарантий, наиболее распространенными из которых являются:

- платежные;
- надлежащего исполнения контракта, возврата аванса;
- тендерные и таможенные;
- под проекты;
- выставление резервных аккредитивов.

Стоимость таких услуг банка составляет несколько процентов годовых от суммы сделки.

Для их получения в банк следует представить заявление, технико-экономическое обоснование предполагаемой сделки или проекта (такое же, как и при обращении за кредитом) и приемлемое обеспечение. Таким обеспечением могут быть:

- размещаемые или уже находящиеся на счетах клиента денежные средства (поэтому желательно, чтобы, клиент, за которого банк ручается, имел расчетный счет в этом же банке), его обязательства поддерживать на счете некий неснижаемый остаток и право банка списывать соответствующие суммы при наступлении гарантийного случая;
- ликвидные активы клиента, в том числе недвижимое имущество;
- доходы клиента от гарантируемой сделки или деятельности. Банки – не единственные участники рынка гарантийных услуг.

Вместе с тем известно, что банковские гарантии принимаются значительно охотнее, чем полисы даже первоклассных страховых компаний, так как, во-первых, уровень банковских комиссий значительно ниже страховых премий, во-вторых, надежные банки выполняют свои гарантийные обязательства по первому требованию, между тем как страховые компании обуславливают такие платежи массой дополнительных документов и процедур. Отличается ли банковская гарантия (поручительство) от одноименных обязательств других участников рынка? Правовое регулирование поручительства (гарантии) осуществляется статьями 203-209 ГК РСФСР (статьями 361 - 379 нового Гражданского кодекса) и п. 6 ст. 68 Основ гражданского законодательства. Согласно п. 6 ст. 68 Основ гражданского законодательства «гарантия» и «поручительство» – синонимы. Поручительство (гарантия), предусмотренное ст. 68 «Основ гражданского законодательства», является обязательством аксессуарным (дополнительным) по отношению к основному обязательству, которое оно обеспечивает. Поэтому его действие ликвидируется, если основное обязательство прекратилось в связи с уплатой долга или по другим обстоятельствам, указанным в законе (новация, зачет, прощение долга). Уменьшение суммы основного долга влечет за собой уменьшение объема ответственности поручителя (гаранта). Если основное обязательство по каким-либо причинам окажется недействительным, заключение договора поручительства (гарантии) также не породит никаких правовых последствий.

Имеется абсолютно иной вид гарантии – банковская гарантия, распространенная в международной практике. Анализ Унифицированных правил о договорных гарантиях (редакция Международной торговой палаты, 1978 г.) позволяет сделать вывод, что банковская гарантия – самостоятельное одностороннее обязательство банка-гаранта, независимое от обеспечиваемого им кредитного договора. Последняя ее особенность выражается в том, что уменьшение обязательства заемщика не влечет за собой уменьшения объема ответственности гаранта. Такая гарантия используется в качестве обеспечения банковского кредита. Гарантом является только

банк. Именно так трактуется банковская гарантия в новом ГК РФ (статьи 368 - 373). Подобное гарантийное обязательство не знакомо российской банковской практике. Банк принимает гарантии (поручительства) только от надежных, финансово устойчивых юридических и физических лиц. Поэтому он в предварительном порядке должен убедиться в их состоятельности как в финансовом плане, так и с точки зрения готовности выполнить свои обязательства при наступлении гарантийного случая. При этом необходим дифференцированный под-

ход. В рассматриваемом аспекте гарантии бывают двух видов: необеспеченные и обеспеченные. Первый вид означает, что гарантия (поручительство) данного лица принимается на основе доверия, поскольку связи с ним поддерживаются давно, а репутация у него безупречная. От всех остальных контрагентов необходимо требовать доказательств надежности и предоставления обеспечения. Они, в свою очередь, требуют индивидуального подхода: в отношении физических лиц можно воспользоваться данными об их имуществе и доходах, методика определения платежеспособности предприятий банкам известна, есть свои известные методики определения финансовых состояний банков, страховых компаний, фондов. Если финансовое положение гаранта вызывает сомнение, банк должен потребовать обеспечение его гарантий залогом имущества.

Что же касается выяснения готовности гаранта выполнить при необходимости свое обязательство, то в этом плане практикуется использование двух средств:

во-первых, сбор по возможности широкой и объективной информации о гаранте;

во-вторых, предварительные встречи и беседы с ним, в ходе которых следует выяснить его условия и реальные намерения.

Необходимым требованием к гарантиям как к средству обеспечения возврата кредитов является правильное оформление соответствующего документа (подписи, печати и т.д.). Ранее в соответствии с Правилами кредитования производственных запасов и материальных затрат № 1, утвержденными Госбанком СССР 30.10.87, гарантийное обязательство оформлялось так называемым гарантийным письмом. В тексте этого письма предусматривалось, что гарант принимает на себя обязательство перед банком-заимодавцем отвечать за своевременный возврат кредита, полученного конкретным заемщиком. Единственным ограничением объема ответственности гаранта являлась только та предельная сумма гарантии, которую он специально указывал в своем обязательстве. Ранее банк-кредитор, получивший такое письмо, имел возможность списать со счета гаранта сумму выданного им кредита в безакцептном порядке в случае просрочки заемщика. Поскольку при оформлении гарантийного письма волю выражала только одна сторона – гарант, можно сделать вывод, что отношения гарантии устанавливались односторонним волеизъявлением гаранта.

Как следует из анализа современной практики и письма Высшего арбитражного суда РФ от 26 января 1994 г. № ОЩ-7/ОП-48 «Обзор практики рассмотрения споров, связанных с исполнением, изменением и расторжением кредитных договоров», сегодня так поступать нельзя, считает Л. Ефимова. Современная арбитражная практика исходит из того, что ст. 210 ГК РСФСР ранее использовалась как средство обеспечения обязательств исключительно между социалистическими организа-

циями. Таким образом, эта статья не может применяться к отношениям с участием коммерческих банков и коммерческих организаций. Пункт 6 ст. 68 Основ гражданского законодательства СССР и республик рассматривает поручительство и гарантию как единое обязательство и не предусматривает особого правового акта по договору гарантии. Следовательно, к договору гарантии, заключенному после введения в действие Основ, следует применять нормы ГК о поручительстве в части, не противоречащей Основам гражданского законодательства.

Учитывая, что в соответствии с ГК РСФСР и ГК РФ поручительство – это договор, то есть сделка, для заключения которой волю должны выразить обе стороны, гарантийное письмо арбитражный суд рассматривает только как оферту (формальное предложение определенному лицу заключить сделку с указанием полных условий). Если банк-заимодавец не направит гаранту ответное письмо о согласии заключить договор-акцепт, договор гарантии не может считаться заключенным. Самым правильным представляется разработка специального типового договора поручительства. Если по каким-либо причинам это невозможно, коммерческий банк, получивший гарантийное письмо, должен направить гаранту письмо об акцепте его предложения. Очень часто в гарантийное письмо включается срок действия гарантии в виде конкретной даты. Представляется, что это условие является незаконным. В соответствии со ст. 367 ГК РФ поручительство прекращается, если кредитор в течение года со дня наступления срока исполнения обязательства не предъявит иск к поручителю. Это предельный срок, установленный императивной нормой закона. Следовательно, стороны не вправе ни сократить, ни увеличить указанный срок. Особо рекомендуется проверять подлинность гарантий, для чего в первую очередь следует обратиться к тому, от чьего имени представлена гарантия. Такой проверкой должна заниматься служба (отдел) экономической безопасности банка.

В 1993 году ряду банков России (Империал, Тверь-Универсалбанк и др.) было предъявлено 11 фальшивых гарантийных писем. К сожалению, не все они дали себе труд проверить подлинность писем. Принудительное взыскание сумм по договорам гарантии может осуществляться тремя способами:

- в претензионно-исковом порядке;
- на основании исполнительной надписи нотариуса;
- в безакцептном порядке (если соответствующий пункт включен в текст договора гарантии). В этом последнем случае банки могут руководствоваться
- письмом Высшего арбитражного суда РФ от 20 мая 1993 г. № С-13\ОП-167.

Вообще следует иметь в виду, что практика выдачи и приема гарантий (поручительств) требует высокой юридической грамотности, знания многих нюансов. Из-за незнания азов и тонкостей соответствующего законодательства стороны порой несут ощутимые убытки. В этой связи нелишними будут нижеследующие разъяснения.

Основанием отказа страховщика в выплате страхового возмещения банку могут быть различные причины. Так, С.-Петербургский арбитражный суд прекратил производство по иску городского сбербанка к одной из местных страховых фирм: истец не является юридическим лицом. Одним из условий договора между банком, клиентом и страховой компанией может быть записано и такое: клиент обязуется сообщить страховой компании

о невозврате кредита. Нарушение этого пункта клиентом также может привести к отказу выплачивать страховое возмещение, даже если страховой случай наступил. Основанием отказа в иске банком к страховым компаниям может быть и просрочка иска.

Распространенной является и следующая ошибка кредиторов. Предъявляется иск только к гаранту, они часто забывают привлекать к ответственности своих непосредственных должников. По разным причинам гаранты доказывают, что они не обязаны платить. И если в иске отказано, то кредиторы, чтобы взыскать деньги со своего должника, должны опять подавать дело в суд и платить еще раз госпошлину (10% от суммы иска). И ждать, когда суд рассмотрит их дело.

Функция поручительства заключается в том, что оно создает для кредитора большую вероятность реального удовлетворения его требования к должнику по обеспеченному поручительством обязательству в случае неисполнения этого обязательства. Большая вероятность достигается благодаря тому, что при поручительстве ответственным перед кредитором становится, наряду с должником, еще другое лицо – поручитель. Кроме того, могут иметь место обстоятельства, увеличивающие такую вероятность (например, большая платежеспособность поручителя по сравнению с должником).

В качестве специального случая поручительства может рассматриваться вексельное поручительство (аваль).

Поручительство является договором и возникает в результате соглашения между кредиторами должника (бенефициаром) и его поручителем.

Договор поручительства является односторонним, безвозмездным и консенсуальным, носит безотзывный характер. Поручитель не вправе без согласия кредитора односторонне отказаться от поручительства или изменить его условия.

Заключение договора поручительства рождает гражданско-правовые отношения не только между кредитором и поручителем, но и между этим последним и должником. У поручителя и должника возникают по отношению друг к другу взаимные права и обязанности. Обязанность поручителя «отвечать за исполнение обязательства должником» не означает, что поручитель принимает на себя обязанность исполнить обязательство вместо неисправного должника. Как правило, поручитель не располагает такой возможностью, если только речь не идет о денежном обязательстве. Есть ряд обязательств, которые вообще не могут быть исполнены без личного участия должника. Поэтому поручитель по общему правилу несет обязанность возместить в денежной форме неисполненное должником, и само поручительство применяется почти исключительно как способ обеспечения денежных обязательств. В случае неисполнения обязательства должник и поручитель отвечают перед кредитором как солидарные должники, если иное не установлено договором поручительства. Поручитель отвечает в том же объеме, как и должник, в частности за уплату процентов за возмещение убытков, за уплату неустойки, если иное не установлено договором. Лица, совместно давшие поручительство, отвечают перед кредитором солидарно, если иное не установлено договором. Солидарность не является признаком договора поручительства. В договоре может быть установлено, что поручитель несет субсидиарную («запасную») ответственность за должника: в таком случае до обращения с требованием к поручителю кредитор дол-

жен принять меры для получения долга от главного должника. Если условие о субсидиарной ответственности в договоре не включено, поручитель отвечает солидарно с должником. В самом определении договора предусмотрена возможность установления поручительства за исполнение должником обязательства либо полностью, либо в определенной части. Но поручительство не может предполагать ответственность за часть долга: это условие должно быть прямо выражено в договоре. Если к поручителю предъявлен иск, он обязан привлечь должника к участию в деле. В противном случае должник имеет право выдвинуть против обратного требования поручителя все возражения, которые он имел против кредитора. Поручитель вправе выдвигать против требования кредитора все возражения, которые мог бы представить должник. Поручитель не теряет права на эти возражения даже в том случае, если должник от них отказался или признал свое обязательство. Обязанность поручителя привлечь должника к участию в деле есть обязанность не процессуальная, а материально-правовая. Она должна быть реализована в форме извещения должника поручителем. Поручитель не может считаться выполнившим эту обязанность, если он ограничился заявлением в суде соответствующего ходатайства, которое было отклонено. Поручитель должен привлечь должника к участию в деле во всех случаях предъявления иска кредитором. К поручителю, исполнившему обязательство, переходят все права кредитора по этому обязательству. По исполнению поручителем обязательства кредитор обязан вручить поручителю документы, удостоверяющие требование к должнику, и передать права, обеспечивающие это требование. Это означает, что поручитель становится на место кредитора по главному обязательству. По сути дела, поручителю предоставляется право регресса и одновременно он наделяется некоторыми правами кредитора, как если бы он получил требование в порядке уступки.

3.4. Создание резервов на возможные потери по ссудам

Резервные фонды создаются в целях поддержания стабильности и устойчивости функционирования банковской системы, следовательно и экономики России. Создание подобного фонда влечет за собой уменьшение прибыли и может стать причиной убытков. Резерв на возможные потери по ссудам представляет собой специальный резерв, необходимость формирования которого обусловлена кредитными рисками в деятельности банков. Указанный резерв обеспечивает создание банком более стабильных условий финансовой деятельности и позволяет избегать колебаний величины прибыли банков в связи со списанием потерь по ссудам. Классификация ссуд производится в зависимости от уровня кредитного риска, т.е. риска неплаты заемщиком основного долга и процентов, причитающихся кредитору в установленный кредитным договором срок. В зависимости от величины кредитного риска все ссуды подразделяются на 4 группы:

- 1 группа - стандартные (практически безрисковые ссуды);
- 2 группа - нестандартные ссуды (умеренный уровень риска не возврата),
- 3 группа - сомнительные ссуды (высокий уровень риска не возврата),

4 группа - безнадежные ссуды (вероятность возврата практически отсутствует, ссуда представляет собой фактические потери банка).

Резерв на возможные потери по ссудам формируется за счет отчислений, относимых на расходы банков. Резерв на возможные потери по ссудам используется только для покрытия непогашенной клиентами (банками) ссудной задолженности по основному долгу. За счет резерва производится списание потерь по нереальным для взыскания ссудам банков. Величина отчислений в резервный фонд зависит от кредитной политики, проводимой банком, состава кредитного портфеля, варьируя его состав, банк имеет возможность уменьшить размер отчислений, увеличивая размер прибыли. Размеры отчислений дифференцированы в виде процентов к абсолютной сумме ссуды в зависимости от соблюдения сроков ее возврата и состояния обеспеченности.

Центральным банком России утверждены следующие нормативы отчислений в резервный фонд на возможные потери по ссудам.

Таблица 3

РАЗМЕР ОТЧИСЛЕНИЙ В РЕЗЕРВНЫЙ ФОНД К СУММЕ ССУДЫ

Соблюдение сроков	Состояние обеспеченности и качество гарантии. Ссуды: %		
	Обеспеченные	недостаточно обеспеченные, сомнительная	необеспеченные и негарантированные к возврату
Срочные	2	2	2
Просроченные до 30 дней	2	5	30
Просроченные от 30 до 60 дней	5	30	75
Просроченные от 60 до 180 дней	30	75	100
Просроченные свыше 180 дней	100	100	100

Определяется размер отчислений в резерв под часть ссуды, равную разнице предоставленных банком заемщику средств по указанной ссуде и средств, предоставленных банком и равных величине средств, которые переданы банку третьим лицом на основании кредитных договоров (договоров займа). Определяется размер отчислений в резерв под 20% от части ссуды, предоставленной банком и равной величине средств, которые переданы банку 3 лицом на основании кредитных договоров (договоров займа). Коммерческие банки ежедневно, после окончания обслуживания клиентов, производят отчисления в резерв по каждой выданной в течение дня ссуде. Общая величина резерва уточняется не реже 1 раза в квартал в зависимости от состояния обеспеченности и соблюдения сроков возврата. В случае если ссуда переходит в категорию безнадежных, она списывается с баланса за счет сформированного ранее резервного фонда. Если резерв, относящийся к безнадежной ссуде, меньше ее размера, то соответствующая сумма относится на убытки банка. Использование резерва на покрытие безнадежных ссуд возможно только после того, как банк принял исчерпывающие меры по возврату такой ссуды. Резерв на возможные потери по ссудам используется только для покрытия непогашенной клиентами (банками) ссудной задолженности по основному долгу. Ссудная задолженность безна-

дежная и/или признанная нереальной для взыскания по решению Совета директоров или Наблюдательного совета банка, списывается с баланса банка за счет резерва на возможные потери по ссудам (счета по учету резерва на возможные потери по ссудам), а при недостатке списывается на убытки отчетного года. Нереальной для взыскания признается ссудная задолженность, по которой меры, предпринятые по взысканию, носят полный характер (включая реализацию залога) и свидетельствуют о невозможности проведения дальнейших действий по возвращению ссуды. Возмещение полученного в отчетном году убытка осуществляется в порядке, установленном Банком России. Принятое решение о списании ссудной задолженности с баланса кредитной организации за счет резерва на возможные потери по ссудам в обязательном порядке по всем крупным ссудам, льготным ссудам, ссудам инсайдерам, всем необеспеченным ссудам должно подтверждаться процессуальным документом (определение, постановление) судебных, нотариальных органов, свидетельствующим о том, что на момент принятия решения погашение (частичное погашение) задолженности за счет средств должника невозможно. Списание ссудной задолженности за счет средств резерва в отношении ссуд является правомерным при соблюдении всех процедур, установленных законом для ее взыскания. Признание безнадежными и/или нереальными для взыскания ссуды, не отнесенных к категории крупных, льготных, необеспеченных, кредитов инсайдерам, могут списываться за счет резерва на возможные потери по ссудам по решению Совета директоров банка или Наблюдательного совета банка без обязательного подтверждения процессуальными документами.

Банк регулярно, не реже одного раза в квартал, направляет клиенту - должнику выписки, подтверждающие наличие просроченной задолженности клиентов банка по основному долгу и начисленным, но не полученным в срок процентам (неполученному дисконту), соответствующие остаткам отдельных лицевых счетов в разрезе клиентов. Эти выписки (наряду с другими документами) являются основанием для взыскания с клиента просроченной задолженности. Списание средств с баланса ссуд, выданных клиентам банка за счет кредитов Банка России, и перенесение задолженности по таким кредитам, включая начисленные, но не полученные в срок (просроченные) проценты по ним, на внебалансовые счета банка не аннулирует среднюю задолженность банка перед банком России, которая подлежит погашению в соответствии с ранее заключенными кредитными договорами.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключении хотелось бы еще раз подчеркнуть большое практическое значение темы данной работы. Проблема неплатежей в стране во многом связана с недооценкой моментов кредитных рисков, с нецивилизованным подходом банков в начале развития рыночных отношений к своей кредитной политике. При рассмотрении экономического положения потенциального заемщика важны буквально все моменты, иначе банк может понести огромные потери. Кредитным отделам банка необходимо постоянно учитывать, анализировать зарубежный и все возрастающий российский опыт.

Банковское дело находится в процессе перемен. Стремясь повысить экономическую эффективность и

улучшить механизм распределения ресурсов, правительство предпринимает шаги в направлении создания в экономике атмосферы открытости, конкуренции и рыночной дисциплины. Для того, чтобы выжить и добиться процветания, банкиры должны отбросить свои бюрократические традиции и превратиться в предпринимателей, реагирующих и приспособляющихся к рыночной экономике.

Принципы прямого государственного управления банковской системой также должны измениться. В большинстве стран государство должно создать правовую, регулятивную и политическую среду для надежного банковского дела. Финансовая либерализация, ужесточение конкуренции и диверсификация ставят перед банками новые проблемы и способствуют возникновению новых рисков. Без выработки новых способов управления банки могут оказаться в кризисе, что и происходит со многими банками в России.

На конкурентном рынке банки нуждаются в автономии для определения своей роли и стратегии и независимости в своей кредитной и управленческой политике.

Управление часто определяют как искусство, не поддающееся определению и воплощенному в практике. Банковские аналитики часто принимают блестящие характеристики руководящего состава за признаки хорошего управления. Это важно, но вовсе не является надежным критерием лидерства и видения перспективы, качества управления, способности контролировать риск, качества персонала или финансовых перспектив. Управленческие системы, в особенности степень их формализации и децентрализации, определяются множеством факторов, включая размеры и структуру банка, стиль управления, а также конкуренцию и экономическое регулирование. По мере расширения и диверсификации банка больший упор следует делать на неличностные системы управления.

Хотя очень трудно дать точное определение хорошего управления, можно выделить несколько моментов, которые позволяют оценить качество управления. Для успеха в любом деле требуется лидерство и компетентность в стратегическом анализе, планировании, выработке политики и в управленческих функциях, внутренне присущих данному делу. Банки не являются исключением.

Цель управления рисками заключается в том, чтобы максимизировать стоимость конкретного учреждения, которая определяется прибыльностью и степенью риска. Управление рисками часто связывают с управлением финансами. Хотя функция управления финансами не отвечает исключительно за управление всеми рисками, она играет центральную роль в определении, установлении объема, отслеживании и планировании эффективного управления рисков. Решения, принимаемые в процессе планирования управления финансами, существенно влияют на финансовые риски, в которых можно выделить несколько компонентов, требующих внимания:

- достаточность капитала – поддержание достаточного уровня капитала для решения стратегических задач и выполнения требований регулятивных органов;
- качество активов – минимизация убытков, возникающих в результате инвестиционной или кредитной деятельности;
- ликвидность – доступность недорогих средств для удовлетворения текущих потребностей бизнеса;
- чувствительность к изменениям процентной ставки и валютных курсов – управление балансовой и забалансовой

деятельностью и для удержания риска в границах общей политики и т.д.

Каждый элемент риска требует конкретной политики и характеристики параметров риска, вырабатываемых совместно директорами и управление банка. Ключевой задачей является балансирование, при этом не обязательно уравнение, этих взаимозависимых элементов риска. Полное равновесие здесь невозможно, поскольку действия, предпринимаемые для снижения одних рисков, могут увеличить другие.

Цели и задачи стратегии управления рисками в большой степени определяются постоянно изменяющейся внешней экономической средой, в которой приходится работать банку. Основными признаками изменения внешней среды в банковском деле России в последние годы являются:

- нарастание инфляции;
- рост количества банков и их филиалов;
- регулирование условий конкуренции между банками со стороны Центрального банка и других государственных органов;
- перераспределение рисков между банками при участии Центрального банка;
- расширение денежного и кредитного рынков;
- появление новых (нетрадиционных) видов банковских услуг;
- усиление конкуренции между банками,
- случаи поглощения крупными банками мелких конкурентов;
- увеличение потребности в кредитных ресурсах в результате изменения технологий;
- роста потребности предприятий в оборотном капитале и изменения структуры финансирования в сторону уменьшения банковской доли собственного капитала клиентов банка;
- учащение банкротств в сфере мелкого и среднего бизнеса с одновременным отклонением от исполнения требований кредиторов;
- отсутствие действенных гарантий по возврату кредита.

В данной работе был проведен анализ теорий банковских рисков, их классификации, были выделены различные методы управления рисками, возможность применения этих методов в банковской системе России. Я постаралась выявить проблемы управления рисками, методы совершенствования банковских методик, определить перспективы банковского менеджмента в управлении рисками. Управление кредитным риском предполагает создание механизма идентификации факторов риска, анализа и расчета их величины, мониторинга текущего состояния заемщиков и контроля сделки. Этот механизм основан на распределении полномочий и ответственности между подразделениями и коллегиальными органами управления банка. Клиентские и кредитные подразделения, целью деятельности которых является получение доходов от различных видов кредитования, идентифицируют факторы риска, обусловленные финансовым состоянием заемщика, и предполагаемую сделку в соответствии с определенной методикой, готовят предложения по установлению размера и срока лимита кредитного риска на заемщика, а также по страхованию или хеджированию сделки. Клиентские и кредитные подразделения обязаны осуществлять мониторинг прямого кредитного риска, т.е. осуществлять текущий анализ финансового состояния заемщика, в том числе в случае кредитования под залог – анализ состояния залога вплоть до завершения кредитной сделки. Если в силу различных причин отмечается воз-

растание риска потерь, клиентские и кредитные подразделения принимают ряд мер, направляемых на его снижение. Снижение кредитного риска достигается за счет диверсификации кредитного портфеля, расширения кредитования эффективно работающих средних и малых предприятий, улучшение

я качества обеспечения.

Созданная система по управлению рисками позволяет решать задачи процентной, ценовой и курсовой политики, а также регулирования кредитного риска. Процесс управления рисками осуществляется различными коллегиальными органами, поэтому необходима интеграция управления всеми видами рисков в единый блок. Требуется постоянно совершенствовать систему управления рисками на основе распространенных в современном банковском деле технологий, более широкого использования методов математического моделирования и развития системы контроля. Для такого совершенствования системы управления рисками необходимо повысить гибкость управления Банком, обеспечить быстроту реакции на меняющиеся рыночные условия, оптимизировать филиальную сеть с учетом экономических и социальных факторов, опережающими темпами развивать современные информационные технологии. Достижение поставленных целей невозможно без качественного повышения квалификации и профессионализма персонала, совершенствования системы мотивации и стимулирования кадров.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

ВИДЫ КРЕДИТОВ (ССУД)

Критерий (признак)		Вид кредита (ссуды)
1	Роль банка (кредитор или заемщик)	Активный
		Пассивный
2	Срок	До востребования (онкольный)
		Строчный
		Краткосрочный
		Среднесрочный
3	Назначение	Долгосрочный
		См. Примечание 2
4	Цель	На увеличение капитала (производственных фондов)
		На временное пополнение средств
		На потребительские цели населению (потребительский)
5	Наличие и характер обеспечения	Бланковый (необеспеченный)
		Обеспеченный
		Залогом товаров или ценных бумаг (ломбардный)
		Гарантийным обязательством или поручительством
6	Способ	Страхованием
		Кредит деньгами
7	Степень риска	Кредит посредством акцептования векселя заемщика
		С наименьшим риском
		С повышенным риском
		С предельным риском
8	Другие	Нестандартный
		См. примечание 1

Приложение 2

КЛАССИФИКАЦИЯ ВИДОВ ССУД

Критерии классификации	Виды ссуд
1. Источники привлечения	Внутренние (в пределах своей страны) Внешние (международный)
2. Статус кредитора	Официальные Неофициальные (включая ссуды клиентов и частных лиц) Смешанные Международных организаций (МВФ, МБРР, ЕБРР и др.)
3. Форма предоставления	Налично-денежная Рефинансирование Переоформление: Реструктуризация Предоставление нового кредита
4. Валюта привлечения	В валюте страны-кредитора В валюте страны заемщика В валюте третьей страны В ЭКЮ и СДР Мультивалютный
5. Форма привлечения (организации)	Двусторонние Многосторонние: Синдицированные Консорциальные «Зеркальные»
6. Степень обеспеченности возврата	Необеспеченные (межбанковские) Обеспеченные: Материально обеспеченные (залогом), в том числе ломбардные и ипотечные Бланковые (обеспеченные банковским векселем)
7. Техника предоставления (привлечения)	Одной суммой Открытая кредитная линия Stand - by Контокоррентные Овердрафтные
8. Сроки пользования	Краткосрочные Среднесрочные Долгосрочные, в том числе инвестиционные межбанковские
9. Направленность вложения средств	На текущие нужды (формирование оборотных активов) Инвестиционные
10. Экономическое назначение	Связанные: Платежные (под оплату платежных документов, приобретение ценных бумаг, авансовые платежи, пост-финансирование, под конкретную коммерческую сделку) Под формирование запасов товарно-материальных ценностей, включая сезонные Под финансирование производственных затрат Расчетные(учет векселей) Под финансирование инвестиционных затрат (увеличение фондов) Потребительские (физическим лицам) и др. Промежуточные (под лизинг и т.п.) Несвязанные (без указания объекта кредитования в кредитном соглашении)
11. Степень концентрации объекта кредитования	Под единичную потребность (оплата конкретного контракта и т.д.) Под совокупную потребность (систематическая ссуда на приобретение товаров, приобретение и переработку производственных материалов)

Критерии классификации	Виды ссуд
	Под укрупненную потребность (систематический кредит на общую потребность клиента в средствах без ее расшифровки)
12. Вид процентной ставки	С фиксированной ставкой С плавающей ставкой Со смешанной ставкой
13. Форма погашения	Погашаемые одной суммой Погашаемые через равные промежутки времени и равными долями Погашаемые неравномерными долями
14. Юридическая подчиненность кредитных операций	Починяющиеся законодательству страны-заемщика Подчиняющиеся законодательству третьей страны

Приложение 3

КЛАССИФИКАЦИЯ БАНКОВСКИХ РИСКОВ

	Критерии	Риски
1	Сфера действия рисков	Внутренние
		кредитные
		процентные
		валютные
		рыночные
		финансовых услуг
		прочие
		Внешние (международные, страновые, республиканские, региональные)
		страховые
		стихийных бедствий
		правовые (законодательные)
		конкурентные
		политические
		социальные
экономические		
финансовые		
риски перевода		
организационные		
отраслевые		
прочие		
2	Состав клиентов банка	Кредитоспособность клиента
		мелкого
		среднего
3	Масштабы рисков	крупного
		Общие
4	Степень (уровень риска)	Частные (от отдельных операций)
		полные
5	Распределение рисков во времени	умеренные
		низкие
6	Характер учета операций	прошлые (ретроспективные)
		текущие
7	Возможность регулирования	будущие (перспективные)
		балансовые
		забалансовые
		открытые
		закрытые

Приложение 4

Функции комитета по кредитному риску

1. Разработка и мониторинг состояния политики кредитов; разработка политики рейтинга кредитов.
2. Разработка критериев для получения новых кредитов; делегирование полномочий по выдаче кредитов; установление ограничений на ссуды.
3. Регулярная оценка риска всего портфеля кредитов, в т.ч. риска убытков по ссудам, перегруженности одного сектора, ликвидности портфеля.
4. Разработка политики списания невозвращенных ссуд.
5. Разработка политики отслеживания всех ссуд.
6. Разработка политики возврата ненадежных ссуд.
7. Разработка политики замораживания кредитов.
8. Разработка стандартов кредитной документации.
9. Пересмотр согласия на выдачу кредита.
10. Пересмотр согласия на выдачу кредита.
11. Пересмотр политики определения стоимости кредитов.
12. Пересмотр внутрибанковских инструкций в соответствии с юридическими нормами.
13. Разработка политики расширения и сужения кредитов, повышения их качества, в том числе обеспечения большей надежности, улучшения практики страхования, предоставления аккредитивов и гарантий, определения величины процентной маржи.
14. Разработка критериев оценки работы ссудной администрации.

Приложение 5

Функции Комитета по управлению активами и пассивами

1. Разработка ограничений по финансовым рискам;
2. Разработка процентной политики;
3. Разработка ограничений по валютным рискам;
4. Разработка ограничений и политики по рискам балансовых операций;
5. Разработка политики рисков, связанных с ценными бумагами;
6. Определение основных источников финансирования банка;
7. Определение основных источников финансирования банка;
8. Управление рисками структуры капитала банка;
9. Контроль за соблюдением банком законодательства в отношении рисков;
10. Разработка критериев оценки эффективности работы по управлению активами и пассивами банка и др.

Приложение 6

КОЭФФИЦИЕНТЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ (ОБОРАЧИВАЕМОСТИ)

Коэффициенты	Формулы для расчета
1. Оборачиваемость дебиторской задолженности (в днях)	$\frac{\text{Средний остаток дебиторской нетто-задолженности за период}}{\text{Однодневные чистые продажи}}$
2. Оборачиваемость запасов товарно-материальных ценностей	а) в днях
	$\frac{\text{Средняя величина запасов за период}}{\text{Однодневные чистые продажи}}$
	б) в оборотах за период
	$\frac{\text{Однодневные чистые продажи}}{\text{Средняя величина запасов за период}}$

Коэффициенты	Формулы для расчета
3. Оборачиваемость основных средств	$\frac{\text{Однодневные чистые продажи}}{\text{Средний нетто-остаток основных средств}}$
4. Оборачиваемость активов	$\frac{\text{Однодневные чистые продажи}}{\text{Средний остаток активов}}$

Приложение 7

РЕЙТИНГ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ КЛИЕНТА

Показатели	Рейтинг показателей	Вариант I		Вариант II	
		Класс	Баллы	Класс	Баллы
1. Коэффициент быстрой ликвидности	40%	1	40	3	120
2. Коэффициент текущей ликвидности	30%	2	60	3	90
3. Коэффициент финансового леверджа	30%	3	90	2	60
ИТОГО:	100%		190		270

РЕЙТИНГ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ КЛИЕНТА С ДОПОЛНИТЕЛЬНЫМИ ПОКАЗАТЕЛЯМИ

№	Наименование клиента	Рейтинг в баллах	Дополнительные показатели			Класс кредитоспособности
			ВЭДДС	Долговые обязательства \ Общий денежный поток	Оценка руководителя в баллах	
1		100	80%	0,76	25	I
2		120	70%	0,30	20	II
3		160 и более	50%	0,25	15	III

Приложение 8

ФОРМА ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА ПРЕДПРИЯТИЯ

	I Квартал	II Квартал	III Квартал
I. Средства, полученные от прибыльных операций			
1. Прибыль от производственной деятельности (операционная прибыль)			
2. Амортизация			
3. Резерв на покрытие предстоящих расходов и платежей (резервы будущих расходов)			
4. Валовой операционный денежный поток (1+2+3)			
II. Поступления (расходы) по текущим операциям			
5. Увеличение (-) или уменьшение (+) дебиторской задолженности по сравнению с предшествующим периодом			
6. Увеличение (-) или уменьшение (+) запасов и затрат по сравнению с предшествующим периодом			
7. Увеличение (+) или уменьшение (-) кредиторской задолженности по сравнению с			

	I Квар- тал	II Квар- тал	III Квар- тал
предшествующим периодом			
8. Чистый операционный поток (4+5+6+7)			
III. Финансовые обязательства			
9. Затраты из спецфондов в счет прибыли данного периода			
10. Расходы по уплате процентов (-)			
11. Дивиденды			
12. Денежные средства после уплаты долга и дивидендов (8-9-10-11)			
IV. Другие вложения средств			
13. Налоги			
14. Вложения в основные фонды			
15. Увеличение (+) или уменьшение (-) по прочим краткосрочным и долгосрочным активам			
16. Увеличение (+) или уменьшение (-) по прочим текущим и долгосрочным пассивам			
17. Увеличение (+) или уменьшение (-) нематериальных активов			
18. Прочие доходы (+) и расходы (-)			
19. Общая потребность в финансировании (12-13-14+15+16-17+18)			
V. Требования по финансированию			
20. Краткосрочные кредиты: уменьшение (-) или прирост (+) по сравнению с предшествующим периодом			
21. Среднесрочные и долгосрочные кредиты: уменьшение (-) или прирост (+)			
22. Увеличение (+) или уменьшение (-) уставного фонда			
Общий денежный поток			

Приложение 9

МОДЕЛЬ БАЛЛЬНОЙ ОЦЕНКИ ДЕЛОВОГО РИСКА

Критерии оценки	Баллы
I. Транспортировка груза	
В пределах города, имеется страховой полис, вид транспортировки соответствует товару	10
Товар отдален от покупателя	0 - 5
Вид транспортировки не соответствует грузу	0 - 3
Отсутствует информация об условиях транспортировки	0
II. Складирование товара (наличие складского помещения)	
Имеется собственное складское помещение или склад не требуется	10
Склад арендуется	8
Складское помещение отсутствует	0

В зависимости от количества учтенных факторов и принятой шкалы разрабатывается таблица определения класса кредитоспособности заемщика на основе делового риска.

Вероятность риска	Баллы	Класс кредитоспособности
1. Нерисковая сделка	Более 100	I
2. Минимальный риск	80-100	II
3. Средний риск	50-79	III
4. Высокий риск	30-49	IV
5. Полный риск	0-29	V

Литература

1. Приказ Минфина РФ от 28.07.94. № 100 "Об утверждении положения по бухгалтерскому учету "Учетная политика предприятия".
2. Закон РФ "О залоге" от 29.05.92. № 2872-1.
3. Федеральный закон РФ "О банках и банковской деятельности" № 395-1.
4. Федеральный закон РФ "О Центральном Банке (Банке России)".
5. Федеральный закон РФ № 65-ФЗ "О внесении изменений и дополнений в закон "О Центральном Банке (Банке России)".
6. Положение "О порядке формирования фондов обязательных резервов коммерческих банков и кредитных учреждений в ЦБ РФ".
7. Инструкция "О порядке формирования и использования резерва на возможные потери по ссудам" № 62а.
8. Инструкция ЦБР № 1 "О порядке регулирования деятельности коммерческих банков".
9. Гражданский кодекс РФ.
10. Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент, второе издание, 2003 г.
11. З. Бор, В.В. Пятенко, Менеджмент банков: организация, стратегия, планирование. - М, ИКЦ ДИС, 1999 г.
12. Дека М. Банковская система России - настольная книга банкира, 1995 г.
13. "Деньги, кредит, банки" под ред. проф. Жукова Е.Ф. - М, ЮНИТИ, 2000 г.
14. Миляков Н.В. Финансы, курс лекций, 2002 г.
15. Журнал "Профиль" № 20, 1998 г.
16. "Банковское дело" под ред. Лаврушина О.И., Финансы и Статистика. - М, 2000 г.
17. "Деньги, кредит, банки", под ред. Лаврушина О.И. изд. 2, Финансы и Статистика. - М, 1999 г.
18. Журнал "Деньги и Кредит" № 10, 2000 г.
19. Русанов Ю.Ю. "Банковский менеджмент", Уч. пособие, - М, 1997 г.
20. "Финансовый менеджмент" под ред. Н.Ф. Самсонова, - М.:ЮНИТИ, 2000 г.
21. Севрук В. Банковские риски. - М, 1996 г.
22. Журнал "Деньги и Кредит", № 5, 2003 г.
23. "Финансовый менеджмент" под ред. Е.С. Стояновой, М, издательство "Перспектива", 2003 г.
24. Журнал "Профиль" №22, 2003 г..
25. Тони Райс, Брайн Койли. Финансовые инвестиции и риск".
26. Финансово-кредитный словарь, т 3, М, 1994 г.

Курбатова М.В.