**Содержание**

[**Введение 3**](file:///C%3A%5CUsers%5C%D0%A1%D0%B5%D1%80%D0%B3%D0%B5%D0%B9%20%D0%98%D0%BD%D0%BD%D0%B0%20%D0%9C%D0%B0%D1%80%D0%B3%D0%B0%D1%80%5CAppData%5CLocal%5COpera%5COpera%5Ctemporary_downloads%5Cf_4bb2125127ee4.doc#_Toc196481433)

[**1.Кредитная политика как основной инструмент достижения стратегических целей коммерческого банка 6**](file:///C%3A%5CUsers%5C%D0%A1%D0%B5%D1%80%D0%B3%D0%B5%D0%B9%20%D0%98%D0%BD%D0%BD%D0%B0%20%D0%9C%D0%B0%D1%80%D0%B3%D0%B0%D1%80%5CAppData%5CLocal%5COpera%5COpera%5Ctemporary_downloads%5Cf_4bb2125127ee4.doc#_Toc196481436)

[1.1. Основы кредитной политики коммерческого банка 6](file:///C%3A%5CUsers%5C%D0%A1%D0%B5%D1%80%D0%B3%D0%B5%D0%B9%20%D0%98%D0%BD%D0%BD%D0%B0%20%D0%9C%D0%B0%D1%80%D0%B3%D0%B0%D1%80%5CAppData%5CLocal%5COpera%5COpera%5Ctemporary_downloads%5Cf_4bb2125127ee4.doc#_Toc196481437)

[1.2. Выбор метода оценки кредитоспособности заемщика, работа с проблемными кредитами 14](file:///C%3A%5CUsers%5C%D0%A1%D0%B5%D1%80%D0%B3%D0%B5%D0%B9%20%D0%98%D0%BD%D0%BD%D0%B0%20%D0%9C%D0%B0%D1%80%D0%B3%D0%B0%D1%80%5CAppData%5CLocal%5COpera%5COpera%5Ctemporary_downloads%5Cf_4bb2125127ee4.doc#_Toc196481439)

[1.3. Мировой опыт в вопросах оценки кредитоспособности заемщика 27](file:///C%3A%5CUsers%5C%D0%A1%D0%B5%D1%80%D0%B3%D0%B5%D0%B9%20%D0%98%D0%BD%D0%BD%D0%B0%20%D0%9C%D0%B0%D1%80%D0%B3%D0%B0%D1%80%5CAppData%5CLocal%5COpera%5COpera%5Ctemporary_downloads%5Cf_4bb2125127ee4.doc#_Toc196481440)

[**2. Анализ кредитной политики банка.** 41](file:///C%3A%5CUsers%5C%D0%A1%D0%B5%D1%80%D0%B3%D0%B5%D0%B9%20%D0%98%D0%BD%D0%BD%D0%B0%20%D0%9C%D0%B0%D1%80%D0%B3%D0%B0%D1%80%5CAppData%5CLocal%5COpera%5COpera%5Ctemporary_downloads%5Cf_4bb2125127ee4.doc#_Toc196481441)

[2.1. Краткая характеристика и анализ основных показателей деятельности ОАО "Банк Москвы" 41](file:///C%3A%5CUsers%5C%D0%A1%D0%B5%D1%80%D0%B3%D0%B5%D0%B9%20%D0%98%D0%BD%D0%BD%D0%B0%20%D0%9C%D0%B0%D1%80%D0%B3%D0%B0%D1%80%5CAppData%5CLocal%5COpera%5COpera%5Ctemporary_downloads%5Cf_4bb2125127ee4.doc#_Toc196481442)

[2.2. Кредитная политика ОАО "Банк Москвы" 52](file:///C%3A%5CUsers%5C%D0%A1%D0%B5%D1%80%D0%B3%D0%B5%D0%B9%20%D0%98%D0%BD%D0%BD%D0%B0%20%D0%9C%D0%B0%D1%80%D0%B3%D0%B0%D1%80%5CAppData%5CLocal%5COpera%5COpera%5Ctemporary_downloads%5Cf_4bb2125127ee4.doc#_Toc196481443)

[2.3. Анализ кредитных операций банка 60](file:///C%3A%5CUsers%5C%D0%A1%D0%B5%D1%80%D0%B3%D0%B5%D0%B9%20%D0%98%D0%BD%D0%BD%D0%B0%20%D0%9C%D0%B0%D1%80%D0%B3%D0%B0%D1%80%5CAppData%5CLocal%5COpera%5COpera%5Ctemporary_downloads%5Cf_4bb2125127ee4.doc#_Toc196481453)

[2.4. Основные направления кредитной политики ОАО «Банк Москвы» 66](file:///C%3A%5CUsers%5C%D0%A1%D0%B5%D1%80%D0%B3%D0%B5%D0%B9%20%D0%98%D0%BD%D0%BD%D0%B0%20%D0%9C%D0%B0%D1%80%D0%B3%D0%B0%D1%80%5CAppData%5CLocal%5COpera%5COpera%5Ctemporary_downloads%5Cf_4bb2125127ee4.doc#_Toc196481454)

[**3.Мероприятия по совершенствованию кредитной политики ОАО «Банк Москвы»** 98](file:///C%3A%5CUsers%5C%D0%A1%D0%B5%D1%80%D0%B3%D0%B5%D0%B9%20%D0%98%D0%BD%D0%BD%D0%B0%20%D0%9C%D0%B0%D1%80%D0%B3%D0%B0%D1%80%5CAppData%5CLocal%5COpera%5COpera%5Ctemporary_downloads%5Cf_4bb2125127ee4.doc#_Toc196481564)

[3.1. Пути совершенствования кредитной политики ОАО "Банк Москвы" 98](file:///C%3A%5CUsers%5C%D0%A1%D0%B5%D1%80%D0%B3%D0%B5%D0%B9%20%D0%98%D0%BD%D0%BD%D0%B0%20%D0%9C%D0%B0%D1%80%D0%B3%D0%B0%D1%80%5CAppData%5CLocal%5COpera%5COpera%5Ctemporary_downloads%5Cf_4bb2125127ee4.doc#_Toc196481565)

[3.2.Пути снижения кредитного риска 103](file:///C%3A%5CUsers%5C%D0%A1%D0%B5%D1%80%D0%B3%D0%B5%D0%B9%20%D0%98%D0%BD%D0%BD%D0%B0%20%D0%9C%D0%B0%D1%80%D0%B3%D0%B0%D1%80%5CAppData%5CLocal%5COpera%5COpera%5Ctemporary_downloads%5Cf_4bb2125127ee4.doc#_Toc196481573)

[3.3. Кредитный мониторинг, как метод контроля качества кредитного портфеля банка 115](file:///C%3A%5CUsers%5C%D0%A1%D0%B5%D1%80%D0%B3%D0%B5%D0%B9%20%D0%98%D0%BD%D0%BD%D0%B0%20%D0%9C%D0%B0%D1%80%D0%B3%D0%B0%D1%80%5CAppData%5CLocal%5COpera%5COpera%5Ctemporary_downloads%5Cf_4bb2125127ee4.doc#_Toc196481574)

[**Заключение** 120](file:///C%3A%5CUsers%5C%D0%A1%D0%B5%D1%80%D0%B3%D0%B5%D0%B9%20%D0%98%D0%BD%D0%BD%D0%B0%20%D0%9C%D0%B0%D1%80%D0%B3%D0%B0%D1%80%5CAppData%5CLocal%5COpera%5COpera%5Ctemporary_downloads%5Cf_4bb2125127ee4.doc#_Toc196481575)

[**Список литературы** 123](file:///C%3A%5CUsers%5C%D0%A1%D0%B5%D1%80%D0%B3%D0%B5%D0%B9%20%D0%98%D0%BD%D0%BD%D0%B0%20%D0%9C%D0%B0%D1%80%D0%B3%D0%B0%D1%80%5CAppData%5CLocal%5COpera%5COpera%5Ctemporary_downloads%5Cf_4bb2125127ee4.doc#_Toc196481577)

[**Приложения** 126](file:///C%3A%5CUsers%5C%D0%A1%D0%B5%D1%80%D0%B3%D0%B5%D0%B9%20%D0%98%D0%BD%D0%BD%D0%B0%20%D0%9C%D0%B0%D1%80%D0%B3%D0%B0%D1%80%5CAppData%5CLocal%5COpera%5COpera%5Ctemporary_downloads%5Cf_4bb2125127ee4.doc#_Toc196481578)

**Введение**

Экономические кризисы, глубина и масштабность которых различны в разных странах, одинаково тяжело отражаются на их финансовой и денежно-кредитной сферах. Поэтому нормализация финансов и стабилизация денежного обращения всегда рассматривается как первоочередные условия преодоления кризисного состояния экономики. Сегодня эта задача стоит перед российской экономикой особенно остро.

Банк, являясь коммерческим предприятием, размещает привлеченные ресурсы от своего имени, на свой страх и риск с целью получения дохода.

В международной практике качество активов наравне с достаточностью капитала является фундаментальным условием, определяющим финансовое благополучие банка.

В последние годы в России окончательно сформировалась система рыночных отношений между экономическими субъектами, основанная на принципах хозяйственного и коммерческого расчета[[1]](#footnote-1). Конкуренция проникла во все сферы экономических отношений, включая банковскую деятельность. В настоящее время, в связи повышением банковской конкуренции и необходимостью обеспечения конкурентоспособности кредитных организаций на рынке банковских услуг, особо актуальной становится проблема качественного анализа и эффективного управления кредитным портфелем коммерческого банка. Это значительно увеличивает необходимость проведения скоординированной и сбалансированной кредитно-инвестиционной политики и усиливает роль эффективного банковского менеджмента.

Банковская система сегодня – одна из важнейших и неотъемлемых структур рыночной экономики. Развитие банков и товарного производства и обращения исторически шло параллельно и тесно переплеталось. При этом банки, выступая посредниками в перераспределении капиталов, существенно повышают общую эффективность производства. Они привлекают капиталы, сбережения населения и другие денежные средства, высвобождающиеся в процессе хозяйственной деятельности, и представляют их во временное пользование другим экономическим агентам, которые нуждаются в дополнительном капитале.

Основным продуктом банка в сфере услуг является предоставление кредита, которое является традиционным видом банковских услуг. Большая часть активов коммерческих банков размещена в кредитные операции.

Кредитование на сегодняшний день является одним из наиболее актуальных и перспективных направлений деятельности большинства российских коммерческих банков. Рост объемов кредитования клиентов обусловлены тем, что экономическая ситуация в стране стабилизируется, рынок товаров, услуг, недвижимости расширяется, появляется уверенность в завтрашнем дне, и на фоне этого потребность клиентов в заемных средствах постоянно увеличивается.

Операции кредитования производятся за счет собственных и заемных ресурсов[[2]](#footnote-2). Заемные средства банка формируются за счет клиентских денег на расчетных, текущих, срочных и иных счетах, межбанковского кредита, средств, мобилизованных банком во временное пользование путем выпуска долговых ценных бумаг (векселей, сберегательных и депозитных сертификатов), и привлечения средств населения во вклады.

Развитие рыночных отношений в России делает чрезвычайно важным вопрос о функциях и операциях коммерческих банков. Сегодня, в условиях развитых товарных и финансовых рынков, структура банковской системы резко усложняется. Идет поиск оптимальных форм институционального устройства кредитной системы, эффективно работающего механизма на рынке капиталов, новых методов обслуживания коммерческих структур. Поэтому **актуальность** изучения темы направлений кредитной политики коммерческого банка в современных условиях и проблемы разработки ее не вызывает сомнения.

**Целью** данной работы является изучение методологических основ кредитной политики коммерческого банка, а также анализ кредитных операций на примере конкретного банка и разработка путей совершенствования кредитной политики. Для достижения обозначенной в данном дипломном проекте цели необходимо решить следующие **задачи:**

* изучить основы кредитной политики коммерческого банка и видов кредитования;
* провести анализ основных показателей банка и кредитных рисков;
* разработать направления совершенствования кредитной политики.

**Объектом** исследования в данном дипломном проекте является ОАО «Банк Москвы».

**Предмет** исследования – процесс совершенствования кредитной политики указанного банка

Исследование проводилось традиционным аналитическим **методом** с применением элементов статистического метода и метода синтеза.

Методологической и теоретической **базой** исследования является современная теория банковского маркетинга и менеджмента, а также отчетности ОАО Банк Москвы.

В процессе работы использованы нормативно-правовые акты РФ, нормативно - правовая документация банка, а также отчетность банка за период 2006-2008 гг.

Данная дипломная работа состоит из введения, трех глав, выводов и предложений, списка использованной литературы, ряда приложений.

**1.Кредитная политика как основной инструмент достижения стратегических целей коммерческого банка**

**1.1. Основы кредитной политики коммерческого банка**

Кредитная политика определяет задачи и приоритеты кредитной деятельности банков. В вопросе о содержательной стороне кредитной политики банка существуют различные направления. Например, в финансово-кредитном словаре кредитная политика трактуется как составная часть экономической политики, представляющей собой систему мер в области кредитования народного хозяйства. В зарубеж­ной научной литературе кредитная политика трактуется как способ выполнения последовательно связанных действий при кредитовании, где принципы представляют собой основу определения соответствую­щей политики и способов ее осуществления.

Некоторые авторы считают, что кредитная политика - это стратегия и тактика банка в области кредитных операций. 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 и порядок организации кредитного процесса. Кредитная политика является одной из граней широкого спектра политики, проводимой банком в его деятельности, поэтому основным моментом при разработке банковской кредитной политики является правильная постановка целей и выбор соответствующих ин­струментов для ее реализации[[3]](#footnote-3).

Рассматривая кредитную политику банка как элемент банковской политики, следует подчеркнуть, что цели кредитной политики нахо­дятся в органической связи с общими стратегическими целями банка, согласуются с целями его банковской политики. Исходя из этого, це­лью кредитной политики является создание условий для эффектив­ного размещения привлеченных средств, обеспечение стабильного роста прибыли банка.

Важнейшие общие принципы кредитной политики банка: науч­ная обоснованность, оптимальность, эффективность, а также единст­во всех элементов кредитной политики, поскольку только научно обоснованная кредитная политика, сформированная с учетом объек­тивных реалий жизни, позволяет наиболее полно выразить интересы государства, банка и его клиентов. Специфическими принципами кредитной политики коммерческого банка являются: доходность, прибыльность, а также безопасность и надежность.

Таким образом, кредитную политику можно определить как сис­тему мер банка в области кредитования его клиентов, осуществляе­мых банком для реализации его стратегии и тактики, с определением приоритетов в процессе развития кредитных отношений, с одной сто­роны, и функционирования кредитного механизма - с другой.

Кредитная политика коммерческого банка имеет внутреннюю структуру, которая включает:

1. стратегию банка по разработке основных направлений кредитного процесса;
2. тактику банка по организации кредитования;
3. контроль за реализацией кредитной политики[[4]](#footnote-4).

В свою очередь, внутренняя структура кредитной политики дол­жна отражать следующие ключевые элементы:

* организацию кредитной деятельности;
* управление кредитным портфелем;
* контроль над кредитованием;
* принципы распределения полномочий;
* общие критерии отбора кредитов;

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 и порядок организации кредитного процесса. Кредитная политика является одной из граней широкого спектра политики, проводимой банком в его деятельности, поэтому основным моментом при разработке банковской кредитной политики является правильная постановка целей и выбор соответствующих ин­струментов для ее реализации.

Рассматривая кредитную политику банка как элемент банковской политики, следует подчеркнуть, что цели кредитной политики нахо­дятся в органической связи с общими стратегическими целями банка, согласуются с целями его банковской политики. Исходя из этого, це­лью кредитной политики является создание условий для эффектив­ного размещения привлеченных средств, обеспечение стабильного роста прибыли банка.

Важнейшие общие принципы кредитной политики банка: науч­ная обоснованность, оптимальность, эффективность, а также единст­во всех элементов кредитной политики, поскольку только научно обоснованная кредитная политика, сформированная с учетом объек­тивных реалий жизни, позволяет наиболее полно выразить интересы государства, банка и его клиентов. Специфическими принципами кредитной политики коммерческого банка являются: доходность, прибыльность, а также безопасность и надежность.

* лимиты по отдельным направлениям кредитования;
* принципы текущей работы с кредитами (сопровождение кредитных договоров);
* резервирование на случай потерь по кредитам.

В целом Банк Москвы кредитной политики вбирает в себя приори­теты, принципы и цели конкретного банка на кредитном рынке, а тактика - 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, объединяет и организует усилия персонала, уменьшает вероятность ошибок и принятия нерацио­нальных решений.

Элементы кредитной политики находят свое практическое выра­жение в организационных ее формах, т.е. приемах, способах, методах реализации кредитной политики. В свою очередь, механизм реализа­ции кредитной политики включает следующие этапы[[5]](#footnote-5).

I. *Общие положения и цели кредитной политики.* Большинство российских банков нередко подходит формально к выработке собственной стратегии развития, определяют в основном текущие цели в области кредитования, не формулируя стратегических задач банка и не проводя соответствующих маркетинговых и иных исследований рынка, объясняя такой подход быстро изменяющейся ситуацией на рынке банковских кредитов и депозитов. Однако банк, не задумывающийся о перспективах развития, пытающийся уловить лишь текущие тенденции, не имеет будущего, не может развиваться адекватно меняющейся экономической ситуации. Разработка и, главное, применение строго формализованных документов в области кредитования, о которых речь пойдет ниже, обеспечит более логичный, экономически обоснованный подход при кредитовании.

II.*Аппарат управления кредитными операциями и полномочия сотрудников банка.* Реализация кредитной политики, как уже отмечалось выше, происходит на основе разработанной банком системы предоставления полномочий на выдачу ссуд. В банке А, например, система полномочий на выдачу ссуд выглядит следующим образом. Для филиалов банка определяется максимальный размер риска на одного заемщика, который дифференцируется от 100 до 800 тыс, долл. (в рублевом или валютном выражении) в зависимости от объема кредитных операций, выполняемых филиалом, уровня квалификации и опыта персонала, наличия просроченной задолженности по ссудам, структуры кредитного портфеля филиала и др. Кредитное управление правления банка А имеет право предоставить ссуду в пределах 1,5 млн долл., а сверх этой суммы кредитные заявки рассматриваются кредитным комитетом банка. В целом около 60% ссуд банка А предо­ставляется филиалами банка. Аналогичные подходы по реализации кредитной политики используются и в других банках.

Система утверждения кредита обычно многоступенчата. Уровень, на котором каждая услуга по кредиту будет утверждаться, зависит от рейтинга клиента (его кредитоспособности) и степени кредитного ри­ска. Например, индивидуальные полномочия кредитного работника в кредитном отделе (индивидуальная подпись) распространяются на утверждение кредитной услуги в сумме, эквивалентной 20 тыс. долл. (кроме кредитов, заслуживающих особого внимания).

Управляющий филиалом банка может быть наделен индивидуаль­ной ответственностью за все ссуды, предоставляемые кредитным от­делом. Двойная подпись (например, кредитного работника и его на­чальника) потребуется в том случае, если кредитная услуга составит, например, сумму от 20 до 50 тыс. долл. и не вызовет дополнительных кредитных рисков. Двойная подпись обычно необходима, если раз­мер или срок погашения ссуды превышает кредитный лимит служа­щего, выдающего кредит и отвечающего за него.

Кредитный комитет рассматривает вопрос о кредитовании клиен­та, например, в сумме свыше 50 млн руб. Кредитные комитеты созда­ются специально для обсуждения заявок по ссудам свыше установ­ленных лимитов (по размерам, срокам погашения и т.п.) или с нестандартными условиями, а также комплексной кредитной экспер­тизы проектов. Считается, что подобный подход помогает сократить ошибки в решениях о выдаче ссуд.

Ряд коммерческих банков в последние годы отказался от исполь­зования системы кредитных полномочий, посчитав ее для себя неце­лесообразной из-за разных причин: определенной громоздкости сис­темы, длительного периода принятия решений, отвлечения квалифицированных кредитных работников от их непосредственны обязанностей для участия в работе кредитных комитетов.

III. *Организация кредитного процесса на различных этапах реализации кредитного договора.* Организация кредитных взаимоотношениях банка с заемщиком определяется многими факторами, включая раз мер банка, квалификацию банковских работников, отвечающих за оформление ссуды, величину кредитного портфеля, виды ссуд и Организацию кредитного процесса проводит отдел кредитного анализа, который координирует и поддерживает весь процесс кредитования. В небольших банках и в некоторых банковских филиалах кредитный анализ нередко входит в обязанности кредитных работников. Наличие специального аналитического отдела способствует более вы­сокому уровню объективности кредитного анализа и более острожно­му процессу утверждения ссуд, чем если бы эти функции выполня­лись в одном подразделении банка.

Кредитные работники должны быть ознакомлены с банковской кредитной политикой, особенно с требованиями по заполнению и ве­дению документации, и с методами кредитования, включая процесс утверждения ссуды. Хорошо организованная система с четким веде­нием регистрации и бухгалтерии имеет решающее значение. Особое значение должно придаваться ведению картотеки кредитной инфор­мации, которая является внутренней, хронологической и всеобъем­лющей регистрацией взаимоотношений банка с клиентом. Содержа­ние картотеки обычно выходит за рамки чисто кредитных взаимоот­ношений и затрагивает регистрацию всех видов деятельности между контрагентами (кроме взаимоотношений, носящих доверительный характер).

Содержание картотеки кредитной информации может включать:

* копии корреспонденции между клиентом и банком;
* записи, подготовленные персоналом банка в качестве детального отчета о контактах с клиентом;
* копии документов о проведенном кредитном анализе и утверждении ссуд, подготовленных работниками банка, содержащие подписи утверждавших кредит сотрудников и в случае отказа на просьбу о выдаче ссуды - причины отказа;
* копии договоров и соглашений, соглашений о ссудах, ограничений получения инвалюты и другой документации, относящейся ко взаимоотношениям с клиентом;

• копии отчетов по результатам анализа доходности отношений с клиентом.

По условиям конфиденциальности доступ банковских работни­ков к картотеке ограничен. Картотека кредитного анализа должна на­ходиться в отделе кредитного анализа, и работники банка смогут по­лучать к ней доступ по мере необходимости.

Основная работа по организации кредитного процесса в банке может быть представлена в виде следующих этапов:

1-й - формирование портфеля кредитных заявок;

2-й - проведение переговоров с потенциальным клиентом;

3-й - принятие решения о целесообразности выдачи кредита и форме его предоставления;

4-й - оформление кредитного дела;

5-й - работа с клиентом после получения им ссуды;

6-й - возврат кредита с процентами и закрытие кредитного дела.

IV. *Банковский контроль и управление кредитным процессом.* Обоснованный анализ кредита и процесс его одобрения в сочетании с систематическим мониторингом состояния ссуд являются необходимы­ми элементами процесса охраны банковского кредитного портфеля и, следовательно, жизнеспособности самого банка.

Для российских банков в настоящее время наиболее актуальны вопросы контроля качества кредитного портфеля, что обусловливает необходимость уделения особого внимания следующим вопросам:

• анализу кредитного рынка и разработке мер по привлечению и отбору наиболее выгодных для банка кредитных заявок;

• анализу финансового состояния заемщиков;

• анализу залогов и иного обеспечения возвратности ссуд;

* организации работы по управлению и ликвидации залоговых средств и обеспечения;
* соблюдению принципов кредитования;
* периодическому тестированию выданного кредита на предмет его возвратности (мониторинг состояния заемщика, целевых рынков, экономической ситуации и т.д.);
* анализу структуры кредитного портфеля, расчету и интерпретации показателей, разработке и выполнению мер по реструктуризации кредитного портфеля;
* выявлению проблемных кредитов и разработке мероприятий по ликвидации задолженности;
* кредитованию в других экономических регионах;
* кредитованию в условиях риска, связанного с экономическим кризисом, инфляцией и т.д.

Действенный контроль возможен лишь в том случае, если банк имеет необходимые документы для анализа. В интересах усиления банковского контроля в процессе кредитования целесообразно ис­пользовать так называемые организационные формы кредитной по­литики - приемы, способы, методы реализации кредитной полити­ки, которые на практике предстают в виде соответствующих доку­ментов.

Итак, кредитная политика банка заключается в определении при­оритетных направлений развития и совершенствования банковской деятельности в процессе инвестирования кредитных ресурсов, разви­тии кредитного процесса, повышении его эффективности и миними­зации кредитных рисков.

**1.2. Выбор метода оценки кредитоспособности заемщика, работа с проблемными кредитами**

Процесс кредитования связан с действиями многообразных фак­торов риска, способных привести к непогашению кредита и процен­тов по нему. К факторам, зависящим от клиента, относятся характер кредитной сделки и кредитоспособность. Характер кредитной сделки диктуется репутацией заемщика и его потребностями в объеме креди­та, его сроке, способе обеспечения возвратности.

Кредитоспособность - это оценка возможностей клиента для по­лучения ссуды и его способности своевременно и в полном объеме погасить задолженность и проценты по ней банку. Кредитоспособ­ность связана с платежеспособностью[[6]](#footnote-6). Платежеспособность характе­ризуется своевременным погашением всех долгов и, значит, платеже­способность - более широкое понятие, включающее и кредитоспо­собность.

Между платежеспособностью и кредитоспособностью есть одно существенное различие. Предприятие погашает свои долговые обяза­тельства за счет свободных денежных средств на счетах. Погашение ссудной задолженности возможно и за счет других (не первичных) ис­точников:

* выручки от реализации заложенного имущества;
* средств поручителей и гарантов;
* средств страховых обществ;
* средств депозитного вклада.

Реализуя принцип обеспеченности возвратности ссуд, банк рас­считывает (даже при низкой платежеспособности заемщика) на пол­ное или хотя бы частичное погашение ссудной задолженности за счет вторичных источников. Существуют различные способы оценки кре­дитоспособности: 1) на основе финансовых коэффициентов; 2) на основе денежного потока; 3) на основе показателей делового риска.

Первый способ наиболее распространен в практике российских коммерческих банков. Второй способ начинает получать распростра­нение в связи с появлением информации предприятий в виде отчет­ности о движении денежных средств по форме № 4. Третий способ мало распространен из-за информационной объемности, так как тре­бует оценки кредитоспособности с учетом показателей производст­венной деятельности. Рассмотрим названные способы оценки креди­тоспособности в отечественной банковской практике.

Финансовые коэффициенты предприятия принято объединять в следующие группы:

* коэффициенты ликвидности;
* коэффициенты эффективности использования активов;
* коэффициенты финансового левеража (левериджа);
* коэффициенты прибыльности (рентабельности).

Основой информации для расчета финансовых коэффициентов в банке являются:

* финансовая (бухгалтерская) отчетность предприятия: баланс (форма № 1), отчет о прибылях и убытках (форма № 2);
* расшифровки предприятия о сроках дебиторской и кредиторской задолженности;
* плановые расчеты предприятия: бизнес-планы, технико-экономические обоснования для получения ссуды и др.

Этой информации может быть недостаточно, особенно по пред­приятиям, впервые обратившимся в банк. В этой ситуации получе­нию информации могли бы помочь кредитные бюро, создание кото­рых планировалось программой Правительства РФ и ЦБ РФ о рест­руктуризации банковской системы (при ЦБ РФ или в качестве самостоятельной коммерческой или некоммерческой организации). К работе кредитных бюро целесообразно привлекать аудиторские фирмы. Информация кредитных бюро вполне может восполнить от­сутствие кредитной истории заемщика.

*Оценка кредитоспособности на основе анализа денежных потоков*

Денежный поток - это объем денежных средств, которые получа­ет или выплачивает предприятие в течение отчетного или планируе­мого периода. Денежный оборот предприятия складывается из дви­жения денежных средств в связи с различными хозяйственными опе­рациями, которые можно сгруппировать по их экономическому содержанию. Принято выделять три вида хозяйственных операций и соответственно связанных с ними денежных потоков: текущая, инве­стиционная, финансовая.

Текущая деятельность (ТД) отражает основной поток денежных средств от производства и реализации продукции, выполнения работ или оказания услуг.

Инвестиционная деятельность (ИД) включает операции, связан­ные с реальными и портфельными инвестициями долгосрочного ха­рактера. Источники денежных средств для инвестиционной деятель­ности: амортизационные отчисления, фонд накопления, нераспреде­ленная прибыль, доходы от продажи основных фондов, долгосрочные кредиты и займы, эмиссия акций.

Финансовая деятельность (ФД) - операции по краткосрочному финансированию предприятия: краткосрочные кредиты и займы, оплата процентов по полученным кредитам и займам, обороты по ва­лютным операциям.

Между всеми этими видами деятельности существует связь. Де­нежные потоки, создаваемые текущей деятельностью предприятия, часто переходят в сферу инвестиционной деятельности, где могут ис­пользоваться для развития и совершенствования производства. Одна­ко они могут быть направлены и в сферу финансовой деятельности Для выплаты, например, дивидендов. В свою очередь, текущая деяте­льность часто поддерживается за счет инвестиционной и финансо­вой, что обеспечивает выживание предприятий в нестабильных эко­номических условиях.

Оценка денежных потоков по российским предприятиям нахо­дится в начальной стадии. В качестве стандарта при оценке денежных потоков выступает бухгалтерская отчетность о движении денежных средств (форма № 4), которая составляется только в последнее время

Анализ денежного потока заключается в сопоставлении притока и оттока денежных средств у заемщика за период, предшествующий сроку испрашиваемого кредита. При выдаче ссуд на 12 месяцев ана­лиз денежного потока делается в годовом разрезе, на срок до трех ме­сяцев - в квартальном и т.д. Существует два метода расчета денеж­ных потоков: прямой и косвенный.

Прямой метод имеет более простую процедуру расчета, так как непосредственно связан с регистрами бухгалтерского учета (Главной книгой, журналами-ордерами и др.). На этом методе строится квар­тальная отчетность о движении денежных средств (форма № 4). Ис­пользуя данные отчетности, можно подсчитать приток или отток де­нежных средств сначала по видам деятельности, а потом в целом по предприятию как разницу между поступлениями денежных средств и их выбытием. Приток или отток денежных средств можно охаракте­ризовать как чистый денежный поток со знаком плюс или минус. По­кажем взаимосвязь потоков денежных средств: Остаток денежных средств предприятия на начало периода ± Чистый денежный поток ТД + Чистый денежный поток ИД ± Чистый денежный поток ФД = Остаток денежных средств предприятия на конец периода.

При применении косвенного метода сначала устанавливают чистую прибыль и опреде­ляют разницу между доходами и притоком денежных средств, между расходами и оттоком денежных средств.

Различия между финансовым результатом и денежными поступ­лениями обусловлены рядом причин[[7]](#footnote-7):

1. Денежные поступления могут быть получены по операциям, не имеющим ничего общего с прибылью или убытком. Источником денежных средств может быть распространение акций и облигаций, получение займов, что не обязательно связано с получением прибыли.
2. Приобретение основных средств может оплачиваться не только за счет амортизационных отчислений.

3.При продаже основных средств предприятие получает прибыль или несет убыток, равный разнице между выручкой от реализации и остаточной стоимостью основных средств на момент продажи. Однако результатом данной операции будет увеличение денежных средств на проданную сумму основных средств.

4.При продаже товаров в кредит сумма денежных поступлений будет отличаться от объема реализации, в то время как в отчете о прибылях и убытках будет отражен общий объем реализованной продукции в стоимостном выражении.

5- Платежи, уплаченные за приобретенные материалы, отличаются от их стоимости, если материалы приобретены в кредит.

Чтобы объяснить причины расхождения между суммой получен­ий прибыли и изменением суммы денежных средств на счете предприятия, необходима оценка влияния метода начисления на форми­рование прибыли. Для этого в отчете о движении денежных средств устраняются операции, оказывающие влияние на расчет чистой при­были, но не оказывающие влияния на динамику денежных средств. Следовательно, чистая прибыль предприятия увеличивается (умень­шается) на сумму неденежных статей. К неденежным статьям отно­сят: начисление амортизации, прибыль (убыток) от реализации основных средств, расходы будущих периодов.

Амортизация представляет начисленный элемент себестоимости, уменьшающий величину финансового результата. Так как при начис­лении амортизации происходит уменьшение прибыли, не сопровож­дающееся сокращением денежных средств, то для получения реаль­ной величины денежных средств сумма начисленной амортизации должна быть прибавлена к чистой прибыли. Выбытие основных средств и прочих внеоборотных активов связано с получением убытка в размере их остаточной стоимости. Величина денежных средств не меняется, поэтому недоамортизированная стоимость должна быть до­бавлена к величине чистой прибыли. Избыток амортизации вычита­ется из чистой прибыли. По своему характеру к амортизационным от­числениям близки расходы будущих периодов, поэтому при увеличе­нии расходов будущих периодов сумму прироста следует исключить из чистой прибыли, а при снижении - прибавить.

Использование метода начисления позволяет получить доходы раньше реального поступления денежных средств. Любое увеличение сумм текущих активов, не связанное с реальным поступлением на­личности, означает уменьшение поступления денег на счета предпри­ятий, а любое увеличение обязательств означает возрастание сумм на счетах предприятия. Так, рост дебиторской задолженности свидетель­ствует об уменьшении поступлений наличных денег на банковские счета, а снижение, наоборот, об увеличении.

Приведем элементы денежного потока.

Приток:

* чистая прибыль;
* амортизация;
* убыток от реализации основных средств;
* уменьшение расходов будущих периодов;
* уменьшение счетов к получению (за минусом резерва по сомнительным долгам);
* уменьшение авансовых выплат;
* уменьшение материально-производственных запасов;
* увеличение суммы накопленных обязательств (кредиты, займы полученные).

Отток:

* прибыль от реализации основных средств;
* увеличение расходов будущих периодов;
* увеличение счетов к получению (за минусом резерва по сомни­
тельным долгам);
* увеличение авансовых выплат;
* увеличение материально-производственных запасов;
* уменьшение суммы накопленных обязательств;
* возврат ссуд, займов;
* оплата процентов по полученным кредитам и займам;
* расчеты с бюджетом;
* использование средств фондов специального назначения;
* чистое поступление наличных денег (сумма поступлений за минусом суммы выплат)[[8]](#footnote-8).

В результате инвестиционной деятельности в расчете увеличения (уменьшения) чистых денег учитывается выручка от реализации долгосрочных активов, расходы на приобретение долгосрочных активов и инвестиции в долгосрочные активы предприятий, а также получе­ние (выплата) дивидендов по обязательствам долгосрочного характе­ра. Приток-отток наличных денег при осуществлении финансовой деятельности связаны с проведением финансовых операций кратко­срочного характера. Алгебраическая сумма чистых поступлений на­личных денег по всем трем направлениям деятельности предприятия дает чистый приток (отток) денежных средств.

Для анализа денежного потока (любыми методами) следует брать данные за несколько периодов, чтобы выявить тенденции в измене­нии. Если заемщик имел постоянный чистый денежный приток, то это свидетельство его финансовой устойчивости и кредитоспособно­сти. Кратковременный чистый денежный отток - свидетельство бо­лее низкого уровня кредитоспособности. Систематический чистый Денежный отток - свидетельство некредитоспособности предприя­тия.

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, но и Прогнозных данных на период пользования кредитом исходя из сред­них темпов прироста выручки за предшествующие 2 - 3 отчетных периода и изменения затрат на производство и реализацию. Оценка де­нежных потоков начинает применяться российскими коммерческими Инками для оценки деятельности предприятия не столько при полу­чении краткосрочных кредитов, сколько при получении долгосроч­ных ссуд, в частности при кредитовании инвестиционных проектов.

*Оценка кредитоспособности на основе анализа делового риска*

Деловой риск - риск, связанный с несвоевременным завершени­ем кругооборота фондов, и неэффективным использованием ресурсов (финансовых, технических, трудовых). Кругооборот включает три стадии: снабжение, производство, реализацию. Стадию снабжения можно оценить по таким показателям:

* характер поставок (прямые или через посредников);
* количество поставщиков, длительность производственных связей с ними;
* ритмичность поставок;
* место нахождения складских помещений.

Прямые поставки, большое число поставщиков, длительные связи, ритмичность поставок, наличие складских помещений, близких к месту производства, оцениваются более высоко и получают при коли­чественной оценке больше баллов.

Стадию производства можно оценить по таким показателям:

* обеспеченность рабочими, в том числе высокой квалификации;
* производительность рабочих;
* возрастной состав оборудования;
* производительность оборудования.

Рост доли рабочих высокой квалификации, производительности труда рабочих и оборудования, доли оборудования со сроком службы до 10 - 12 лет будут также оценены более высоко.

Стадию реализации можно оценить по таким показателям:

* число покупателей;
* порядок расчетов за производимую продукцию, выполненные работы или оказанные услуги;
* платежеспособность покупателей;
* емкость рынка.

Рост числа покупателей, прогрессивные формы расчетов, низкая доля дебиторской задолженности с просроченными сроками, недо­статочная насыщенность рынка данными видами продукции позво­ляют оценивать работу предприятия как надежную.

Методика оценки кредитоспособности на основе анализа делово­го риска еще находится в стадии разработки и не адаптирована к бан­ковской практике так, как по финансовым коэффициентам. Знание показателей производственной деятельности (при обеспеченности информацией) и методики балльной оценки позволит дополнить оценку кредитоспособности на основе финансовых коэффициентов.

Банк осуществляет контроль за выполнением условий кредитного договора, главная цель которого - обеспечить регулярную уплату очередных взносов в погашение ссуды и процентов по долгу. Разумеется, по каждой ссуде существует риск непогашения из-за непредвиденного развития событий. Банк может проводить политику выдачи кредитов только абсолютно надежным заемщикам, но тогда он упустит много прибыльных возможностей. В то же время, если возникнут трудности с погашением кредита, это обойдется банку очень дорого.

Поэтому разумная кредитная политика направлена на обеспечение баланса между осторожностью и максимальным использованием всех потенциальных возможностей доходного размещения ресурсов.

Трудности с погашением ссуд чаще всего возникают не случайно и не сразу. Это процесс, который развивается в течение определенного времени. Опытный работник банка может еще на ранней стадии заме­тить признаки зарождения финансовых трудностей, испытываемых клиентом, и принять меры к исправлению ситуации и защите интере­сов банка. Эти меры следует принять как можно раньше, прежде чем ситуация выйдет из-под контроля и потери станут необратимыми. При этом следует учитывать, что убытки банка не ограничиваются лишь неуплатой долга и процентов. Ущерб, нанесенный банку, значительно больше, и он может быть связан с другими обстоятельствами:

* подрывается репутация банка, так как большое число просроченных и непогашенных кредитов приведет к падению доверия вкладчиков, инвесторов;
* увеличиваются административные расходы, поскольку проблемные ссуды требуют особого внимания кредитного персонала;
* повышается угроза ухода квалифицированных кадров из-за снижения возможностей их стимулирования в условиях падения прибыльности операций;
* средства могут быть заморожены в непродуктивных активах;
* возникает опасность встречного иска должника к банку, который может доказать, что требование банка об отзыве ссуды привело его на грань банкротства.

Основные причины возникновения трудностей с погашением ссуд могут быть как по вине банка, так и заемщика[[9]](#footnote-9). Рассмотрим неко­торые из них.

1. Ошибки, допущенные персоналом банка при рассмотрении кредитной заявки, разработке условий соглашения и последующем контроле. Наиболее часто встречаются следующие нарушения:

* недостаточно строгое отношение к заемщику;
* непрофессионально проведенный финансовый анализ;
* плохое структурирование ссуды как следствие недостаточного знакомства кредитного работника с потребностями предприятия, спецификой отрасли;
* недостаточное обеспечение ссуды;
* ошибки в документальном оформлении ссуды;
* плохой контроль над заемщиком в период погашения ссуды.

2. Неэффективная работа компании, получившей ссуду:

* слабое руководство;
* ухудшение качества продукции и вытеснение ее с рынка;
* неэффективный маркетинг из-за отсутствия плана рекламной кампании, ошибок в оценке будущих рынков;
* слабый контроль за финансами компании.

Кроме того, важную роль могут сыграть факторы, которые не на­ходятся под контролем банка: ухудшение экономической конъюнкту­ры, изменение законодательства, технологические прорывы.

Трудности с погашением кредитов редко возникают внезапно. Как правило, имеются многочисленные тревожные сигналы, позво­ляющие заподозрить, что финансовое положение заемщика ухудша­ется и что выданный ему кредит может быть не погашен в срок или вообще превратится в безнадежный долг.

Эти тревожные сигналы обнаруживаются путем: анализа финан­совых отчетов, личных контактов с должником, сообщений третьих лиц, сведений из других отделов банка.

В период действия кредита заемщик обязан представлять банку балансы, отчеты о прибылях и убытках, отчеты о поступлении налич­ности и другие материалы. Их тщательный анализ и сопоставление с прошлыми отчетами может указать на возникающую опасность. Банк должен обратить внимание на:

* непредставление финансовых отчетов в установленные сроки;
* резкое увеличение дебиторской задолженности;
* замедление оборачиваемости оборотных средств;
* снижение коэффициентов ликвидности;
* снижение объема продаж;
* рост просроченных долгов;
* неуплату налогов и платежей во внебюджетные фонды;
* частые просьбы по изменению срока гашения ссуды;
* наличие тенденции к снижению прибыльности предприятия и т.д.

Для банка важно постоянно поддерживать персональные контак­ты с клиентом: посещать компанию и ее филиалы, встречаться с ру­ководящими кадрами, что позволяет выявить наличие неустановлен­ного оборудования, незанятого персонала, избыточных запасов. Бан­ковских работников должны насторожить такие факты, как:

* изменение поведения или привычек высшего руководящего состава;
* резкое изменение отношений с банком, нежелание сотрудничать;
* замена ключевых сотрудников;
* плохое составление финансовых отчетов;
* установление нереальных цен на продукцию;
* создание спекулятивных запасов.

Банк может насторожить изменение взаимоотношений заемщика с другими деловыми партнерами, что выражается в получении запро­сов о кредитоспособности заемщика в связи с его просьбами о предо­ставлении льгот в оплате товаров или о компании со стороны новых ее кредиторов; извещений страховой компании об аннулировании страховки из-за неуплаты страховых премий.

Наконец, другие отделы банка могут сообщить важные сведения о значительном сокращении остатков на банковском счете клиента, о выдаче им чеков без покрытия. При выявлении неблагополучной (проблемной) ссуды необходимо немедленно принять меры для обес­печения погашения кредита. Наилучший вариант - разработка со­вместно с заемщиком плана мероприятий для восстановления стаби­льности компании, который может включать: продажу активов, со­кращение накладных расходов, изменение маркетинговой стратегии, смену руководства и назначение новых лиц на ключевые посты.

Если намеченная программа проходит успешно, то ссуда доста­точно быстро погашается. Если ситуация осложняется, то могут быть следующие варианты:

1. ссуду удается вернуть после продажи залога;
2. погашению ссуды предшествует решение суда о банкротстве и
реализации активов заемщика;
3. если банком не были приняты меры своевременно, он несет
убытки.

При продаже залога следует прежде всего проверить все докумен­ты и установить безусловное право банка на распоряжение залогом. При этом выясняются возможности реализации залога с целью по­крытия всех издержек банка, связанных с данным кредитом.

В случае объявления заемщика банкротом банк должен действо­вать без промедлений, поскольку при необходимости в этом случае платить ГНИ, внебюджетным фондам, страховой компании он ока­жется в длинной очереди кредиторов, требующих возмещения долга. В этом случае гарантии возвращения средств нет.

Использование РВПС осуществляется при списании основного долга с банка в случае его безнадежности и нереальности к взыска­нию по решению совета банка.

**1.3. Мировой опыт в вопросах оценки кредитоспособности заемщика**

Существует множество различных методик анализа финансового положения клиента и его надежности с точки зрения своевременного погашения долга банку. В практике банков США применяются “ Правила шести “Си”, в которых критерии отбора клиентов обозначены словами, начинающимися буквами “Си” (табл. 1.1).

Таблица 1.1.

Шесть основных принципов кредитования (правила шести “Си”)[[10]](#footnote-10)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Характер( Character) | Способность(Capacity) | Денежные средства (Cash) | Обеспечение(Collateral) | Условия(Conditions) | Контроль(Control) |
| Кредитная история клиента.Опыт других кредиторов, связанных с данным клиентомЦель кредита, опыт клиента в составлении прогнозовКредитный рейтинг, наличие лиц, ставящих вторую подпись или гарантов по испрашиваемому кредиту | Подлинность клиента и гарантовКопия устава, решений и других документов о юридическом статусе заемщикаОписание историй юридического статуса владельца; осуществляемые операции, продукция, основные клиенты и поставщики заемщика  | Прибыль, дивиденды и объемы продаж в прошломДостаточность планируемого потолка наличности и наличие ликвидных резервовСроки погашения дебиторской и кредиторской задолженности, оборачиваемость товарно-материальных запасовСтруктура капиталаКонтроль над расходами, показатели покрытияДинамика цен на акции, качество управленияСодержание аудиторского заключенияПоследние изменения в бухгалтерском учете  | Право собственности на активы, их срок службыВероятность морального старения активовИх остаточная стоимостьСтепень специализации по активамПраво ареста, долги и ограничениеОбязательства по лизингу и закладныеСтрахования клиента, гарантии, относительные позиции банка как кредитора; судебные иски и положение с налогообложением; возможные будущие потребности в финансировании | Положение клиента в отросли и ожидаемая доля на рынкеСопоставление результатов деятельности клиента с результатами деятельности других фирм данной отраслиКонкурентоспособность продукции, чувствительность клиента и отрасли к смене стадий делового цикла и изменений технологииУсловия на рынке рабочий силыВлияние инфляции на баланс фирмы и поток наличности клиентаДолгосрочные отраслевые прогнозыПравовые, политические факторы, факторы, связанные с окружающей средой | Соответствующие законы в банковской деятельности и правила относительно характера и качества кредитовСоответствующая документация для контролеровПодписанные документы о признании долга и правильно составленные документы на получение кредитаСоответствие кредитной заявки описанию кредитной политики банкаИнформация от сторонних лиц (экономистов, политических экспертов) относительно факторов, воздействующих на процесс погашения кредита |

1. Характер заемщика. Кредитный инспектор должен быть убежден в том, что клиент может достаточно точно указать цель получения кредита, и имеет серьезные намерения погасить его. Если у инспектора нет должной уверенности относительно цели испрашиваемого кредита, то она должны быть уточнена. Даже в этом случае кредитному инспектору надлежит установить: ответственно ли клиент относиться к заемным средствам, дает ли правдивые ответы на вопросы банка и приложит ли все усилия для выплаты задолженности по кредиту. Ответственность, правдивость и серьезность намерений клиента погасить всю задолженность составляют то, что кредитный инспектор называет характером заемщика.

Если у кредитного инспектора после изучения документов, предоставленных заемщиком, и бесед с ним возникли сомнения относительно надежности клиента, его желания и способности погасить кредит, то клиенту следует отказать в кредитовании. В противном случае банк наверняка будет иметь дело с проблемным кредитом, погашение которого вызывает серьезные сомнения.

2. Способность заимствовать средства. Кредитный инспектор должен быть уверен в том, что клиент, испрашивающий кредит, имеет юридическое право подавать кредитную заявку и подписывать кредитный договор. Данная характеристика клиента известна как его способность заимствовать кредитные средства. Например, в большинстве штатов США и регионов России несовершеннолетии (то есть лица, не достигшие 18 лет или 21 года) не имеют право отвечать по кредитному договору. Банк сталкивается с трудностью при взыскании такого кредита. Кредитный инспектор должен быть уверен в том, что руководитель или представитель компании (банка), обращающийся за кредитом, имеет соответствующие полномочия, предоставленные ему учредителями или советом директоров, на проведение переговоров и подписание кредитного договора от имени компании (банка) для того, чтобы определить, какие лица уполномочены на подписание кредитного договора. Взыскание по суду средств по кредитному договору, подписанному не уполномоченными на то лицами, может оказаться невозможным, и банк понесет значительные убытки.

3. Денежные средства. Ключевой момент любой кредитной заявки состоит в определении возможностей заемщика погасить кредит. В целом заемщик имеет только три источника погашения полученных им кредитов:

а) потоки наличности

б) продажа или ликвидация активов

в) привлечение финансов

Любой из указанных источников может обеспечить остаточную сумму средств для погашения кредита. Однако банкиры предпочитают выбирать в качестве основного источника погашения кредита заемщиком поток поступающей к нему наличности, поскольку продажа активов может ухудшить баланс заемщика, а его дополнительные заимствования могут ослабить позиции банка как кредитора. Недостаточность потока наличности является важным показателем ухудшения финансового состояния фирмы и взаимоотношений с кредиторами. Что такое поток наличности? С точки зрения бухгалтерского учета он обычно определяется следующим образом:

|  |
| --- |
|  |
| Поток наличности = | Чистая прибыль + Амортизация + Увеличение кредиторской задолженности - Увеличение запасов товарно-материальных ценностей и дебиторской задолженности. |  |

Одним из преимуществ данной формулы является то, что с ее помощью кредитный инспектор банка может определить те стороны деятельности клиента, которые отражают квалификацию и опыт его менеджеров, а так же состояние рынка, в условиях которого работает клиент. Заемщик, который “держится на плаву” благодаря преимущественному использованию коммерческого кредита (кредиторской задолженности), станет для банка проблемным клиентом. Большинство банков будут испытывать сомнения относительно целесообразности предоставления ему кредита.

4. Обеспечение. При оценке обеспечения по кредитной заявке кредитный инспектор должен получить ответ на вопрос: располагает ли заемщик достаточным капиталом или качественными активами для предоставления необходимого обеспечения по кредиту? Кредитный инспектор обращает особое внимание на такие характеристики, как: срок службы, состояние и структура активов заемщика. Если активы заемщика - это устаревшее оборудование и технология, то их ценность в качестве кредитного обеспечения невелика, поскольку подобные активы будет трудно превратить в наличные средства в случае недостаточности доходов заемщика для погашения задолженности по кредиту.

5. Условия. Кредитный инспектор должен знать, как идут дела у заемщика или положение, складывающееся в соответствующей отрасли, а также то, как изменение экономических и других условий может повлиять на процесс погашения кредита. ПО документам кредит может показаться надежным с точки зрения обеспечения, но степень его надежности может понизиться в результате сокращения объема продаж или дохода в условиях экономического спада или роста процентных ставок, вызванного инфляцией. Для оценки состояния отрасли и экономических условий большинство банков создают информационные центры с базой данных, собирают различные информационные материалы и итоговые документы о научных исследованиях по отраслям, в которых действуют их основные заемщики.

6. Контроль. Последним фактором оценки кредитоспособности заемщика выступает контроль, который сводиться к получению ответов на такие вопросы, как: насколько изменение законодательства, правовой, экономической и политической обстановки может негативно повлиять на деятельность заемщика и его кредитоспособность?

Схема показателей, называемая “Правила шести “Си” и применяемая банками США, один из многих подходов оценки кредитоспособности и надежности заемщиков. Банки стран с развитой рыночной экономикой применяют сложную систему большого количества показателей для оценки кредитоспособности клиентов. Эта система дифференцирована в зависимости от характера заемщика (фирма, частное лицо, вид деятельности), а так же может основываться как на сальдовых, так и оборотных показателях отчетности клиента. Так ряд американских экономистов описывает систему оценки кредитоспособности, построенную на сальдовых показателях отчетности. Американские коммерческие банки используют четыре группы основных показателей: ликвидности фирмы, оборачиваемости капитала, привлечения средств и прибыльности[[11]](#footnote-11).

К первой группе относятся коэффициент ликвидности (Кл) и покрытия (Кпок). Кл - соотношение наиболее ликвидных средств и краткосрочных долговых обязательств. Ликвидные средства складываются из денежных средств и дебиторской задолженности краткосрочного характера. Долговые обязательства состоят из задолженности по ссудам краткосрочного характера (ближайших сроков погашения), по векселям, недоплаченным требованиям и прочим краткосрочным обязательствам. Кл прогнозирует способность клиента оперативно и в срок погасить долг банку в ближайшей перспективе на основе оценки структуры оборотного капитала. Чем выше Кл , тем выше кредитоспособность. Кпокр. - соотношение оборотного капитала и краткосрочных долговых обязательств. Оборотный капитал кроме денежных средств и дебиторской задолженности включает стоимость запасов товарно-материальных ценностей. Кпокр. показывает предел кредитования, достаточность всех видов средств клиента, чтобы погасить долг. Если Кпокр менее 1, то границы кредитования нарушены, заемщику больше нельзя предоставлять кредит: он является некредитоспособным.

Показатели оборачиваемости капитала, относящиеся ко второй группе, отражают качество оборотных активов и могут использоваться для оценки роста Кпокр. Например, при увеличении значения этого коэффициента за счет роста запасов и одновременном замедлении их оборачиваемости нельзя делать вывод о повышении кредитоспособности заемщика.

Коэффициент привлечения (Кпривл.) образуют третью группу оценочных показателей. Они рассчитывается как отношения всех долговых обязательств к общей сумме активов или к основному капиталу; показывают зависимость фирмы от заемных средств. Чем выше коэффициент привлечения, тем хуже кредитоспособность заемщика.

С третьей группой показателей тесно связаны показатели четвертой группы, характеризующие прибыльность фирмы. К ним относятся норма; доходности, доля прибыли в доходах, норма прибыли на акцию. Если растет зависимость фирмы от заемных средств, то снижение кредитоспособности, оцениваемой на основе Кпривл., может компенсироваться ростом прибыльности.

Таким образом, все названные показатели взаимосвязаны и образуют единую систему. Кроме основных показателей для оценки кредитоспособности фирмы могут использовать дополнительные. Например, показатели обеспеченности собственным капиталом, рентабельность.

Оценка кредитоспособности клиентов французскими коммерческими банками включает три блока:

1) оценка предприятия и анализ его баланса, а также другой отчетности

2) оценка кредитоспособности клиентов на основе методик, принятых отдельными коммерческими банками

3) использование для оценки кредитоспособности данных картотеки Банка Франции.

На основе счета результатов деятельности определяются следующие показатели в табл. 1.2

Таблица 1.2

Показатели кредитоспособности

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Метод определения |
| Выручка от реализации |  |
| Валовой коммерческий доход или коммерческая маржа (ВД) | Выручка о реализации минус стоимость приобретенных товарно-материальных ценностей и готовых изделий |
| Добавленная стоимость (ДС) | ВД минус эксплуатационные расходы (административные, на субподрядчиков) |
| Валовой эксплуатационный доход (ВЗД) | ДС минус расходы на зарплату, минус налоги на зарплату, минус оплата отпусков |
| Валовой эксплуатационный результат (ВЭР) | ВЭД минус уплата процентов за кредит плюс доход от вложения средств в другие предприятия и минус отчисления в фонд риска |
| Прибыль, которая может быть использована для самофинансирования (СФ) | ВЭР минус прибыль, распределяемая между работниками предприятия, и минус налоги на прибыль |
| Чистая прибыль (П) | СФ плюс или минус случайные доходы (расходы) минус амортизация недвижимости |

Баланс и другие формы отчетности используются, во - первых, для оценки соотношения сальдовых показателей и, во - вторых, для расчета коэффициентов кредитоспособности на основе оборотных показателей. Предметом анализа являются такие пропорции, как соотношение долгосрочной задолженности и собственных средств, соотношение стабильных собственных ресурсов и суммы активов, динамика затрат и убытков по сравнению с темпами роста производства и т.д. Данные отчетности фирмы сопоставляются с данными сводного баланса, который составляется на основе балансов однородных предприятий. Одним из основных направлений анализа данных баланса является определение банковского риска.

Показатели состояния денежной наличности оцениваются с учетом уровня развития предприятия, его рентабельности и качества потребности в оборотных средствах. Последнее излучается на основе показателей скорости оборота остатков сырья и готовой продукции на складе, а также сроков расчетов с поставщиками.

1.4. Основные функции кредита

# Наиболее концентрированным выражением сущности кредита являются его функции. В рыночной экономике кре­дит выполняет следующие основополагающие функ­ции[[12]](#footnote-12):

* *во-первых,* кредит выполняет функцию аккумуляции и мобилизации денежного капитала, что исторически позво­лило существенно раздвинуть рамки общественного произ­водства;
* *во-вторых,* кредит выполняет функцию перераспреде­ления денежного капитала. Благодаря этому свободные де­нежные средства населения, прибыли предприятий и дохо­ды государства превращаются в ссудный капитал и через кредитный механизм перераспределяются на основе плат­ности и возвратности в наиболее прибыльные сферы про­изводства или наиболее приоритетные отрасли националь­ной экономики;
* *в-третьих,* кредит содействует сокращению издержек обращения вследствие замещения наличных денег в обра­щении кредитными деньгами - векселями, чеками и банкно­тами.

В процессе развития кредита происходит опережаю­щий рост безналичного оборота через банки и расчётные центры, появляются разнообразные виды использования банковских счетов и вкладов (кредитные карточки, депозит­ные сертификаты и различные виды счетов), ускоряется процесс обращения денег;

* *в-четвёртых,* кредит является важным средством уско­рения процесса концентрации и централизации капитала. Он активно используется в конкурентной борьбе, содей­ствует процессу поглощения и слияния фирм, выступая, та­ким образом, одним из факторов превращения индивиду­альных предприятий в акционерные общества и товари­щества;
* *в-пятых,* кредит используется в рыночной экономике как инструмент регулирования экономики. Кредитное регу­лирование экономики - это совокупность мероприятий, осу­ществляемых государством в целях оптимизации объёма и динамики кредита, регулирования рынка ссудных капиталов и экономики страны в целом.

Поскольку на рынке ссудных капиталов товаром явля­ются временно свободные денежные средства, то очевид­но, что временный характер высвобождения этих средств предполагает и временный характер их передачи. Таким образом, возвратность ссудного капитала является объек­тивным процессом и относится к числу основных свойств кредита. Возвратность кредита предполагает его сроч­ность, так как деньги ссужаются на определённый срок.

Особенностью кредита является также и то, что кре­дитная сделка — это всегда операция, основанная на дове­рии, так как один из двух участвующих в ней должен" ждать возврата долга. Поэтому кредитор вправе требовать в меру степени своего доверия более или менее значительных га­рантий. Это ставит материальную обеспеченность креди­та в ряд основных его свойств.

Вопрос о функциях кредита является наиболее дискуссионным в теории кредита. Разногласия по поводу числа и содержания функций обусловлены не только различием в трактовке сущности кредита, но и отсуствием единства в определении методологических подходов к их анализу. Многие экономисты исследование функций кредита как экономической категории подменяют анализом функций одного из его элементов, при этом наиболее часто функции кредита отждествляются с функциями банков. Распрастранено также выделение функций исходя из особенностей отдельных форм кредитных отношений. Некоторые авторы рассматривают функцию кредита как конкретную форму его движения.
Результатом отсуствия единой метологической основы анализа является появление большого числа функций, выделяемых различными экономистами. В экономической литературе обосновывается правомерность таких функций, как аккумуляция временно свободных средств; распределение аккумулированных средств между отраслями, предприятиями и населением; регулирование денежного оборота путем замещения реальных денег кредитными операциями; экономия издержек обращения; опосредование кругооборота фондов и т.д. Часто выделяют денежную (эмиссионную) и контрольную (стимулирующую) функции кредита.

Содержание денежной функции состоит в выпуске денег в обращение. При этом, основываясь на характере кредитных денег, процесс выпуска денег, их эмиссии отождествляется с кредитом. Как правило, в ссуду дается не стоимость, а денежные знаки, лишенные стоимости. Отождествляя эмиссионный и кредитные процессы, следует различать кредит и деньги как самостоятельные экономические явления.
Экономисты, выделяющие контрольную функцию кредита, по сути дела смешивают функцию кредита с функцией одного из его субъектов - кредитора. Безусловно, кредитор осуществляет контроль за деятельностью заемщика, поскольку он заинтересован в возврате ссуженных средств.

Однако контролирующая функция кредитора характерна не для всех форм кредита. В частности, при государственной форме кредита население не контролирует деятельность заемщика. Точно так же не контролирует работу банка предприятия и организации, хранящие на его счетах свои средства. С другой стороны, заемщик не может контролировать деятельность кредитора, он в кредитной сделке является зависимой стороной. Таким образом, неправомерно контрольную функцию относить к кредиту как целостному явлению.

Ранее понятия товарного и коммерческого (взаимного) кредита в доктрине совпадали. В настоящее время товарный кредит предназначен для удовлетворения потребностей лица в продуктах производства и потребления, которые на момент включения договора у этого лица отсутствуют. Товарный кредит является разновидностью консенсуального займа, а потому на кредитора возлагается обязанность передать заемщику вещи, определяемые родовыми признаками. В этом состоит отличие товарного кредита в смысле ст. 822 ГК от реального займа вещей, когда договор заключается путем передачи товаров взаймы. Следовательно, к товарному кредиту применяются правила о кредите денежном, поскольку иное не предусмотрено договором товарного кредита и не вытекает из существа обязательства.

Как правило, предметом данного кредитного договора являются такие товары, как сельскохозяйственная продукция, полуфабрикаты, сырье, горючесмазочные материалы и т.п., недостаток которых может быть восполнен за счет заимствования у другого лица. Поскольку договор товарного кредита заключается, как правило, в производственных целях, к нему применяются не только правила о займе (кредите), но и условия о количестве, об ассортименте, о качестве, о таре и другие правила главы о купле-продаже товаров (ст. 465-485 ГК), если иное не предусмотрено кредитным договором. Стороны договора - любые субъекты гражданского права.

Примером использования правовой конструкции товарного кредита является порядок гарантированного снабжения муниципальных предприятий и организаций социальной сферы, финансируемых из городского бюджета, картофелем и плодоовощной продукцией, мясом и мясопродуктами, и т.д. Названный порядок установлен в постановлении Правительства Москвы от 17.06.03 N 453-ПП "О порядке обеспечения учреждений социальной сферы, спецпотребителей г. Москвы, финансируемых из городского бюджета, и предприятий, получивших право на организацию питания учащихся в общеобразовательных учреждениях г. Москвы, картофелем и овощной продукцией городского заказа по товарному кредиту".

Реализация товарного кредита осуществляется на основе договоров товарного кредита, заключенных между плодоовощными, оптовыми и перерабатывающими предприятиями г. Москвы и потребителями, в которых определяются условия и обязательства сторон по реализации продукции, срокам, количеству, качеству, ассортименту, таре и упаковке, доставке и другим условиям поставки.

Департамент продовольственных ресурсов на основании месячных отчетов оптовых предприятий, ежемесячно до 25-го числа месяца, следующего за отчетным, представляет Департаменту финансов сводный реестр отчетов о реализации продукции в форме товарного кредита с указанием ассортимента, объемов поставки и суммы отгруженной продукции. Департамент финансов обеспечивает возмещение в Фонд продовольственных ресурсов затрат по закупке, хранению и реализации в форме товарного кредита продукции городского заказа. Департамент продовольственных ресурсов в недельный срок после поступления бюджетных средств в Фонд продовольственных ресурсов возмещает предприятиям затраты на продукции, предназначенных для товарного кредита,

На основе актов расчетов с поставщиками предприятия до 20-го числа месяца, следующего за отчетным, на сумму реализованной в форме товарного кредита продукции осуществляют перечисление Департаменту продовольственных ресурсов средств на возмещение расходов по товарному кредиту с одновременным представлением сведений о поставщиках и общей стоимости продукции.

При коммерческом кредите в договор включается условие, в силу которого одна сторона предоставляет другой стороне отсрочку или рассрочку исполнения какой-либо обязанности (уплатить деньги либо передать имущество, выполнить работы или услуги). Предоставление подобного кредита неразрывно связано с тем договором, условием которого является. Коммерческим кредитованием может считаться всякое несовпадение во времени встречных обязанностей по заключенному договору, когда товары поставляются (работы выполняются, услуги оказываются) ранее их оплаты, либо платеж производится ранее передачи товаров (выполнения работ, оказания услуг).

В большинстве случаев коммерческое кредитование осуществляется без специального юридического оформления, в силу одного из условий заключенного договора (об авансе, о рассрочке и др.). Для этих целей сформулировано правило о том, что к коммерческому кредиту применяются правила главы о займе, если иное не предусмотрено правилами о договоре, из которого возникло соответствующее обязательство, и не противоречит существу такого обязательства.

Коммерческий кредит предполагается беспроцентным, если в нем прямо не предусмотрено иное, в случаях, когда договор заключен между гражданами на сумму, не превышающую 50-кратного установленного законом МРОТ, и не связан с осуществлением предпринимательской деятельности хотя бы одной из сторон (п. 3 ст. 809 ГК).

В случае, когда продавец не исполняет обязанность по передаче предварительно оплаченного товара и иное не предусмотрено договором купли-продажи, на сумму предварительной оплаты подлежат уплате проценты в соответствии со ст. 395 ГК со дня, когда по договору передача товара должна была быть произведена, до дня передачи товара покупателю или возврата ему предварительно уплаченной им суммы (п. 4 ст. 487 ГК). Договором может быть предусмотрена обязанность продавца уплачивать проценты на сумму предварительной оплаты со дня получения этой суммы от покупателя до дня передачи товара либо возврата денежных средств продавцом при отказе покупателя от товара. В этом случае проценты взимаются как плата за предоставленный коммерческий кредит.

В случае, когда договором купли-продажи предусмотрена оплата товара через определенное время после его передачи покупателю либо оплата товара в рассрочку, а покупатель не исполняет обязанность по оплате переданного товара в установленный договором срок, покупатель в соответствии с п. 4 ст. 488 ГК обязан уплатить проценты на сумму, уплата которой просрочена, в соответствии со ст. 395 ГК со дня, когда по договору товар должен быть оплачен, до дня оплаты товара покупателем, если иное не предусмотрено ГК или договором купли-продажи.

Договором может быть предусмотрена обязанность покупателя уплачивать проценты на сумму, соответствующую цене товара, начиная со дня передачи товара продавцом (п. 4 ст. 488 ГК). Указанные проценты, начисляемые (если иное не установлено договором) до дня, когда оплата товара была произведена, являются платой за коммерческий кредит (ст. 823 ГК).

**2. Анализ кредитной политики банка**

**2.1. Краткая характеристика и анализ основных показателей деятельности ОАО "Банк Москвы"**

Акционерный коммерческий банк «Банк Москвы» (ОАО «Банк Москвы»), основанный в 1994 году, является универсальным кредитным учреждением, осуществляющим весь комплекс банковских услуг для юридических и физических лиц.

Местонахождение банка: 107996, МОСКВА УЛ.РОЖДЕСТВЕНКА,8/15 СТР.3.

Банк Москвы — один из крупнейших универсальных банков России, предоставляющий диверсифицированный спектр финансовых услуг как для юридических, так и для частных лиц.

По состоянию на 30 июня 2009 года (по МСФО) активы Банка Москвы составили 824 млрд рублей, кредитный портфель — 549,5 млрд рублей[[13]](#footnote-13).

Банк Москвы входит в топ-5 крупнейших российских кредитных организаций по размеру активов и капитала и в топ-3 по объему привлеченных средств населения.

Ключевым акционером Банка с момента основания в 1995 году является Правительство Москвы. Сегодня город владеет 48,11% акций Банка напрямую и 15,28% через ОАО «Столичная страховая группа».

В настоящее время Банк Москвы обслуживает более 100 тыс. корпоративных и более 9 млн частных клиентов. Среди клиентов — юридических лиц — крупнейшие отраслевые предприятия, предприятия среднего и малого бизнеса.

Банк представлен практически во всех экономически значимых регионах страны и насчитывает 394 обособленных подразделения, включая дополнительные офисы, обменные пункты и операционные кассы. По состоянию на 1 октября 2009 года в регионах России работало 259 подразделений Банка[[14]](#footnote-14). В Москве и Московской области действует 135 офисов Банка. Кроме того, услуги населению оказываются в 471 почтово-банковском отделении столичного региона.

В сеть Банка также входят 5 дочерних банков, находящихся за пределами России: ОАО «БМ Банк» (Украина), ОАО «Банк Москва-Минск» (Беларусь), Латвийский Бизнесбанк (Латвия), Эстонский кредитный банк (Эстония) и АО «Банк Москвы» — (Белград) (Сербия). Представительство Банка Москвы действует во Франкфурте-на-Майне (Германия).

В Банке Москвы действует собственный Процессинговый центр, обслуживающий карточные программы Банка. Процессинговый центр сертифицирован Visa International и MasterCard и располагает широкой сетью банкоматов (1,8 тыс. штук).

Банк включен в «Реестр банков и иных организаций, которые могут выступать в качестве гаранта перед таможенными органами».

Банк является членом Ассоциации Российских банков, принципиальным членом Международных платежных систем VISA International, MasterCard, Национальной фондовой организации, Московской Межбанковской Валютной биржи, участником российской платежной системы «Золотая Корона», участником Внебанковской кредитной организации «Вестерн Юнион ДП Восток», Участником S.W.I.F.T.

Региональная сеть ОАО «Банк Москвы» включает в себя филиалы в г. Чебоксары, Пермь, Калуга, Кострома, дополнительный офис в г. Волгореченске.

Банк подключен к системе электронных расчетов, что ускоряет прохождение клиентских платежей. Система учета операций в Банке позволяет оперативно получать выписку об изменении состояния счета клиента.

Для обслуживания удаленных клиентов ОАО «Банк Москвы» успешно применяет систему "Банк-клиент": все банковские операции осуществляются клиентом, не выходя из своего офиса.

Банк является членом ММВБ, активно проводит операции по купле-продаже иностранных валют на торгах и Банковской сессиях, осуществляет функции агента валютного контроля и финансовое сопровождение всех видов валютных контрактов.

В процессе развития Банк наладил устойчивые деловые и финансовые связи с коммерческими и административными структурами в регионах страны. География клиентов, обслуживаемых Банком, весьма широка: Красноярск, Рязань, Соликамск, Тула, Кострома, Чебоксары, Пермь, Калуга, Московская область и др.

Банком установлены корреспондентские отношения с банками в России и с банками за рубежом. Численность клиентов – юридических лиц превышает 2 тысячи, клиентов – физических лиц – шесть тысяч. Сфера деятельности банка – проведение банковских операций на территории России.

Банк имеет право осуществлять следующие банковские операции:

привлечение денежных средств физических и юридических лиц во вклады (до востребования и на определенный срок);

размещение привлеченных во вклады (до востребования и на определенный срок) денежных средств от своего имени и за свой счет;

открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц;

осуществление расчетов по поручению физических и юридических лиц, в том числе банков-корреспондентов по их банковским счетам;

инкассация денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов и кассовое обслуживание физических и юридических лиц;

купля - продажа иностранной валюты в наличной и безналичной формах;

привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов;

выдача банковских гарантий;

осуществление переводов по поручению физических лиц без открытия банковских счетов (за исключением почтовых переводов).

Коллектив Банка - это сплоченная команда единомышленников, в которой уже более десяти лет наряду с профессиональными банковскими работниками трудятся экономисты широкого профиля, имеющие многолетний опыт работы в центральных органах управления и планирования, крупных промышленных, учебных и научных центрах.

Кадровый потенциал Банка позволяет предложить клиентам широкий спектр консалтинговых услуг по разработке оптимальных схем финансирования различных проектов, подготовке бизнес-планов и технико-экономических обоснований. Деятельность ОАО «Банк Москвы» в этой области весьма эффективна: ряд подготовленных с участием специалистов Банка инвестиционных проектов успешно реализован клиентами.

*Характеристика основных отделов ОАО «Банк Москвы »*

Кредитный отдел *–* занимается выдачей финансового кредита, открытием ссудных счетов, открытием кредитных линий, страхованием ответственности заемщика за непогашение кредита, анализом кредитоспособности заемщиков, формированием и ведением кредитных дел, начислением и контролем за уплатой процентов по выданным кредитам, а также контролирует состояние заложенного имущества и осуществляет межбанковское кредитование.

Валютный отдел – осуществляет учет купли-продажи валюты и валютных ценностей, ведение дел по экспортно-импортным операциям предприятий-участников внешнеэкономической деятельности, контроль за покупкой валюты, перевозку валютных ценностей по территории России, хранение валютных ценностей в подразделениях банка.

Отдел по работе с ценными бумагами – оказывает услуги по открытию и ведению счетов «депо» для хранения и учета прав собственности на ценные бумаги, принимает ценные бумаги на хранение, осуществляет поставку ценных бумаг, проверку сертификатов ценных бумаг на подлинность, перерегистрацию ценных бумаг в реестрах акционеров, получение из реестров выписок с лицевых счетов акционеров, предоставляет клиентам информацию об эмитенте.

Депозитный отдел – принимает вклады от юридических и физических лиц на различные сроки и в различных валютах, начисляет проценты по вкладам, предоставляет сейфовые ячейки для временного хранения ценностей, а также предоставляет новую услугу по переводу денежных средств в систему электронной наличности «Яndex-Деньги»[[15]](#footnote-15).

Операционный отдел – открывает и ведет счета клиентов, расчетно-кассовое обслуживание юридических лиц и расчеты по их поручению, как наличных, так и безналичных.

Касса – осуществляет инкассацию, хранение, прием и выдачу наличных денег.

Отдел пластиковых карт – оформляет пластиковые карты, осуществляет их выдачу, ведет счета клиентов, контролирует счета клиентов, обслуживает банкоматы, осуществляет экспресс-переводы в любую точку мира в течение 15 минут.

Отдел внутрибанковских операций *–* занимается составлением промежуточной и конечной отчетности на основе данных бухгалтерского учета, исчислением и уплатой налогов, ведет учет хозяйственных средств, внутреннюю бухгалтерию основных фондов, а также учет и переоценку имущества.

За время своей работы банк консолидировал вокруг себя ряд близких компаний, в числе которых страховая компания "Жива", инвестиционная компания, лизинговая компания. Среди акционеров и близких партнеров Банка ряд крупнейших промышленных предприятий страны, в частности – Страховое акционерное общество "Жива", ОАО "Нефтегазспецстрой", ОАО Энергетики и электрификации "Пермэнерго", ОАО "Сильвинит" и др.

Надзор за деятельностью ОАО «Банк Москвы » осуществляется Отделением 4 МГТУ Банка России

Анализ финансовой деятельности банка является одним из самых важных элементов экономической работы.

При оценке состояния и результатов деятельности банка необходимо:

осуществить анализ структуры активных и пассивных операций;

определение значения показателей, которые характеризуют достаточность капитала, ликвидность баланса банка и выполнение нормативов, установленных ЦБ РФ;

провести анализ доходности деятельности банка.

Основа анализа баланса банка состоит в достижении оптимизации структуры активных и пассивных операций в целях максимизации прибыли.

Для проведения анализа активов с позиции их доходности и ликвидности и выявления структурного соотношения различных видов вложений в общей сумме активов необходимо сгруппировать активы по их экономическому содержанию и определить удельный вес каждой группы активов в их общей сумме.

Комплекс предоставляемых ОАО «Банк Москвы» услуг физическим и юридическим лицам представлен на рис.1.

Виды услуг банка

6. Кредитование

2.Операции с ценными бумагами

3.Пластиковые карты

4. Услуги депозитария

1. Операции с драгметаллами

7.Документарные операции

8.Расчетно-кассовое обслуживание

9.Услуги инкассации

5. Вклады

Рис.1. Банковские услуги юридическим лицам ОАО «Банк Москвы »

Рассмотрим основные показатели деятельности исследуемого банка.

Динамика банковских доходов за 2006-2008 гг. представлена в приложениях 1- 9, а также 10-21

Детально проанализируем показатели доходов.

Таблица 2.1

Анализ динамики доходов ОАО «Банк Москвы» за 2006-2008г.г., тыс. руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006г. |  2007г | 2008г. | Темп роста, (%) |
| 2007г. к 2006г. | 2008г. к 2007г. |
| Процентные доходы | 15340 | 18476 | 25888 | 120,4 | 140,1 |
| Комиссионные доходы | 2546 | 4467 | 7391 | 175,4 | 165,4 |
| Прочие доходы | 576 | 1273 | 1019 | 210 | 80 |
| Всего Доходов | 18462 | 24216 | 34298 | 131,2 | 141,6 |

 Доходы ОАО «Банк Москвы» ежегодно возрастали в 2007г. на 5754 тыс. руб. или на 31,2%, а в 2008г. превысили доходы 2007г. на 10082 тыс. руб. увеличившись на 41,6% и составили на конец года 34298 тыс. руб.

Согласно приложениям 1-21, составим таблицу 2.2., где представлена динамика структуры доходов ОАО «Банк Москвы», сложившаяся за период 2006-2008 гг.

 Таблица 2.2.

Анализ структуры доходов ОАО «Банк Москвы» за 2006-2008 гг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели  | 2006г. | 2007г. | 2008г. | Отклонения удельного веса (+,-) |
| Сумма, тыс.руб. | Уд.вес,% | Сумма, тыс.руб. | Уд.вес,% | Сумма, тыс.руб. | Уд.вес,% | 2007г. к 2006г. | 2008г .к 2007г. |
|  Процентные доходы | 15340 | 93,1 | 18476 | 76,3 | 25888 | 75,5 | -6,8 | -0,8 |
|  Комиссионные доходы | 2546 | 13,8 | 4467 | 18,4 | 7391 | 21,5 | 4,6 | 3,1 |
|  Прочие доходы | 576 | 3,1 | 1273 | 5,3 | 1019 | 3,0 | 2,2 | -2,3 |
|  Всего доходов | 18462 | 100 | 24216 | 100 | 34298 | 100 | 0,0 | 0,0 |

Основная доля в структуре банковских доходов в 2008г. представлена удельным весом процентных доходов. Основным источником доходов остались кредитные операции.

В табл.2.3. представлена динамика расходов ОАО «Банк Москвы» за период 2006-2008 гг.

Таблица 2.3.

Анализ динамики расходов ОАО «Банк Москвы» за 2006-2008гг, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006г. | 2007г.  | 2008г. | Темп роста, (%) |
| 2007г. к 2006г. | 2008г. к 2007г. |
| Процентныерасходы | 10337 | 12461 | 11995 | 120,5 | 96,3 |
| Непроцентные расходы | 14616 | 20918 | 6947 | 143,1 | 33,2 |
| Всего расходов | 24953 | 33378 | 18941 | 133,7 | 56,7 |

Основной статьей расходов ОАО «Банк Москвы» в 2008 году остаются процентные выплаты по вкладам физических лиц, которые увеличились в 2007г. на 20,5%, а в 2008г. снизились на 3,7%. По данным табл. 2.7 видно, что непроцентные расходы выросли в 2007 году на 43.1%, а в 2008 году снизились до 33,2%. Из данных таблицы 2.7 видно, что общая величина расходов снизилась в 2008 году до 56,7%.

В табл.2.4. представлена структура расходов ОАО «Банк Москвы» за период 2006-2008 гг.(приложения 1-21)

Таблица 2.4

Анализ структуры расходов ОАО «Банк Москвы» за 2006-2008гг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели  | 2006г. | 2007г. | 2008г. | Отклонения удельного веса (+,-) |
| Сумма, тыс.руб. | Уд.вес,% | Сумма, тыс.руб. | Уд.вес,% | Сумма, тыс.руб. | Уд.вес,% | 2007г. к 2006г. | 2008г .к 2007г. |
| Процентныерасходы | 10337 | 41,4 | 12461 | 37,3 | 11995 | 63,3 | -4,1 | 26,0 |
| Непроцентные расходы | 14616 | 58,6 | 20918 | 62,7 | 6947 | 36,7 | 4,1 | -26,0 |
| Всего расходов | 24953 | 100 | 33378 | 100 | 18941 | 100 | 0,0 | 0,0 |

Основную долю расходов в 2006,2007 годах составляли непроцентные расходы, а в 2008 году – процентные выплаты по депозитам.

Порядок формирования чистого банковского дохода и анализ финансовых результатов ОАО «Банк Москвы» за 2006-2008 гг. представлен в табл.2.5.

Таблица 2.5

Анализ финансовых результатов ОАО «Банк Москвы» за 2006-2008гг., тыс. руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006г. | 2007г. | 2008г. | Изменение (+,-) |
| 2007г. к 2006г. | 2008г. к 2007г. |
| Всего доходов | 18462 | 24216 | 34298 | +5754 | +10082 |
| Всего расходов | 24953 | 33378 | 18941 | +8425 | -14437 |
| Прибыль  | -6491 | -9162 | 15357 | -2671 | +24519 |

Анализ динамики доходов банка показывает их существенное увеличение. В 2007г. особое увеличение отмечено в части процентных и комиссионных доходов.

Видим, что по итогам 2006 и 2007 годов ОАО «Банк Москвы» сработало с убытком, а в 2008 году получило прибыль 15357 тыс. руб. за счет снижения расходов и увеличения доходов.

Основной частью доходов в 2008 году являются процентные доходы от кредитных операций и погашение ссудной задолженности юридических лиц, сложившейся в 2006-2007 гг.

Нельзя не сказать еще и том, что ситуация изменилась благодаря изменениям кадровой ситуации Отделения, а также более взвешенной и скорректированной кредитной политике.

Более обобщающую картину эффективности банковской деятельности можно увидеть в ходе анализа баланса банка.

Динамика активов ОАО «Банк Москвы» представлена в табл.2.6 (приложения 1-21).

Таблица 2.6.

Анализ динамики активов ОАО «Банк Москвы» за 2006-2008г.г., тыс. руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006г.  | 2007г. | 2008г. | Темпы роста, % |
| 2007г. к 2006г. | 2008г. к 2007г. |
| Ссудная задолженность | 47008 | 58747 | 155141 | 125 | 264,1 |
| Счета межфилиальных расчетов | 758 | 1166 | 38781 | 153,8 | 332,6 |
| Касса и драгметаллы | 380 | 569 | 765 | 149,7 | 134,4 |
|  ФОР  | 10339 | 13366 | 6018 | 129,3 | 45 |
| Просроченные кредиты  | 3484 | 6653 | 2243 | 191 | 33,7 |
| Имущество банка | 7896 | 9180 | 10566 | 116,3 | 115,1 |
| Кредитные ресурсы, размещенные в СБ РФ | 77180 | 98500 | - | 127,6 | - |
| Прочие | 5599 | 10280 | 900 | 183,6 | 8,8 |
| Итого активов | 152644 | 198461 | 214414 | 130 | 108 |

Актив характеризует структуру вложений банка.

Как видно, благодаря успешной работе банка, был достигнут существенный рост операций по кредитованию

В 2007г. рост суммы вложений был обеспечен за счет того, что неразмещенные ресурсы банка были переданы на корреспондентский счет.

Анализ структуры активов ОАО «Банк Москвы» представлен в табл.2.7..

Таблица 2.7.

Анализ структуры активов ОАО «Банк Москвы» за 2006-2008г.г.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели  | 2006г. | 2007г. | 2008г. | Отклонения удельного веса (+,-) |
| Сумма, тыс.руб. | Уд.вес,% | Сумма, тыс.руб. | Уд.вес,% | Сумма, тыс.руб. | Уд.вес,% | 2007г. к 2006г. | 2008г .к 2007г. |
| Ссудная задолженность | 47008 | 30,7 | 58747 | 29,6 | 155141 | 72,4 | -1,1 | 42,8 |
| Счета межфилиальных расчетов | 758 | 0,5 | 1166 | 0,6 | 38781 | 18,1 | 0,1 | 17,5 |
| Касса и драгметаллы | 380 | 0,2 | 569 | 0,3 | 765 | 0,4 | 0,1 | 0,1 |
|  ФОР  | 10339 | 6,8 | 13366 | 6,7 | 6018 | 2,8 | -0,1 | -3,9 |
| Просроченные кредиты  | 3484 | 2,3 | 6653 | 3,4 | 2243 | 1,0 | 1,1 | -2,4 |
| Имущество банка | 7896 | 5,2 | 9180 | 4,6 | 10566 | 4,9 | -0,6 | -0,3 |
| Кредитные ресурсы, размещенные в СБ РФ | 77180 | 50,6 | 98500 | 49,6 | - | 0,0 | -1,0 | -49,6 |
| Прочие | 5599 | 3,7 | 10280 | 5,2 | 900 | 0,4 | 1,5 | -4,8 |
| Итого активов | 152644 | 100 | 198461 | 100 | 214414 | 100 | 0,0 | 0,0 |

Видим, что основную долю активов в 2008 году составляет ссудная задолженность, хотя на конец 2006 г. и 2007 г. наибольшую долю активов составляли кредитные ресурсы, размещенные в ОАО «Банк Москвы». С каждым годом увеличивается удельный вес драгметаллов.

Рассмотрим данные по пассивам баланса.

Динамика пассива баланса представлена в табл. 2.8 (согласно приложениям 1-21).

Таблица 2.8.

Динамика пассивов ОАО «Банк Москвы» за 2006-2008 гг., тыс. руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006г. | 2007г. | 2008г. | Темпы роста, % |
| 2007г. к 2006г. | 2008г. к2007г. |
| Средства юридических лиц | 8169 | 7126 | 4842 | 87,2 | 67,9 |
| Средства физических лиц  | 135368 | 174139 | 199750 | 128,6 | 114,7 |
| Прочие  | 4113 | 3678 | 4472 | 89,4 | 121,6 |
| Собственные средства | 730 | 802 | 2779 | 109,9 | 346,5 |
| Резервы банка | 4264 | 12716 | 2571 | 298,2 | 20,2 |
|  Всего пассивов | 152644 | 198461 | 214414 | 130 | 108 |

Источники средств ОАО «Банк Москвы» также увеличивались за период 2006-2008 гг. за счет роста основных статей пассива – средств физических лиц (в 2007г. на 28,6%, а в 2008г. на 14,7% и собственных средств (в 2007 и 2008 гг. на 9,9% и 246,5% соответственно).

В 2007г. снизился размер прочих обязательств банка при этом темпы роста составили 89,4%., однако в 2008г. их размер существенно возрос на 21,6%.

Видим, что снижается размер средств юридических лиц (в 2007 году -87,2%, а в 2008 году – 67,9%).

Анализ структуры пассивов баланса представлен в табл. 2.9.

Таблица 2.9

Анализ структуры пассивов ОАО «Банк Москвы» за 2006-2008 гг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели  | 2006г. | 2007г. | 2008г. | Отклонения удельного веса (+,-) |
| Сумма, тыс.руб. | Уд.вес,% | Сумма, тыс.руб. | Уд.вес,% | Сумма, тыс.руб. | Уд.вес,% | 2007г. к 2006г. | 2008г .к 2007г. |
|  Средства юридических лиц | 8169 | 5,4 | 7126 | 3,6 | 4842 | 2,3 | -1,8 | -1,3 |
|  Средства физических лиц  | 135368 | 88,6 | 174139 | 87,7 | 199750 | 93,1 | -0,9 | 5,4 |
|  Прочие  | 4113 | 2,7 | 3678 | 1,9 | 4472 | 2,1 | -0,8 | 0,2 |
|  Собственные средства | 730 | 0,5 | 802 | 0,4 | 2779 | 1,3 | -0,1 | 0,9 |
|  Резервы банка | 4264 | 2,8 | 12716 | 6,4 | 2571 | 1,2 | 3,6 | -5,2 |
|  Всего пассивов | 152644 | 100 | 198461 | 100 | 214414 | 100 | 0,0 | 0,0 |

Основную долю пассивов составляют средства физических лиц.

Подводя итоги исследования эффективности работы ОАО «Банк Москвы», можно говорить о том, что в действительности происходит активный рост его многих экономических показателей, таких как доля рынка, объемы кредитования, привлечение новых вкладчиков и т.д. Правильно выбранная Банк Москвы и тактика банка позволяет не только привлекать огромные средства своих клиентов, но и активно осуществлять кредитование реального сектора.

**2.2. Кредитная политика ОАО "Банк Москвы"**

Как мы уже рассматривали выше кредитная политика – это Банк Москвы 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.

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 в иной форме приходит к собственной кредитной политике.

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);

 в) ясность перспектив развития ресурсной базы банка;

г) верная оценка качества своего кредитного портфеля;

д) учет динамики уровня квалификации персонала[[16]](#footnote-16).

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[[17]](#footnote-17).

Руководство по кредитной политике, регламентирующие все аспекты работы банка на кредитном рынке, концентрирует в себе весь накопленный банком инструктивный и методический материал по организации кредитного процесса.

Кредитная политика создает основу всего процесса кредитования, формулирует общие принципы и ограничения, утверждается Советом банка и оформляется как письменный документ, которым руководствуются все работники Банка.

Прежде всего, в нем формулируется общая цель политики, например предоставление надежных и рентабельных кредитов. Степень риска должна соответствовать обычной норме доходности по кредитам с учетом стоимости кредитных ресурсов и административных издержек банка. Кроме этого делается расшифровка, каким образом банк собирается достигнуть заявленной цели. Для этого определяются приемлемые для банка виды кредитов, кредиты, от которых банк рекомендует воздерживаться, предпочтительный круг заемщиков, нежелательные для банка заемщики по различным категориям, география работы банка по кредитованию, ограничение размеров ссуд по различным категориям заемщиков, политику банка в области управления кредитным риском и контроля.

Кредитная политика банков предусматривает выдачу кредитов юридическим и физическим лицам. Зачастую, кредиты, выдаваемые физическим лицам, называют потребительскими.

Потребительскими ссудами в нашей стране признаются ссуды, предоставляемые населению. При этом потребительский характер ссуд определяется целью (объектом кредитования) предоставления ссуды.

В России к потребительским ссудам относят любые виды ссуд, предоставляемых населению, в том числе ссуды на приобретение товаров длительного пользования, ипотечные ссуды, ссуды на неотложные нуж­ды и прочие. В отличие от российской трактовки потребительские ссу­ды в западной банковской практике определяют несколько иначе, а именно: потребительскими называют ссуды, предоставляемые частным заемщикам для приобретения потребительских товаров и оплаты соот­ветствующих услуг[[18]](#footnote-18).

Классификация ссуд заемщиков и объектов кре­дитования может быть проведена по ряду признаков, в том числе по типу заемщика, видам обеспечения, срокам погашения, методам пога­шения, целевому направлению использования, объектам кредитования, объему и т.д.

По направлениям использования (объектам кредитования) в Рос­сии потребительские ссуды подразделяют на кредиты:

* на неотложные нужды;
* под залог ценных бумаг;
* строительство и приобретение жилья; капитальный ремонт индивидуальных жилых домов. Банки выдают также долгосрочные ссуды на приобретение авто­мобилей, других товаров длительного пользования.

По субъектам кредитной сделки (по облику кредитора и заемщика) различают:

* банковские потребительские ссуды;
* ссуды, предоставляемые населению торговыми организациями;
* потребительские ссуды кредитных учреждений небанковского типа (ломбарды, пункты проката, кассы взаимопомощи, кредитные коопе­ративы, строительные общества, пенсионные фонды и т.д.);
* личные или частные потребительские ссуды, предоставляемые частными лицами;
* потребительские ссуды, предоставляемые заемщикам непосред­ственно на предприятиях и в организациях, в которых они работают.

По срокам кредитования ссуды подразделяют на:

* краткосрочные (сроком от 1 дня до 1 года);
* среднесрочные (сроком от 1 года до 3-5 лет);
* долгосрочные (сроком свыше 3-5 лет)[[19]](#footnote-19).

По способу предоставления ссуды делят на:

* целе­вые;
* нецелевые (на неотложные нужды, овердрафт и т.д.).

По обеспечению различают ссуды:

* необеспеченные (бланковые);
* обеспеченные (залогом, гарантиями, поручительствами, страхованием).

По методу погашения различают ссуды:

* погашаемые единовремен­но;
* ссуды с рассрочкой платежа.

Кредиты без рассрочки платежей имеют важную особенность: по таким кредитам погашение задолженности по ссуде и процентов осу­ществляется единовременно.

Ссуды с рассрочкой платежа включают:

* ссуды с равномерным перио­дическим погашением ссуды (ежемесячно, ежеквартально и т.д.);
* ссуды с неравномерным периодическим погашением ссуды (сумма платежа в по­гашение ссуды меняется (возрастает или снижается) в зависимости от оп­ределенных факторов. При выдаче ссуды с рас­срочкой платежа действует принцип, согласно которому сумма ссуды спи­сывается частями на протяжении периода действия договора.

По методу взимания процентов ссуды классифицируют следующим образом:

* ссуды с удержанием процентов в момент ее предоставления;
* ссуды с уплатой процентов в момент погашения кредита;
* ссуды с упла­той процентов равными взносами на протяжении всего срока пользо­вания (ежеквартально, один раз в полугодие или по специально огово­ренному графику).

По характеру кругооборота средств ссуды делят на:

* разовые;
* возоб­новляемые (револьверные, ролловерные).

Также можно выделить ссуды с льготным периодом погашения и без льготного периода.

Виды кредитов, предоставляемых ОАО «Банк Москвы» населению, перечислены в табл. 2.10.

Таблица 2.10

Кредиты ОАО «Банк Москвы»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Виды кредитов | Срок кредитования | Ставка - % годовых |
| в рублях | в иностранной валюте (доллары США, евро) |
| 1 | На неотложные нужды | “На неотложные нужды” | до 5 лет | 19% | 12% |
| до 3 лет | 18% |
| до 1,5 лет | 16% |
| до 1,5 лет (без обеспечения) | 19% | 13% |
| 2 | “Пенсионный кредит” | до 2 лет | 19% | - |
| 3 | “Единовременный кредит” | на 1,5 года | 16% | - |
| 4 | “Возобновляемый кредит” | на 3 года 1 месяц | 17% | - |
| 5 | Строительный кредит | “Ипотечный кредит”  | до 15 лет | 18% | 11% |
| 6 | “Кредит на недвижимость” | до 15 лет | 18% | 11% |
| 7 | “Ипотечный” | до 15 лет | 18% | 11% |
| 8 | “Доверительный кредит” | до 1 года | 19% | - |
| 9 | “Кредитование под залог мерных слитков драгоценных металлов” | до 6 месяцев | 17% | - |
| 10 | “Экспресс-выдача под заклад ценных бумаг” | до 6 месяцев | 17% | - |
| 11 | Связанное кредитование | “Товарный кредит”  | до 1,5 тыс. долларов США включительно до 1,5 лет | 20% | 12,5% |
| от 1,5 до 10 тыс.долларов США включительно до 3 лет | 18% | 11% |
| свыше 10 тыс.долларов США до 5 лет | 18,5 % | 11,5% |
| 12 | “Автокредит”  | до 5 лет | 18,5% | 11,5% |
| 13 | “Корпоративный кредит” | до 1 года | 15% | 10% |
| от 1 года до 3 лет | 16% | 11% |
| от 3 до 5 лет | 18% | 11,5% |
| 14 | “Образовательный кредит” | до 11 лет | 19% | - |
| 15 | “Народный телефон” | до 5 лет | 19% | - |

Рассмотрим основные виды кредитов подробнее.

Строительный кредит.

Строительные кредиты предоставляются физическим лицам:

* на приобретение, строительство жилья (ипотечные кредиты);
* на приобретение, строительство (в т.ч. на долевое участие в строительстве), реконструкцию, ремонт (в т.ч. на проведение отделочных работ) объектов недвижимости (кредиты на недвижимость).

Кредиты предоставляются в валюте Российской Федерации и иностранной валюте на срок не более 15 лет. Максимальная сумма кредита для каждого заемщика определяется исходя из оценки платежеспособности заемщика, представленного обеспечения, покупной (сметной/инвестиционной) стоимости объекта недвижимости/жилья либо сметной стоимости работ по реконструкции, ремонту (отделке) объекта недвижимости, а также с учетом его кредитной истории в банке и благонадежности[[20]](#footnote-20).

Строительный кредит может быть двух видов: “Ипотечный кредит” и “Кредит на недвижимость”.

Кредиты на неотложные нужды .

Кредиты предоставляются физическим лицам - гражданам Российской Федерации в возрасте от 18 лет при условии, что срок возврата кредита по договору наступает до исполнения заемщику 75 лет.

При предоставлении заемщику кредита в сумме, не превышающей 100 долларов США (или рублевого эквивалента этой суммы), и на срок не более 6 месяцев, максимальный возрастной ценз не устанавливается[[21]](#footnote-21).

Срок кредита устанавливается отдельно для каждого вида кредита. Максимальный размер кредита для каждого заемщика определяется на основании оценки его платежеспособности и предоставленного обеспечения возврата кредита, а также с учетом его.

ОАО «Банк Москвы» предоставляет четыре вида кредита на неотложные нужды: “На неотложные нужды”, “Пенсионный”, “Единовременный”, “Возобновляемый”.

“Корпоративный кредит” предоставляется заемщикам на потребительские цели сроком до 5 лет на сумму не более 40,0 тыс. долларов США, а в исключительных случаях до 100,0 тыс. долларов США или их рублевый эквивалент. В качестве обеспечения возврата кредита банк принимает поручительство фирмы-работодателя заемщика и, по возможности, поручительство супруга(и) заемщика[[22]](#footnote-22).

“Доверительный кредит” предоставляется физическим лицам – гражданам Российской Федерации при одновременном выполнении следующих условий:

* наличия положительной кредитной истории в банке;
* отсутствия у заемщика задолженности перед банком по этому виду кредита[[23]](#footnote-23).

Связанное кредитование.

Кредиты предоставляются в рублях и иностранной валюте на основе:

* кредитного договора – при единовременной оплате потребительского товара;
* договора об открытии невозобновляемой кредитной линии – при оплате потребительских товаров по мере их приобретения, и/или по индивидуальному заказу[[24]](#footnote-24).

Связанное кредитование в банке делится на два вида: “Автокредит” и “Товарный кредит”.

**2.3. Анализ кредитных операций банка**

Все виды услуг и операций банка можно условно разделить на пассивные и активные. Первые из них необходимы с целью банковского менеджмента пассивов банка. Банковские пассивы - ресурсы банков, собствен­ные и привлекаемые для проведения кредитных, а также др. активных операций и получения прибыли; отражают­ся на пассивных счетах бухгалтерского баланса.

Привлекаемые пассивы банка формируются за счёт средств клиентов (юридических и физических лиц) в форме вкладов на срок, депозитов до востребования (расчётные и текущие счета), межбанковских кредитов, эмиссии обращающихся на рынке долговых обязательств (сберегательных сертификатов, банковских векселей). Привлечённые средства определя­ются объёмом собственного капитала банка.

В качестве основных источников привлечения средств Банк определяет:

* Сбережения населения – главный и наиболее стабильный инвестиционный ресурс.
* Средства юридических лиц – наиболее динамично растущая составляющая пассивов Банка.

Динамика привлеченных ОАО «Банк Москвы» средств физических и юридических лиц за 2006-2008 гг. приведена в табл. 2.11.

Таблица 2.11

Анализ динамики привлеченных средств ОАО «Банк Москвы» за 2006-2008гг., тыс. руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели  | 2006г. | 2007г. | 2008г. | Темпы роста, % |
| 2007г. к 2006г. | 2008г .к 2007г. |
| Средства физических лиц | 135368 | 174139 | 199750 | 128,6 | 114,7 |
| Средства юридических лиц | 8169 | 7126 | 4842 | 87,2 | 67,9 |
| Общий объем привлеченных средств | 143537 | 181265 | 204592 | 126,3 | 112,9 |

Из данных табл. 3.11. видно, что ежегодно увеличивается объем привлеченных банком средств физических лиц: так, в 2007г. сумма привлеченных средств выросла на 38771 тыс. руб., а в 2008г. на 25611 тыс. руб., что в относительном выражении составило 28,6% и 14,7% соответственно.

Объем привлеченных средств юридических лиц в целом за период снизился со 8169 тыс.руб. до 4842 тыс. руб.

Однако общий объем привлеченных средств увеличился с143537 тыс. руб. до 204592 тыс. руб.

Анализ структуры привлеченных ОАО «Банк Москвы» средств физических и юридических лиц за 2006-2008 гг. приведена в табл.2.12.

Таблица 2.12

Анализ структуры привлеченных ОАО «Банк Москвы» средств за 2006-2008гг.

тыс.руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели  | 2006г. | 2007г. | 2008г. | Отклонения удельного веса (+,-) |
| Сумма, тыс.руб. | Уд.вес,% | Сумма, тыс.руб. | Уд.вес,% | Сумма, тыс.руб. | Уд.вес,% | 2007г. к 2006г. | 2008г .к 2007г. |
| Средства физических лиц | 135368 | 94,3 | 174139 | 96,1 | 199750 | 97,6 | 1,8 | 1,5 |
| Средства юридических лиц | 8169 | 5,7 | 7126 | 3,9 | 4842 | 2,4 | -1,8 | -1,5 |
| Общий объем привлеченных средств | 143537 | 100 | 181265 | 100 | 204592 | 100 | 0,0 | 0,0 |

Видим, что удельный вес средств физических и юридических лиц практически не изменялся. Наибольший объем привлеченных средств – это средства физических лиц, который изменился на 3,3%.

Главными задачами банка в сфере привлечения ресурсов на 2008г. будут:

* сохранение лидирующего положения на рынке привлечения сбережений граждан, стимулирование инвестиционной активности населения путем предоставления вкладчикам Банка возможности выбора эффективных форм сбережений, соответствующих клиентским требованиям к ликвидности, доходности и надежности, обеспечивающих прирост и накопление вложенных средств. Сохранение приоритетных ценовых условий по вкладам для наименее социально защищенных групп населения.
* сохранение и возможное увеличение доли на рынке банковского обслуживания корпоративных клиентов, формирование у клиентов долгосрочных предпочтений в использовании услуг Банка.

Банк своевременно реагирует на колебания конъюнктуры финансового рынка путем совершенствования действующих и внедрения новых продуктов, учитывающих потребности различных групп.

Главным принципом своей деятельности ОАО «Банк Москвы» считает честное и долгосрочное сотрудничество.

Осуществление платежей – неотъемлемая часть предоставляемых банком услуг населению. Сюда входят:

* платежи за квартиру, коммунальные услуги;
* налоги и платежи, зачисляемые в бюджет и внебюджетные фонды;
* страховые платежи и платежи госстраха;
* платежи добровольных обществ;
* поступления добровольных взносов от населения и организаций.

Прием платежей производится любым филиалом банка, независимо от места жительства плательщика и нахождения счета организации-получателя платежа. Указанные операции производятся путем приема наличных денег и в порядке безналичных расчетов по поручениям вкладчиков о перечислении сумм со счетов по вкладам.

Одним из активно развивающихся направлений деятельности является выплата заработной платы и пенсий.

Выплата заработной платы осуществляется с помощью пластиковых карт, путем открытия вклада “Зарплатный” ОАО «Банк Москвы ».

Валютообменные операции включают в себя:

* покупка-продажа наличной иностранной валюты за наличные рубли (доллары США, евро, японские йены, китайские юани);
* покупка и продажа платежных документов (дорожных чеков) в иностранной валюте за наличные рубли, а также продажа и оплата платежных документов за наличную иностранную валюту;
* прием на экспертизу денежных знаков иностранных государств, подлинность которых вызывает сомнение;
* операция по размену платежного денежного знака,
* покупка неплатежных денежных знаков за наличные рубли;
* обмен платежного денежного знака иностранного государства одного номинала на платежный денежный знак того же иностранного государства с тем же номиналом.

Многолетний опыт работы Банка на рынке вкладов физических лиц, разветвленная филиальная сеть, обеспечивающая повсеместную доступность услуг Банка, сложившиеся стереотипы поведения и мотивы сбережений разных групп населения исторически обусловили формирование клиентской базы Банка в основном за счет граждан пенсионного возраста. Учитывая социальную миссию, Банк сохранит приоритетные ценовые условия по вкладам для данной группы клиентов.

Полный спектр банковских услуг, предоставляемых корпоративным клиентам выглядит так:

* кредитование;
* услуги депозитария;
* операции с драгоценными металлами;
* операции с ценными бумагами;
* пластиковые карты;
* расчетно-кассовое обслуживание и документарные операции;
* обслуживание по системе “Банк-Клиент”;
* услуги инкассации.

Целенаправленная работа ОАО «Банк Москвы» по организации комплексного обслуживания юридических лиц способствовала формированию стабильной клиентской базы Банка и привлечению на обслуживание новых корпоративных клиентов.

Главные принципы работы банка с корпоративными клиентами:

* Обеспечение интересов клиентов,
* Эффективность операций,
* Соответствие операций действующему законодательству.

ОАО «Банк Москвы» за период 2006-2008 гг. осуществлял все виды кредитования предприятий и организаций всех отраслей экономики.

Выдаваемые кредиты включают в себя:

* коммерческое кредитование в виде обычных кредитов и кредитных линий;
* овердрафтный кредит;
* кредит с применением векселей.

Кредиты предоставляются юридическим лицам и предпринимателям, имеющим в банке расчетные счета.

Анализ динамики кредитных вложений ОАО «Банк Москвы» за период 2006-2008гг. представлена в таблице 2.13.

Таблица 2.13

Анализ динамики кредитных вложений ОАО «Банк Москвы» за период 2006-2008 гг., тыс. руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели  | 2006г. | 2007г. | 2008г. | Темпы роста, % |
| 2007г. к 2006г. | 2008г. к 2007г. |
| Кредиты юридическим лицам | 35694 | 29357 | 66671 | 82,2 | 227,1 |
| Кредиты физическим лицам | 20394 | 49453 | 110699 | 242,5 | 223,8 |
|  Всего выданных кредитов в рублях  | 56088 | 78810 | 177370 | 140,5 | 225,1 |

В 2006г. ОАО «Банк Москвы» выдал кредитов на сумму 56088 тыс. руб., в 2007г. эта цифра увеличилась до 78810 тыс. руб., а в 2008г. банком было выдано кредитов на общую сумму 177370 тыс. руб.

Сумма выданных кредитов юридическим лицам в 2007г. снизилась с 35694 тыс. руб. до 29357 тыс. руб. или на 17,8%, а в 2008г. возросла с 29357 тыс. руб. до 66671 тыс. руб. или на 127,1%.

По данным табл.1.2 видно, что базовый и наиболее активный прирост затрагивает размеры выданных физическим лицам средств в рублях (в 2007г. темпы роста 242,5%). По сравнению с 2006г. объем кредитов населению увеличился на 29059 тыс. руб. и составил на конец года 49453 тыс. руб., а в 2008г. возрос до 110699 тыс. руб. или более чем в 2 раза.

Анализ структуры кредитных вложений ОАО «Банк Москвы» за период 2006-2008гг. представлена в таблице 2.14.

Таблица 2.14

Анализ структуры кредитных вложений ОАО «Банк Москвы»

за период 2006-2008 гг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели  | 2006г. | 2007г. | 2008г. | Отклонения удельного веса (+,-) |
| Сумма, тыс.руб. | Уд.вес,% | Сумма, тыс.руб. | Уд.вес,% | Сумма, тыс.руб. | Уд.вес,% | 2007г. к 2006г. | 2008г .к 2007г. |
| Кредиты юридическим лицам,  | 35694 | 63,6 | 29357 | 37,3 | 66671 | 37,6 | -26,3 | 0,3 |
| Кредиты физическим лицам | 20394 | 36,4 | 49453 | 62,7 | 110699 | 62,4 | 26,3 | -0,3 |
|  Всего выданных кредитов в рублях  | 56088 | 100 | 78810 | 100 | 177370 | 100 | 0,0 | 0,0 |

Основную долю кредитных вложений в 2006 году составляли кредиты юридическим лицам (кредиты юридическим лицам – 63,6%, кредиты физическим лицам – 36,4%), а в 2007, 2008 годах – кредиты физическим лицам (62,7% и 62,4%) и их удельный вес практически не изменился.

**2.4. Основные направления кредитной политики ОАО «Банк Москвы»**

Кредитный анализ включает в себя:

* анализ кредитного портфеля;
* оценку риска, связанного с выдачей кредита;
* оценку обеспечения кредита;
* анализ кредитоспособности заемщика;
* анализ кредитного рынка[[25]](#footnote-25).

Система анализа кредитного портфеля включает следующие элементы:

1. Оценка качества кредитов, составляющих кредитный портфель.

2. Определение структуры портфеля на основе качества кредитов и оценка этой структуры на основе изучения ее динамики.

3. Определение достаточной величины резервов для покрытия убытков по кредитам на основе структуры кредитного портфеля.

Анализ портфеля включает анализ активов по срокам погашения, по степени риска, анализ концентрации рисков по секторам экономики, по группам клиентов.

В целях обеспечения надлежащей адекватности процедур оценки уровня кредитных рисков и определения величины резервов на возможные потери по ссудам, а также снижения материальных и трудозатрат при классификации предоставленных банком ссуд выделяются портфели однородных требований, по которым резерв формируется без вынесения профессионального суждения об уровне кредитного риска по каждой ссуде в отдельности.

К ссудам, сгруппированным в портфель однородных требований, относятся предоставленные:

* физическим лицам – овердрафты, возникающие на счетах банковских карт, выпускаемых банком России;
* физическим лицам – кредиты, предоставленные на стандартных условиях, определенных нормативными документами банка по кредитованию физических лиц, а также в рамках индивидуальных схем кредитования, утвержденных отдельными решениями коллегиальных органов банка, сформированные в субпортфели;
* субъектам малого предпринимательства – кредиты (за исключением овердрафтных кредитов), сформированные в субпортфели: “Субъекты малого предпринимательства без обеспечения”, “Субъекты малого предпринимательства обеспеченные”;
* юридическим лицам – овердрафтные кредиты.

Разделение кредитов на субпортфели рассмотрим в табл. 2.15.

Таблица 2.15.

Разделение кредитов на субпортфели

|  |  |
| --- | --- |
| Субпортфель | Кредиты, вошедшие в данный субпортфель |
| “Сотрудники” | кредиты, предоставленные сотрудникам банка |
| “Без обеспечения” | кредиты, предоставленные без обеспечения, за исключением овердрафтов и кредитов сотрудникам |
| “Скорринг” | кредиты, предоставленные без оценки платежеспособности и обеспечения, за исключением овердрафтов |
| “Жилищные” | кредиты, предоставленные физическим лицам на приобретение, строительство, реконструкцию и ремонт объектов недвижимости (обеспеченных, в т.ч. под поручительства физических лиц) |
| “Прочие” | прочие кредиты, предоставленные физическим лицам (обеспеченных, в т.ч. под поручительства физических лиц), не вошедших в вышеперечисленные субпортфели |

Величина ссудной задолженности (лимита кредитования/ лимита овердрафта) каждого элемента портфеля однородных ссуд на дату оценки кредитных рисков не должна превышать 0,1 (Ноль целая одна десятая) процента величины собственных средств (капитала) Банка. Данная величина в абсолютной сумме указывается в Распоряжении о категории качества и величине формируемого резерва по портфелю однородных ссуд на очередной период.

Анализ уровня кредитного риска портфеля однородных требований осуществляется по всем ссудам, учитываемым на балансе банка, на дату проведения анализа. По результатам указанного анализа выносится профессиональное суждение:

* об уровне кредитного риска каждого портфеля однородных ссуд;
* о категории качества, по которой классифицируются все элементы соответствующего портфеля ссуд на очередную отчетную дату (либо иной период, не превышающий три календарных месяца);
* о величине резерва, формируемого в банке на очередную отчетную дату по всем ссудам, сгруппированным в портфель однородных требований.
* Анализ качества портфеля однородных требований, вынесение профессионального суждения об уровне кредитного риска по портфелям однородных ссуд по банку в целом, а также подготовка предложений руководству банка об объеме резерва, формируемого по каждому виду портфелей однородных ссуд на очередную отчетную дату (либо предстоящий период) осуществляют:
* управление кредитования – по ссудам, предоставленным субъектам малого предпринимательства, а также овердрафтным кредитам;
* управление кредитования частных клиентов – по ссудам физическим лицам (не включая овердрафты, возникающие на счетах банковских карт);
* управление банковских карт – по овердрафтам, возникающим на счетах банковских карт, выпускаемых банком.

Указанные подразделения ежемесячно направляют в Управление кредитования профессиональное суждение об уровне кредитного риска ссуд, сгруппированных в портфель однородных требований и находящихся в ведении соответствующих подразделений. Данное суждение включает предложения:

* о категории качества, по которой классифицируются все элементы соответствующей группы кредитов на очередную отчетную дату;
* о величине отчислений в резерв (в процентах от суммы основного долга), формируемого банком на очередную отчетную дату (либо на иной период, не превышающий три календарных месяца) по всем ссудам, сгруппированным в портфель однородных требований.

Управление кредитования обобщает полученные заключения, формирует сводное профессиональное суждение об уровне кредитного риска по каждому портфелю однородных ссуд, а также составляет проект Распоряжения о категории качества и величине формируемого резерва по портфелю однородных ссуд на очередной период в разрезе каждой группы.

Управление кредитования осуществляет рассылку копий указанного распоряжения для осуществления операций формирования и регулирования резерва по кредитам, сгруппированным в портфель однородных ссуд.

Оценка кредитных рисков производится банком по всем кредитам и всей задолженности клиентов.

Резерв на возможные потери по кредитам представляет собой специальный фонд, необходимость которого обусловлена кредитными рисками в деятельности. Указанный резерв обеспечивает создание банкам более стабильных условий финансовой деятельности и позволяет избегать колебаний величины прибыли банков в связи со списанием потерь по кредитам.

Резерв на возможные потери по кредитам формируется за счет отчислений, относимых на расходы банков. Резерв на возможные потери по кредитам используется только для покрытия непогашенной клиентами ссудной задолженности по основному долгу. За счет указанного резерва производится списание потерь по нереальным для взыскания кредитам банков[[26]](#footnote-26).

Проблема оценки потенциальных и фактических ссудозаемщиков, их финансового состояния с точки зрения способности своевременно вернуть сумму основного долга и процентов была и остается одной из самых актуальных проблем при проведении кредитных операций. Следует отметить, что в современных условиях отсутствуют унифицированные подходы к оценке финансового положения заемщика, поэтому банки вынуждены создавать собственные методики оценки кредитоспособности клиентов самостоятельно либо с помощью аудиторов.

В зависимости от обеспеченности выдаваемых кредитов, ссуды могут быть необеспеченными и обеспеченными. Под способами обеспечения исполнения обязательств по кредитному договору следует понимать конкретный источник погашения имеющегося долга, юридическое оформление права кредитора на его использование, организацию контроля банка за достаточностью и приемлемостью данного источника.

Обеспечение возвратности ссуды необходимо для сохранения банковских активов, которые в основном состоят из средств клиентов и вкладчиков, только надежное и ликвидное обеспечение помогает банку избежать неблагоприятных последствий сомнительного кредита и получить прибыль.

К основным гарантиям возврата кредита относятся: залог, поручительство, удержание имущества должника, неустойка, банковская гарантия и задаток. Данный перечень не является исчерпывающим. Указанные формы обеспечения возвратности кредита оформляются специальными документами, имеющими юридическую силу и закрепляющими за кредитором определенный источник для погашения ссуды в случае отсутствия средств у заемщика при наступлении срока исполнения обязательства. Создание системы гарантий для кредитора (банка) своевременного возврата кредита приобретает в России особую актуальность в связи с неустойчивостью финансового состояния ссудополучателей[[27]](#footnote-27).

Действующее законодательство предусматривает, что одним из способов обеспечения банковских ссуд является залог. В силу залога кредитор (банк) имеет право в случае неисполнения должником обеспеченного залогом обязательства получить удовлетворение из стоимости заложенного имущества преимущественно перед другими кредиторами. Удовлетворение требований коммерческого банка из стоимости заложенного имущества производится по решению суда или арбитража (хозяйственного суда).

Реальная (рыночная) стоимость предметов залога определяется на момент оценки риска по конкретному кредиту. При определении рыночной стоимости залога принимаются во внимание фактическое и перспективное состояние конъюнктуры рынка по видам имущества, предоставленного в залог, а также справочные данные об уровне цен.

Обеспеченный кредит – имеющий обеспечение в виде залога, в тех случаях, когда залог одновременно отвечает следующим требованиям:

* его реальная (рыночная) стоимость достаточна для компенсации основной суммы долга по кредиту, всех процентов в соответствии с договором, а также возможных издержек, связанных с реализацией залоговых прав;
* вся юридическая документация в отношении залоговых прав оформлена таким образом, что время, необходимое для реализации залога, не превышает 150 дней со дня, когда реализация залоговых прав становится необходимой.

Необходимость реализации залоговых прав возникает не позднее, чем на 30-й день задержки заемщиком очередных платежей по основному долгу либо по процентам. К категории обеспеченных также относятся кредиты, выданные под поручительство Правительства, юридических лиц.

Формой обеспечения возвратности кредита являются также и поручительства. Обладая, как и залог, способностью юридически и экономически защищать интересы кредитора, поручительства имеют иную исходную базу. В этом случае имущественную ответственность несет за заемщика, как правило, третье лицо.

По договору поручительства поручитель обязуется перед кредитором другого лица отвечать за исполнение последним его обязательств полностью или в части. Основанием возникновения поручительства может быть только договор.

Обязанности поручителя сводятся к его ответственности перед кредитором третьего лица за исполнение этим третьим лицом своего обязательства поручитель не считается обязанным исполнить обязательство третьего лица, а только нести ответственность в случае, если обязательство окажется неисполнимым. Договор поручительства заключается между кредитором по основному обязательству и поручителем без участия должника по основному обязательству.

Недостаточно обеспеченный кредит – кредит, имеющий обеспечение в виде залога, не отвечающего хотя бы одному из требований, предъявляемых к залоговому обеспечению по кредиту.

Необеспеченный кредит – кредит, не имеющий обеспечения или имеющий обеспечение в виде залога, не отвечающего требованиям, предъявляемым к залоговому обеспечению по обеспеченному и недостаточно обеспеченному кредиту.

Классификация кредитов производится в зависимости от уровня кредитного риска, т.е. риска неуплаты заемщиком основного долга и процентов, причитающихся кредитору в установленный кредитным договором срок. В зависимости от величины кредитного риска кредиты относятся к одной из пяти категорий качества: I категория качества – “стандартные” ссуды, II категория качества – “нестандартные” ссуды, III категория качества – “сомнительные” ссуды, IV категория качества – “проблемные” ссуды, V категория качества – “безнадежные” ссуд[[28]](#footnote-28).

Далее остановимся на коэффициентах, характеризующих кредитные операции коммерческого банка.

Коэффициент использования кредитных ресурсов:

 (2.1)

где: Ки - коэффициент использования кредитных ресурсов за те­кущий период;

Р - средний остаток размещенных средств, в который вклю­чаются: ссудная задолженность в рублях и инвалюте, средства, направленные на финансирование жилищного строительства, сумма перераспределенных кредитных ресурсов и т.д.;

П - средний остаток средств, привлеченных во вклады, де­позиты расчетные, текущие счета юридических и физических лиц в рублях и инвалюте).

Данный коэффициент показывает, какая часть от общего объема привлеченных средств размещена на кредитном рынке.

С целью более полного и рационального использования кредитных ресурсов необходимо еженедельно составлять про­гноз наличия свободных ресурсов, которые могли бы быть раз­мещены на кредитном, фондовом и валютном рынках.

Для этого необходимо произвести оценку возможных по­ступлений денежных ресурсов в учреждение банка, включая привлечение средств от граждан и юридических лиц, погашение ссудной задолженности, поступление доходов и других сумм. Одновременно требуется учесть и предстоящие списания (пере­числения в бюджет, вышестоящие учреждения банка и пр.).

Расчет свободных кредитных ресурсов должен осуществляться к каждому заседанию кредитно-инвестиционного комитета.

При определении основных направлений вложения свобод­ных средств необходимо исходить прежде всего из доходности и степени риска операций.

Неэффективное управление кредитными ресурсами и нера­циональное их размещение, а также нарушение действующего порядка правил кредитования приводят к образованию просро­ченной задолженности, которая исчисляется:

 (2.2)

где: Кпз1 - коэффициент просроченной задолженности (основ­ной оценочный показатель);

Зп - ссудная просроченная задолженность физических и юридических лиц, включая в инвалюте;

З1 - ссудная задолженность физических и юридических лиц в рублях и инвалюте с учетом просроченной, включая объем кредитных ресурсов, переданных другим учреждениям банка + вложения в приобретение валюты (без учета операций, совершаемых за счет и по поручению клиентов и приобретения валюты за счет фонда производственного и соци­ального развития) + вложения в ценные бумаги (кроме операций. совершаемых за счет и по поручению клиентов) + финансирова­ние жилищного строительства + вложения в лизинговые опера­ции и др.

Коэффициент просроченной задолженности является ос­новным оценочным показателем при оценке работы по управ­лению кредитными ресурсами.

 Дополнительно для анализа рассчитывается вспомогатель­ный показатель просроченной задолженности.

 (2.3)

где:

З2 - ссудная задолженность физических и юридических лиц в рублях и инвалюте с учетом просроченной, включая объем кредитных ресурсов, переданных другим учреждениям банка.

Кроме того, необходимо анализировать изменения, проис­шедшие в объемах просроченной задолженности за соответст­вующий период, темпы ее роста, которые сравниваются с тем­пами роста ссудной задолженности.

При анализе просроченной задолженности целесообразно также исчислять раздельно коэффициенты просроченной задол­женности по юридическим лицам и населению, по кредитам, выданным в рублях и в инвалюте, по формуле:

 (2.4)

где:

Зп - ссудная просроченная задолженность по соответству­ющему виду кредита или группе ссудозаемщиков (юридическим лицам, населению, в рублях и инвалюте и т. д.);

З3 - ссудная задолженность по соответствующему виду кредита.

Исчисляется также коэффициент “убытки от списания креди­тов”:

 (2.5)

где:

К н.д. - коэффициент нормы допустимости потерь по креди­там;

Зк - остаток задолженности на конец отчетного периода, включая просроченную;

РВПС - резерв на возможные потери по ссудам.

Указанный коэффициент показывает норму допустимости потерь по кредитам, а также качество кредитного портфеля. Постоянный анализ просроченной кредитной задолженности позволяет определить основные направления кредитной политики, выявить факторы, влияющие на получение доходов от кредитных вложений и минимизацию кредитного риска.

Кредитная политика ОАО «Банк Москвы» разрабатывается на основе кредитной политики Поволжского банка с учетом анализа кредитных операций отделения.

По результатам анализа делаются соответствующие выводы, ставятся цели и задачи, определяется общая Банк Москвы кредитной политики.

Проанализируем основные показатели по кредитным операциям в 2006-2008 годах в части кредитования физических лиц.

Анализ динамики кредитов физическим лицам по видам кредитования за 2006-2008 гг. представлен в табл.2.16 (согласно приложениям 1-21)

Таблица 2.16.

Анализ динамики кредитов физическим лицам по видам

 кредитования за 2006-2008 гг., тыс. руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006г. |  2007г | 2008г. | Темп роста, (%) |
| 2007г. к 2006г. | 2008г. к 2007г. |
| Кредит на недвижимость | 25,5 | 1250 | 5664 | 4902 | 453 |
| в т. ч. кредиты сотрудникам | 0 | 0 | 535 | - | - |
| На неотложные нужды | 20368,5 | 47734 | 103278 | 234,4 | 216,4 |
| в т. ч. сотрудникам | 0 | 0 | 1750 | - | - |
| “Связанное кредитование” | 0 | 314 | 161 | - | 51 |
| “Пенсионный кредит” | 0 | 155 | 88 | - | 56,7 |
| “Ипотечный” | 0 | 0 | 1309 | - | - |
| “Доверительный кредит” | 0 | 0 | 199 | - | - |
| Всего кредитов | 20394 | 49453 | 110699 | 242,5 | 223,8 |

По данным таблицы 2.16 видим, что, начиная с 2006 года, активно развивается кредит на недвижимость, его объемы с каждым годом увеличиваются более чем в 2 раза. И если в 2006 году выданы кредиты только на неотложные нужды и недвижимость, то в 2008 году к ним прибавились такие виды кредитования, как:

* На неотложные нужды сотрудникам;
* Связанное кредитование;
* Пенсионный кредит;
* Доверительный кредит.

Можно сказать, что увеличение объемов кредитования связано еще и с разнообразием видов кредитования.

Анализ структуры кредитов физическим лицам по видам кредитования за 2006-2008 гг. представлен в табл.2.17 (согласно вышеуказанным приожениям).

Таблица 2.17

Анализ структуры кредитов физическим лицам по видам кредитования за 2006-2008 гг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели  | 2006г. | 2007г. | 2008г. | Отклонения удельного веса (+,-) |
| Сумма, тыс.руб. | Уд.вес,% | Сумма, тыс.руб. | Уд.вес,% | Сумма, тыс.руб. | Уд.вес,% | 2007г. к 2006г. | 2008г .к 2007г. |
| Кредит на недвижимость | 25,5 | 0,1 | 1250 | 2,5 | 5664 | 5,1 | 2,4 | 2,6 |
| в т. ч. кредиты сотрудникам | 0 | 0 | 0 | 0 | 535 | 0,5 | --- | 0,5 |
| На неотложные нужды | 20368,5 | 99,9 | 47734 | 96,5 | 103278 | 93,3 | -3,4 | -3,2 |
| в т. ч. сотрудникам | 0 | 0 | 0 | 0 | 1750 | 1,6 | --- | 1,6 |
| “Связанное кредитование” | 0 | 0 | 314 | 0,7 | 161 | 0,1 | 0,7 | -0,6 |
| “Пенсионный кредит” | 0 | 0 | 155 | 0,3 | 88 | 0,1 | 0,3 | -0,2 |
| “Ипотечный” | 0 | 0 | 0 | 0 | 1309 | 1,2 | --- | 1,2 |
| “Доверительный кредит” | 0 | 0 | 0 | 0 | 199 | 0,2 | --- | 0,2 |
| Всего кредитов | 20394 | 100 | 49453 | 100 | 110699 | 100 | 0 | 0 |

##

По данным табл.2.17 видим, что основную долю составляют кредиты на неотложные нужды, но видна тенденция снижения удельного веса данного вида кредита ( в 2006г. – 99,9%, в 2007 г. – 96,5%, в 2008 г. – 93,3%) за счет развития других видов кредитования.

С 2008 г. введены такие виды кредитов, как кредит на неотложные нужды и недвижимость сотрудникам банка.

Анализ динамики кредитов, предоставленных физическим лицам, по срокам кредитования за 2006-2008 гг. представлен в табл.3.19.

В 2006г. ОАО «Банк Москвы» выдал кредитов физическим лицам на сумму 20394 тыс. руб., в 2007г. эта цифра увеличилась до 49453 тыс. руб., а в 2008 г. банком было выдано кредитов на общую сумму 110699 тыс. руб.

Таблица 2.18.

Анализ динамики кредитов физическим лицам по срокам кредитования за 2006-2008 гг., тыс. руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006г. |  2007г | 2008г. | Темп роста, (%) |
| 2007г.к 2006г. | 2008г. к 2007г. |
| На срок от 181 дня до 1 года | 14 | 34 | 317 | 242,9 | 932,4 |
| На срок от 1 года до 3 лет | 330 | 921 | 5107 | 279,1 | 554,5 |
| На срок свыше 3 лет | 20070 | 48498 | 105275 | 241,9 | 217,1 |
| Всего кредитов | 20394 | 49453 | 110699 | 242,5 | 223,8 |

По данным табл.2.18 видно, наиболее активный прирост затрагивает размеры выданных физическим лицам краткосрочных кредитов. По сравнению с 2006г. объем краткосрочных кредитов населению увеличился на 611 тыс. руб. и составил на конец 2007 года 955 тыс. руб., а в 2008г. возрос до 5424 тыс. руб.

Анализ структуры кредитов, предоставленных физическим лицам, по срокам кредитования за 2006-2008 гг. представлен в табл.2.19 (см. приложения 1-21).

Таблица 2.19

Анализ структуры кредитов физическим лицам по срокам кредитования за 2006-2008 гг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели  | 2006г. | 2007г. | 2008г. | Отклонения удельного веса (+,-) |
| Сумма, тыс.руб. | Уд.вес,% | Сумма, тыс.руб. | Уд.вес,% | Сумма, тыс.руб. | Уд.вес,% | 2007г. к 2006г. | 2008г .к 2007г. |
| На срок от 181 дня до 1 года | 14 | 0,1 | 34 | 0,1 | 317 | 0,3 | 0,0 | 0,2 |
| На срок от 1 года до 3 лет | 330 | 1,6 | 921 | 1,9 | 5107 | 4,6 | 0,3 | 2,7 |
| На срок свыше 3 лет | 20070 | 98,3 | 48498 | 98,0 | 105275 | 95,1 | -0,3 | -2,9 |
| Всего кредитов | 20394 | 100 | 49453 | 100 | 110699 | 100 | 0,0 | 0,0 |

 Видим, что основную долю кредитных вложений составляет долгосрочное кредитование (на срок свыше 3 лет). Данное направление кредитования является наиболее перспективным, но есть риск роста просроченной задолженности.

Проанализируем рост просроченной задолженности в сравнении с ростом предоставленных кредитов.

Анализ динамики просроченной задолженности по предоставленным кредитам физическим лицам за 2006-2008 гг. представлен в табл.2.20

Таблица 2.20

Анализ динамики просроченной задолженности по предоставленным кредитам физическим лицам за 2006-2008 гг., тыс. руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006г. | 2007г | 2008г. | Изменение, (+,-) |
| 2007г.к 2006г. | 2008г. к 2007г. |
| Просроченная задолженность | 0,0 | 4,1 | 95,3 | 4,1 | 91,2 |
| Удельный вес от общейвеличины кредитов | 0 | 0,01 | 0,08 | 0,01 | 0,07 |
| Ссудная задолженность | 17540 | 51775 | 123673 | - | - |

По данным таблицы 2.20 видно, что, начиная с 2007 года, растет просроченная задолженность (в 2007 году она составила – 4,1 тыс. руб., а в 2008 году – 95,3 тыс. руб.), удельный вес которой составляет в 2007 году – 0,01%, в 2008 году – 0,08%. Динамика такова: с увеличением ссудной задолженности наблюдается рост просроченной задолженности.

Для ОАО «Банк Москвы» на 2007 год установлена максимальная доля просроченной задолженности по кредитам физическим лицам размером 0,3%. Однако сам факт столь быстрого роста просроченной задолженности физических лиц в отделении не может не настораживать: за 2008 г. она возросла в 24 раза. И хотя доля просрочки по отношению к кредитному портфелю все еще остается небольшой, сама тенденция должна заставить руководство и соответствующие службы отделения задуматься и принять соответствующие меры.

По данным 2007 г. объем просроченной задолженности продолжает расти, это связано еще и с тем, что банк начали выдавать кредит “На неотложные нужды” без обеспечения.

Проанализируем динамику процентных доходов, полученных по предоставленным кредитам.

Анализ динамики процентных доходов по предоставленным кредитам физическим лицам за 2006-2008 гг. представлен в табл.2.21.

Таблица 2.21

Анализ динамики процентных доходов по предоставленным кредитам физическим лицам за 2006-2008 гг., тыс. руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006г. | 2007г | 2008г. | Изменение, (+,-) |
| 2007г. к 2006г. | 2008г. к 2007г. |
| Срочные проценты | 1338,9 | 5184,1 | 15609,1 | 3845,2 | 10425 |
| Просроченные проценты | 206,4 | 78,7 | 399,8 | -127,7 | 321,1 |
| Всего процентных доходов | 1545,3 | 5262,8 | 16008,9 | 3717,5 | 10746,1 |

Анализ процентных доходов по кредитам показывает, что с ростом объема выданных кредитов заметно увеличивается объем полученных банком доходов. Так в 2007 году процентные доходы возросли на 3717,5 тыс. руб., а в 2008 году – на 10746,1 тыс. руб.

В связи со стабилизацией экономической ситуации в стране, ростом покупательной спо­собности рубля спрос на кредиты со стороны населения растет.

Основным недостатком ОАО «Банк Москвы» в кредитной работе с населением является длительная процедура прохождения кредитной заявки по сравнению с другими коммерчески­ми банками в части некоторых видов кредитов (связанное кредитование - 7 дней). Рассмотре­ние кредитной заявки по данной схеме кредитования в коммерческих банках занимает до 15 минут при упрощенных требованиях к предоставляемому пакету документов.

Основными преимуществами в работе с населением являются: развитая филиальная сеть, широкий спектр банковских продуктов, преимущества условий кредитования (виды, формы, сроки кредита и т.д.), отработанная процедура предоставления. Уровень процентных ставок по кредитам физических лиц в банке на 4-5% ниже уровня про­центных ставок, предлагаемых банками-конкурентами.

Наряду с кредитованием физических лиц одним из важнейших направлений деятельности ОАО «Банк Москвы» является кредитование корпоративных клиентов.

Проанализируем основные показатели по кредитованию юридических лиц в 2006-2008 годах.

Анализ динамики кредитов юридическим лицам по срокам кредитования за 2006-2008 гг. представлен в табл.2.22.

Таблица 2.22

Анализ динамики кредитов юридическим лицам по срокам кредитования за 2006-2008 гг., тыс. руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006г. | 2007г | 2008г. | Темп роста, (%) |
| 2007г. к 2006г. | 2008г. к 2007г. |
| На срок до 30 дней | 1500 | 0 | 277 | - | --- |
| На срок от 31 дня до 90  | 2600 | 1170 | 5572 | 45 | 476,2 |
| На срок от 91 дня до 180 дней | 7503 | 20109 | 16641 | 268 | 82,8 |
| На срок от 181 дня до 1 года | 24091 | 8078 | 20846 | 33,5 | 258,1 |
| На срок свыше 3 лет | --- | --- | 23335 | --- | --- |
| Всего кредитов | 35694 | 29357 | 66671 | 82,2 | 227,1 |

В 2006г. ОАО «Банк Москвы» выдал кредитов юридическим лицам на сумму 35694 тыс. руб., в 2007г. эта цифра уменьшилась до 29357 тыс. руб., а в 2008 г. банком было выдано кредитов на общую сумму 66671 тыс. руб.

По сравнению с 2007г. объем кредитов юридическим лицам увеличился на 127,1%.

Ситуация на рынке кредитования изменилась в 2008 г. в связи с тем, что у банка появился новый клиент – ООО “Орион”, которому и были выданы 2 кредита на срок свыше 3 лет.

Анализ структуры кредитов юридическим по срокам кредитования

за 2006-2008 гг. представлен в табл.2.23.

Таблица 2.23.

Анализ структуры кредитов юридическим лицам по срокам кредитования за 2006-2008 гг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели  | 2006г. | 2007г. | 2008г. | Отклонения удельного веса (+,-) |
| Сумма, тыс.руб. | Уд.вес,% | Сумма, тыс.руб. | Уд.вес,% | Сумма, тыс.руб. | Уд.вес,% | 2007г. к 2006г. | 2008г .к 2007г. |
| На срок до 30 дней | 1500 | 4,2 | 0 | 0 | 277 | 0,4 | -4,2 | 0,4 |
| На срок от 31 дня до 90  | 2600 | 7,3 | 1170 | 0,4 | 5572 | 8,4 | -3,3 | 4,4 |
| На срок от 91 дня до 180 дней | 7503 | 21,0 | 20109 | 68,5 | 16641 | 25,0 | 47,5 | -43,5 |
| На срок от 181 дня до 1 года | 24091 | 67,5 | 8078 | 27,5 | 20846 | 31,2 | -40,0 | 3,7 |
| На срок свыше 3 лет | --- | --- | --- | --- | 23335 | 35,0 | --- | 35,0 |
| Всего кредитов | 35694 | 100 | 29357 | 100 | 66671 | 100 | 0,0 | 0,0 |

Анализ структуры кредитов юридическим лицам показывает, что в 2006 г. наибольшую долю кредитов составляют кредиты на срок от 181 дня до 1 года (67,5%), в 2007 г.- кредиты на срок от 91 дня до 180 дней (68,5%), а в 2008 г. - кредиты на срок от 181 дня до 1 года (31,2%) и кредиты на срок свыше 3 лет (35,0%). В 2008 г. были выданы долгосрочные кредиты.

Проанализируем рост просроченной задолженности в сравнении с предоставленными кредитами.

Анализ динамики просроченной задолженности по предоставленным кредитам юридическим лицам за 2006-2008 гг. представлен в табл.2.24.

Таблица 2.24

Анализ динамики просроченной задолженности по кредитам юридических лиц за 2006-2008 гг., тыс. руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006г. | 2007г | 2008г. | Изменение, (+,-) |
| 2007г.к 2006г. | 2008г. к 2007г. |
| Просроченная задолженность | 3484 | 6649,2 | 2147,8 | 3165,2 | -4501,4 |
| Ссудная задолженность | 24468 | 6972 | 31468 | -17496 | 24496 |

Анализ динамики просроченной задолженности по кредитам юридических лиц показывает, что объем просроченной задолженности вырос в 2007 г. на 3165 тыс. руб. и снизился в 2008 г. на 4501,4 тыс. руб. за счет погашения просроченной задолженности по ООО “Маслозавод”.

В 2007 году объем просроченной задолженности составлял 95% от объема всей ссудной задолженности. Вся сумма просроченной задолженности в 2008 году сложилась по кредитам ООО “ Артем”. Данная просроченная задолженность не погашена до настоящего времени.

Проанализируем динамику процентных доходов, полученных по предоставленным кредитам.

Анализ динамики процентных доходов по предоставленным кредитам юридическим лицам за 2006-2008 гг. представлен в табл.2.25.

 Таблица 2.25

Анализ динамики процентных доходов по кредитам юридических лиц

 за 2006-2008 гг., тыс. руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006г. | 2007г | 2008г. | Изменение, (+,-) |
| 2007г.к 2006г. | 2008г. к 2007г. |
| Срочные проценты | 1596,1 | 3584,5 | 4202,2 | 1988,4 | 617,7 |
| Просроченные проценты | 151,6 | 668,3 | 1107,9 | 516,7 | 439,6 |
| Всего процентных доходов | 1747,7 | 4252,8 | 5310,1 | 2505,1 | 1057,3 |

Анализ процентных доходов по кредитам показывает, что заметно увеличивается объем полученных банком доходов.

По кредитам юридических лиц процентные доходы возросли на 2505,1 тыс. руб., а в 2008 году – на 1057,3 тыс. руб.

Перечень предприятий, которые являются заемщиками ОАО «Банк Москвы» приведен в табл. 2.26.

Таблица 2.26

Перечень предприятий

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Заемщик | Отрасль |
| 1 | ООО “Артем” | Пищевая промышленность |
| 2 | ЗАО “Тамаши” | Текстильная промышленность |
| 3 | ООО “Орион” | Деревоперерабатывающая промышленность |
| 4 | ООО ПКФ “Лесоруб” | Деревоперерабатывающая промышленность |
| 5 | ОАО “Инзенский мехэнергосервис” | Прочие |
| 6 | Колхоз имени Вавилова | Сельское хозяйство |
| 7 | ОАО “Базарносызганский маслодел” | Пищевая промышленность |

Данная таблица показывает, что заемщиками – юридическими лицами банка являются предприятия деревообрабатывающей и пищевой промышленности, т. е. наиболее развитых в районе отраслей промышленности. Проанализируем данные по кредитному портфелю.

Анализ динамики ссудной задолженности по ОАО «Банк Москвы» за 2006-2008 гг. представлен в табл.2.27.

Таблица 2.27

Анализ динамики ссудной задолженности по ОАО «Банк Москвы»

 за 2006-2008 гг., тыс. руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006г. |  2007г | 2008г. | Темп роста, (%) |
| 2007г. к 2006г. | 2008г. к 2007г. |
| Ссудная задолженность физических лиц | 17540 | 51775 | 123673 | 295 | 239 |
| Ссудная задолженность юридических лиц | 24468 | 6972 | 31468 | 28 | 451 |
| Общая ссудная задолженность | 42008 | 58747 | 155141 | 140 | 264 |

По данным табл.2.27 видно, что стремительно растет ссудная задолженность физических лиц.

В структуре совокупного кредитного портфеля ОАО «Банк Москвы», который на 01.01.2008 составляет 155141 тыс. руб., 79,7% приходится на долю остатков ссудной задолженности физических лиц.

Динамика развития кредитного портфеля в разрезе остатков ссудной задолженности юридических и физических лиц показана на рисунке 2.

Рис. 2 Динамика развития кредитного портфеля ОАО «Банк Москвы»

в 2006-2008 гг.

Столь стремительный рост объемов кредитования частных клиентов обусловлен несколькими причинами:

* политическая и экономическая ситуация в стране стабилизируется, вследствие чего у людей появляется уверенность в завтрашнем дне;
* постепенно возвращается доверие населения к банкам;
* рынок товаров, услуг, недвижимости расширяется, а потребность клиентов в заемных средствах постоянно увеличивается. Впрочем, следует отметить, что в провинции, сельских районах этот процесс проходит с отставанием от крупных городов.

Тем не менее, важно отметить, что это развитие в значительной степени представляет собой механический результат – экстенсивный рост с низкого базового уровня.

Что касается роста объемов кредитования юридических лиц ОАО «Банк Москвы», то это обусловлено скорее инфляцией.

Как никогда ранее, складывается общность интересов банкиров и промышленников, осознание того, что они “плывут в одной лодке”. Основа ее заключается в том, что без оживления хозяйственной активности в реальном секторе экономики, базирующемся на увеличении инвестиционных вложений, банковская сфера не сможет развиваться. В свою очередь, предприятия реального сектора не смогут повысить конкурентоспособность, не опираясь на рыночную инфраструктуру, современные технологии управления денежными средствами.

А без развития реального сектора экономики не будет и роста благосостояния населения. Вследствие этого, если в ближайшее время эта ситуация в районе не изменится, то темпы роста объемов кредитования физических лиц будут иметь тенденцию к замедлению, или даже будет уменьшение этих объемов. Предпосылкой к этому так же является тот факт, что рынок кредитования на территории функционирования ОАО «Банк Москвы» относительно небольшой: 2 района с населением 49 тыс. человек, возрастная группа “от 18 до 74 лет” – 40 тыс. человек. Очень скоро этот рынок насытится. Показательно, что за три первых месяца 2007 г. банком выдано кредитов населению на 17 133 тыс. руб., что на 4 562 тыс. руб. меньше по сравнению с тем же периодом 2008 г. На 1 января 2007 г. в отделении было более 4300 заемщиков-физических лиц, и почти у каждого из них не менее 2 поручителей.

Следует отметить, что средний размер кредита в отделении составляет 44000 руб., и проблему нехватки поручителей для большинства потенциальных ссудозаемщиков решило появление кредита “На неотложные нужды” без поручителей.

Однако, при отсутствии обеспечения, этот вид кредитования является очень рискованной операцией, и банку необходимо знать, оправдан ли такой риск. Но перед тем как попытаться ответить на этот вопрос, решим следующий пример: банк выдал кредит 50000 руб. на 5 лет с процентной ставкой 19% годовых; заемщик погашает ссуду и выплачивает проценты строго по графику; какой доход получит банк?

При дифференцированных платежах ежемесячный дифференцированный платеж (Pd) по кредиту (по основному долгу и процентам) определяется следующим образом:

  (3.1)

где S – сумма предоставляемого кредита;

T – срок пользования кредитом в месяцах, кварталах;

O – остаток задолженности по основному долгу;

Dm – фактическое количество календарных дней в платежном периоде;

Dy  ­– фактическое количество календарных дней в году.

Для упрощения вычислений будем считать, что отношение количества дней в месяцах к количеству дней в году постоянно и равно . Тогда, формула (3.1) примет вид:

 (3.2)

где .

Суммы очередных платежей вычисляются следующим образом:

,

,

,…,

,…

Совокупный платеж будет равен сумме всех месячных платежей:

==

===

===

=.

Итак, получаем:

 (3.3)

Из формулы (3.3) видно, что доход банка за 5 лет составит:

|  |  |
| --- | --- |
| руб. |  |

Обозначим через КД коэффициент доходности. Из формулы (3.3) вытекает что он вычисляется по формуле:

 (3.4)

При T=60 (5 лет), Pr=19 коэффициент доходности .

Теперь, зная доход банка от одной операции кредитования, решим следующую задачу, которая поможет оценивать риск операций кредитования, а именно: процентная ставка банка на выдаваемые им кредиты – 19%, срок кредитования 5 лет. Сколько процентов заемщиков должны вернуть деньги с начисленными процентами, чтобы банк получил прибыль, при условии, что добросовестные заемщики погашают ссуду и выплачивают проценты строго по графику, а недобросовестные не платят вовсе.

Для решения этой задачи будем использовать обозначения и полученные результаты предыдущего примера.

Дополнительно введем следующие обозначения:

*Q* – количество кредитов, выдаваемых банком за единицу времени;

*A* – средний размер выданных кредитов;

*N* – количество невозвращенных кредитов;

*V* – количество возвращенных кредитов (*V=Q-N*);

 – прибыль, которую рассчитывает получить банк.

 – прямой ущерб, нанесенный банку в виде невозвращенного основного долга.

 – фактический доход, полученный банком в виде процентов после погашения всех выданных за единицу времени кредитов.

Для получения прибыли необходимо, чтобы выполнялось неравенство:

,

т.е. необходимо, чтобы доходы превышали ущерб. Далее получаем:



Итак, процент возвращенных кредитов должен превышать величину

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |

Учитывая, что на практике кредиты, выданные на 5 лет, клиентами погашаются в среднем за 3 года, получаем, что доля возвращенных кредитов должна превышать 77%.

Конечно же, 45000 руб. – сумма относительно небольшая, и намеренно злоупотреблять таким кредитом будут немногие – на сорока пяти тысячах не разбогатеешь. Среди задолжников по этому вида кредита следует ожидать в основном только тех, у кого действительно сложилась неблагоприятная финансовая ситуация, например, человек потерял работу вследствие сокращения штата на предприятии или банкротства.

Сложившаяся ситуация пока позволяет надеяться, что этот вид кредита не только имеет право на существование, но и увеличит для клиентов привлекательность кредитов банка, особенно его районных отделений, где средний размер кредитов невелик, а самому банку позволит повысить конкурентоспособность его кредитных продуктов и увеличивать прибыль.

Конечно же, на практике банки не допускают такой большой (более 20%) доли невозвращенных кредитов, поскольку операции кредитования являются основным источником доходов, для покрытия убытков требуется время, а вкладчики в это время требуют выплаты процентов, акционеры – дивидендов, а сотрудники – зарплаты и, желательно, премий. Все это может привести к утрате доверия к банку со стороны вкладчиков и партнеров, оттоку кадров или даже к банкротству. Кроме того, следует учитывать стоимость привлеченных ресурсов и административно-хозяйственные расходы банка.

Проанализируем кредитные операции, рассчитав коэффициенты, характеризующие кредитные операции.

1. Коэффициент использования кредитных ресурсов (Ки1 – 2006 г., Ки2 – 2007 г., Ки3 – 2008 г.):







Анализ данного коэффициента показывает, что коэффициент использования кредитных ресурсов возрастает с каждым годом, но используются кредитные ресурсы не полностью.

1. Коэффициент просроченной задолженности (Кпз1 – 2006 г., Кпз2 – 2007 г., Кпз3 – 2008 г.):







Анализ данного коэффициента показывает, что коэффициент просроченной задолженности вырос в 2007 году, снизился в 2008 году за счет погашения просроченной задолженности юридических лиц.

Анализ кредитоспособностиявляется основным элементом в процессе кредитного анализа. Анализ кредитоспособности проводится Банком до решения вопроса о возможности и условиях кредитования.

Кредитоспособность - способность заемщика принять кредит без ущерба быть перегруженным заемными средствами и рассчитаться по нему полностью и в срок. Расчет платежеспособности - это наиболее важный момент в кредитовании, он основывается на выдаче или отказе кредита.

При анализе кредитоспособности используются разные источники информации:

* материалы, полученные непосредственно от клиента;
* материалы о клиенте, имеющиеся в архиве банка;
* сведения, сообщаемые теми, кто имел деловые контакты с клиентом (его поставщики, кредиторы, покупатели его продукции, банки и т. д.);
* отчеты и другие материалы частных и государственных учреждений (отраслевые аналитические исследования и т. п.).

Оценку кредитоспособности рассмотрим на примере.

Приведем пример расчета платежеспособности физического лица.

Прежде чем выдать кредит необходимо рассчитать платежеспособность заемщика, она будет рассчитана на основании справки с места работы о доходах и размере удержаний, а также данных анкеты.

При расчете платежеспособности из дохода вычитаются все обязательные платежи, указанные в справке и заявлении-анкете (налог на доходы физических лиц, взносы, алименты, погашение задолженности и уплата процентов по другим кредитам, сумма обязательств по предоставленным поручительствам и другие платежи). Для этой цели каждое обязательство по предоставленному поручительству принимается в размере 50 % среднемесячного платежа по соответствующему основному обязательству.

Платежеспособность физического лица рассчитывается по формуле:

 (3.5)

где Дч– среднемесячный доход (чистый) за 6 месяцев за вычетом всех обязательных платежей;

К– коэффициент в зависимости от величины Дч:

t – срок кредитования (мес.)

Максимальный размер предоставляемого кредита (Sр) определяется исходя из платежеспособности заемщика:

 (3.6)

 При определении максимального размера кредита поручительство учитывается только в пределах платежеспособности поручителя. Размер кредита уточняется с учетом благонадежности заемщика и остатка задолженности по другим кредитам.

 Если заемщик в течении срока действия кредитного договора вступает в пенсионный возраст, то его платежеспособность определяется таким образом:

  (3.7)

где Дч1- среднемесячный доход, рассчитанный аналогично Дч;

t1- период кредитования (в месяцах) приходящийся на трудоспособный возраст заемщика;

Дч2 - среднемесячный доход пенсионера (ввиду отсутствия документального подтверждения размера будущей пенсии заемщика принимается равным размеру базовой части трудовой пенсии, установленной Федеральным законом от 17.12.2001 г. № 173-ФЗ “О трудовых пенсиях в Российской Федерации”);

t2 – период кредитования (в месяцах), приходящийся на пенсионный возраст заемщика;

K1 и K2 коэффициенты, аналогичные К, в зависимости от величин Дч1 и Дч2.

Месяц вступления заемщика в пенсионный возраст необходимо относить к трудоспособному периоду.

Рассмотрим пример.

Заемщиком первоначально запрашивается кредит на цели личного потребления в сумме 150 тыс.руб. сроком на 5 лет, под 19% годовых. Рассчитаем платежеспособность и максимальную сумму кредита, исходя из следующих условий:

 Заемщик- Кривов Сергей Петрович, 01.02.1948 г.р, работает в ООО «Орион» менеджер, стаж работы 6 месяцев. Доход по основному месту работы 4500 руб, льготная пенсия 2100 руб. Удержания – подоходный налог 585 руб, профсоюзный взнос 45 руб.

 Поручитель- Кривова Надежда Сергеевна, 13.09.1955 г.р, работает в ООО «Орион» бухгалтер, стаж работы 5 лет. Доход по основному месту работы 3600 руб. Удержания- подоходный налог 468 руб, профсоюзный взнос 36 руб.

 Поручитель- Сергеев Петр Алексеевич 01.08.1954 работает в ООО «Орион» маркетолог, стаж работы 3 года. Доход по основному месту работы 3800 руб. Удержания - подоходный налог 494 руб, профсоюзный взнос 38 руб.

 Расчет платежеспособности заемщика, учитывая предпенсионный возраст:

 Расчет платежеспособности поручителей:

 

 

Совокупное обеспечение поручителей (О) равно 190920 руб. (О=Р1+Р2)

Сравниваем размер платежеспособности заемщика с совокупным обеспечением поручителей. В нашем случае совокупное обеспечение меньше величины платежеспособности заемщика. Максимальный размер кредита (Sо) определяется исходя из совокупного обеспечения поручителей:



Исходя из полученного расчета видно, что запрашиваемая сумма кредита не может быть выдана, вследствие недостаточного обеспечения поручителей.

Заемщику будет предложено на выбор следующие варианты:

1. Взять дополнительно еще одного поручителя.
2. Уменьшить сумму кредита до 129000 руб.

Будет отказано в выдаче кредита при невыполнении заемщиком условий первого или второго варианта.

Для определения кредитоспособности заемщика - юридического лица проводится количественный (оценка финансового состояния) и качественный анализ рисков. Для проведения такого анализа разработана методика (Приложение 22). Целью проведения такого анализа является определение возможности, размера и условий предоставления кредита.

Резерв на возможные потери по кредитам формируется за счет отчислений, относимых на расходы банков. Резерв на возможные потери по кредитам используется только для покрытия непогашенной клиентами ссудной задолженности по основному долгу. За счет указанного резерва производится списание потерь по нереальным для взыскания кредитам банков.

Нормативы отчислений резерва устанавливаются в зависимости отнесения ссуд по категориям качества.

Анализ динамики резерва на возможные потери по ссудам за 2006-2008гг.представлен в табл. 2.28.

Таблица 2.28

Анализ динамики резерва на возможные потери по ссудам

за 2006-2008гг., тыс. руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006г. | 2007г | 2008г. | Изменение, (+,-) |
| 2007г.к 2006г. | 2008г. к 2007г. |
| РВПС по кредитам физических лиц | 1943,7 | 7602,2 | 2556 | 5658,5 | -5046,2 |
| РВПС по кредитам юридических лиц | 4285 | 12716,5 | 16 | 8431,2 | -12700,5 |
| Общая величина РВПС | 6228,7 | 20318,7 | 2572 | 14090 | -17746,7 |

По данным табл.2.28 видим, что величина резерва выросла на 14090 тыс. руб. в 2007 г., а в 2008 г. снизилась до 2572 тыс. руб. за счет изменения порядка резервирования.

В настоящее время сектор кредитования ОАО «Банк Москвы» состоит из 6 человек: начальника сектора, ведущего инспектора и 4 инспекторов.

По результатам проведенного анализа определим основные цели, задачи и общую стратегию кредитной политики ОАО «Банк Москвы» в 2008-2008 гг.

 Целью деятельности Банка в области кредитования является увеличение качественного и высокодоходного кредитного портфеля на основе минимизации и диверсификации кредитных рисков. Банк продолжит кредитование основных групп клиентов: населения, корпоративных клиентов, органов исполнительной власти.

Главные задачи в области кредитования:

В том числе в области кредитования юридических лиц:

* Обеспечение по каждому крупному клиенту перехода к долгосрочному сотрудничеству, сохранение и наращивание объемов кредитования. Привлечение новых крупных клиентов региона на кредитное обслуживание;
* Существенное увеличение числа клиентов и объемов продаж банковских продуктов и ус­луг в области кредитования среднего бизнеса;
* Обеспечение активной поддержки малого бизнеса, расширение клиентуры и объемов опе­раций;
* Снижение объемов просроченной задолженности и повышение качества кредитного порт­феля.

В том числе в области кредитования физических лиц:

* Повышение качества банковского сервиса и скорости проведения операций.
* Снижение объемов просроченной задолженности.

**3.Мероприятия по совершенствованию кредитной политики ОАО «Банк Москвы»**

**3.1. Пути совершенствования кредитной политики ОАО "Банк Москвы"**

Кредитование определено банком как одно из приоритетных направлений деятельности, в связи с чем перед кредитными службами банка поставлена комплексная задача по значительному увеличению ссудной задолженности с одновременным сохранением качества кредитного портфеля.

Рост клиентской базы по кредитованию пред­полагает комплексность мероприятий по повыше­нию качества и эффективности обслуживания за счет совершенствования существующей техноло­гии предоставления услуг и повышения культуры обслуживания.

Цель деятельности любого коммерческого банка – оптимизация клиентской базы банка при максимальном удовлетворении потребности клиентуры. Наиболее актуальная проблема для банков – привлечение и удержание клиента, главного по­требителя услуги и банковского продукта.

Банк проводит гибкую и взвешенную кредитную политику, сочетающую в себе принципы консерватизма и агрессивной экспансии и направленную на достижение оптимального соотношения между уровнем прибыли и уровнем кредитного риска. Такой подход позволяет не только сохранить рыночные позиции банка, но и укрепить их, расширив присутствие на кредитном рынке.

Кредитование частных клиентов определено банком как одно из приоритетных направлений деятельности, в связи с чем перед кредитными службами банка поставлена комплексная задача по значительному увеличению ссудной задолженности физи­ческих лиц с одновременным сохранением качества кредитного портфеля.

Политика банка по кредитованию частных клиентов направлена на создание максималь­но возможных удобств потенциальным заемщикам для получения и обслуживания кредита, и призвана учитывать интересы однородных групп клиентов. Имеющаяся палитра кредитных продуктов банка позволяет удовлетворить разумные интересы потенциальных заемщиков.

Результатом деятельности банка по кредитованию частных клиентов должно явиться увеличение кредитного портфеля по данной категории клиентов и максимальная информированность потенциальных заемщиков будущих периодов о возможности, доступности и удобстве получения различных видов кредитов в банке.

Решение стоящих перед банком задач по наращиванию кредитного портфеля физических лиц может быть достигнуто, как за счет имеющихся резервов, так и за счет внедрения новых форм организации работы.

Крупнейшим резервом банка по развитию операций кредитования является эффективное использование существующей филиальной сети.

Примером этого может служить организация приема кредитных заявок в новом организованном филиале ОАО «Банк Москвыа». В новом филиале можно организовать прием заявок 1 раз в неделю. В среднем один инспектор может принять к рассмотрению 7 заявок в день. Проанализируем возможное получение дополнительной прибыли за год, при условии, что средний размер кредита в отделении составляет 44000 руб и расчет по кредиту производится в соответствии с графиком погашения кредита. Величина ежемесячного платежа в счет основного долга составляет 734 руб.(44000/60).

График погашения кредита за первый год представлен в табл. 3.1

Таблица 3.1

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Сроки | Остаток основного долга, руб. | Процентный платеж |
| 1 месяц | 44000 | 687 |
| 2 месяц | 43266 | 676 |
| 3 месяц | 42532 | 664 |
| 4 месяц | 41798 | 653 |
| 5 месяц | 41064 | 641 |
| 6 месяц | 40330 | 630 |
| 7 месяц | 39596 | 618 |
| 8 месяц | 38862 | 607 |
| 9 месяц | 38128 | 595 |
| 10 месяц | 37394 | 584 |
| 11 месяц | 36660 | 572 |
| 12 месяц | 35926 | 561 |
| ИТОГО | 7489 |

По данным этой таблицы видим, что в среднем за год по одному выданному кредиту можно получить в размере 7489 руб.

 Анализ прибыли представлен в табл.3.2.

Таблица 3.2

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Сроки | Количество рассмотрен-ных заявлений | Величина процентных доходов через год, руб. |
| За 1 день | 5 | 37445 |
| За 1 месяц | 20 | 149779 |
| За 1 год | 240 | 1797350 |

По данным таблицы 3.2 видим, что за 2 года можно получить дополнительных процентных доходов - 1797350 руб.

Дополнительной возможностью в расширении инфраструктуры банка по рассмотрению кредитных заявок является организация точек приема документов на получение кредитов на предприятиях, в торговых центрах и т.д. Перспективным направлением деятельности банка в расширении инфраструктуры является организация удаленного приема заявлений на получение кредитов. Конечная цель всех запланированных мероприятий по филиальной сети - повышение качества и скорости обслуживания заемщиков, а также привлечение новых групп клиентов.

Одним из способов привлечения новых групп клиентов является повышение информированности потенциальных заемщиков о кредитных продуктах предлагаемых банком. Для этого необходимо во всех клиентских залах разместить и поддерживать в актуальном со­стоянии информацию об услугах банка по кредитованию физических лиц. При этом особое внимание необходимо уделять рекламированию происходящих изменений инфраструктуры банка по кредитованию (новые точки обслуживания, изменение режима работы и т.д.), а также продвижению новых видов кредитов.

Дополнительным механизмом продвижения кредитов для частных лиц является органи­зация на постоянной основе презентаций всего продуктового ряда на крупных предприятиях и в организациях; проведения в банке и подчиненных отделениях консультационных дней с це­лью рекламы потребительского кредитования.

Еще одним дополнительным способом увеличения числа выданных кредитов является увеличение штатной численности сектора кредитования. При увеличении численности сектора на 2 человека объем рассмотренных кредитных заявок за 1 год может увеличиться на 350-400.

В целях наращивания объема ссудной задолженности физических лиц необхо­димо обеспечить развитие каждого вида кредита, имеющегося в арсенале банка, а также учесть потребности разных групп клиентов. Особое внимание необходимо уделить таким видам, как “Корпоративный кредит”, “Связанное кредитование”, “Строительный кредит”. “Доверительный кредит”, “Экспресс-кредитование”.

При проработке вопроса о “Корпоративном кредите” в первую очередь следует обра­щать внимание на крупным и средних клиентов, имеющих долгосрочные партнерские отно­шения с банком. Особое внимание необходимо уделить предприятиям, сотрудничающих с банком в рамках “зарплатных” проектов. Примером такого партнера может служить ООО «Тамаши».

Отдельной задачей банка по кредитованию физических лиц является увеличение объемов краткосрочного кредитования (на срок до 1,5 лет). Развитие операций краткосрочного кредитования окажет положи­тельное влияние на нормативы текущей и долгосрочной ликвидности Банка России.

При проведении мероприятий по продвижению кредитных продуктов необходимо учи­тывать особенности различных групп клиентов. В первую очередь можно выделить две груп­пы клиентов: массовые клиенты и VIP-клиенты.

В отношении массовых клиентов необходимо максимально четко организовать процесс рассмотрения документов на выдачу кредита, принятия решения о возможности выдачи кре­дита и его выдачу. В отношении VTP-клиентов необходимо в максимально короткие сроки рассматривать вопрос о выдаче кредитов, в т.ч. применяя по согласованию с территориальным банком механизм кредитования под пониженную процентную ставку и развивая операции по “Доверительному кредиту”. Дополнительно при работе с VIP-клиентами необходимо учиты­вать возможность предоставления “Корпоративного кредита”.

С расширением объемов кредитования увеличивается потребность в оптимизации сис­темы погашения кредитов и процентов по ним. Задачами оптимизации являются: увеличение числа внутренних структурных подразделений, принимающих платежи в погашение кредита и процентов; организация погашения кредитов и процентов по ним посредством длительных поручений по вкладам; организация погашения кредитов и процентов по ним посредством банковских карт.

Кредитование с использованием пластиковых карт является одним из перспективных направлений развития кредитования частных лиц. В настоящее время рынок пластиковых карт очень развит. Если смотреть в будущее, кредитные схемы расчетов являются одним из наиболее перспективных направлений развития “карточного” бизнеса. Банк эмитирует карты с возможным овердрафтом, т.е. перерасходом средств, по сути их можно называть кредитными картами.

Кредитные карты в России постепенно становятся востребованным продуктом среди частных клиентов, несмотря на то, что рассчитан он на людей с достатком не ниже среднего. Кредитные карты более технологичны, чем обычный способ выдачи потребительского кредита, они дают большую свободу маневра и с точки зрения клиента, и с точки зрения банка. На этом рынке еще мало участников, а на территории функционирования ОАО «Банк Москвыа» конкурентов немного. Следует использовать сложившуюся ситуацию и интенсивно занимать почти пустующую нишу: параллельно с развитием инфраструктуры (банкоматы, терминалы) и зарплатных проектов предпринимать маркетинговые усилия по изменению устоявшегося психологического стереотипа населения – получать и тратить деньги только в наличном виде. Только при выполнении этих условий кредитные карты получат распространение достаточное, чтобы серьезно говорить о них как об источнике размещения кредитных ресурсов.

Кроме того необходимо продолжить обучение кредитных инспекторов, как по действующим нормативным документам, так и по организации эффективных продаж кредитов.

**3.2.Пути снижения кредитного риска**

Кредитным риском является риск возникновения у коммерческого банка убытков вследствие неисполнения, несвоевременного либо неполного исполнения должником финансовых обязательств перед банком в соответствии с условиями договора.

 Концентрация кредитного риска проявляется в предоставлении крупных кредитов отдельному заемщику или группе связанных заемщиков, а также в результате принадлежности должников кредитной организации либо к отдельным отраслям экономики, либо к географическим регионам или при наличии ряда других обязательств, которые делают их уязвимыми к одним и тем же экономическим факторам.

 Проблема управления рисками является одним из "узких мест" формирующейся российской банковской системы, что всерьез тормозит развитие не только финансового сектора, но и всей экономики. Концепция банковской реформы выдвигает задачу повышения эффективности взаимодействия банков с реальным сектором экономики в число наиболее актуальных.

 Высокий кредитный риск является основным сдерживающим фактором финансирования реального сектора экономики банковской системой России. В связи с этим особую важность приобретает управление кредитным риском, так как активизация кредитных операций должна сопровождаться созданием адекватной системы управления и контроля банковских рисков. Важное место в системе рисков банковской деятельности занимает кредитный риск, так как именно кредитование является исконно банковской функцией. Кредитный риск представляет собой вероятность финансовых потерь вследствие неисполнения либо ненадлежащего исполнения заемщиком обязательств по ссуде.

 Более широкое представление о кредитном риске определяет его как риск потерь, связанных с ухудшением состояния дебитора, контрагента по сделке, эмитента ценных бумаг. Под ухудшением состояния (рейтинга) понимается как ухудшение финансового состояния, так и деловой репутации дебитора, позиций среди конкурентов в регионе, отрасли, снижение способности успешно завершить некий конкретный проект и т.д., т.е. все факторы, способные повлиять на платежеспособность дебитора. Потери в данном случае могут быть как прямые - невозврат кредита, непоставка средств, так и косвенные - снижение стоимости ценных бумаг эмитента (например, векселей), необходимость увеличить объем резервов под кредит и т.д. Соответственно при более широкой трактовке кредитного риска его носителями являются не только кредиты, но и ценные бумаги (акции, облигации, векселя) и другие финансовые инструменты, плательщик по которым не может рассматриваться как абсолютно надежный.

 Особенностями кредитного риска являются индивидуальность его параметров для каждого заемщика, а также многопрофильность, зависимость от большого количества факторов. Причем информация, необходимая для учета влияния этих факторов, часто оказывается недоступной. Валютный риск, напротив, может быть рассчитан по обменным курсам нескольких валют, а временные ряды за прошлые периоды известны и приведены в соответствующих базах данных. Указанные особенности в значительной степени затрудняют моделирование и расчет кредитного риска. Вместе с тем кредитный риск отличается большей статичностью по сравнению, например, с валютным риском, что создает определенные предпосылки для эффективного управления им.

 На протяжении последнего десятилетия в связи с проблемой управления кредитными рисками на международных финансовых рынках активно развивается новая группа финансовых инструментов - кредитные деривативы (КД). Их можно охарактеризовать как забалансовые финансовые инструменты, позволяющие одной стороне (бенефициару) перенести кредитный риск по активу на другую сторону (гаранта), не прибегая к физической продаже актива.

 Впервые КД стали использоваться в 1991 г. Развитие кредитных производных инструментов в течение последних 10 лет характеризуется чрезвычайной быстрой динамикой. По данным Международной ассоциации по свопам и деривативам (ISDA) это наиболее динамично развивающийся сектор рынка производных финансовых инструментов. В 1993 г. объемы сделок с КД были столь малы, что ими предпочли пренебречь при формировании статистических отчетов. К 2008 г. объем рынка составит 33120 млрд. дол. Столь быстрое развитие сектора определялся диверсификацией участников, стандартизацией необходимой для заключения сделок документации, а также увеличением возможных вариантов применения КД.

 Кредитные деривативы - целый комплекс инструментов, с помощью которых становится возможным по-новому управлять кредитным риском. В их число, в основном, входят разнообразные свопы и опционы: (свопы активами; свопы общими суммами доходов; кредитный дефолтный своп; опцион на кредитный спред; структурированные долговые обязательства по кредитному соглашению; дефолтные опционы; долговые обязательства по дополнительно заимствованным средствам.

 Наибольшее распространение на рынке получил такой вид КД как кредитный дефолтный своп. Это - двусторонний финансовый контракт, по которому одна сторона (покупатель кредитной зашиты) производит периодические выплаты другой стороне (продавцу кредитной защиты) в обмен на платеж, обусловленный наступлением кредитного случая по указанному активу указанного предприятия. Платеж в пользу покупателя зашиты осуществляется при наступлении обусловленных в договоре событий, которые резко подрывают доверие к финансовому состоянию эмитента (задержка платежа, неплатеж, реструктуризация долга, понижение кредитного рейтинга заемщика, банкротство заемщика). Регулярные выплаты по кредитному свопу продолжаются до тех пор, пока не наступило кредитное событие. Если оно наступило в течение срока действия соглашения, то продавец осуществляет условный платеж, покрывая убытки, понесенные в связи с кредитным событием.

 Вслед за этим действие соглашения прекращается. Если же к моменту истечения срока действия соглашения кредитное событие не наступило, то считается, что стороны полностью выполнили свои обязательства. Такой своп обладает общими чертами с гарантией.

 Коммерческие банки используют кредитный дефолтный своп в первую очередь, для управления риском концентрации и диверсификации кредитного портфеля. Схема сделки выглядит следующим образом. Допустим у банка, расположенного в нефтяном районе, кредитный портфель на 40% состоит из ссуд предприятиям топливного комплекса. Такая ситуация опасна и характеризуется повышенным уровнем риска концентрации. Спад в нефтегазовой промышленности может привести к дефолту по долгам нескольких предприятий, что подорвет финансовую устойчивость банка и может в конечном итоге привести к банкротству. Банк может диверсифицировать риск, с помощью приобретения синтетического актива, например, на рынке кредитования фирм-производителей освежающих напитков, который слабо связан с нефтегазовым рынком.

 Кредитный дефолтный своп представляет собой простой, ясный и эффективный инструмент, что объясняет его популярность на рынке. На его долю в 2003 г. приходилось 2/3 объема открытых позиций на рынке кредитных деривативов. При этом объем открытых позиций по данному инструменту возрос в 2003 г. в 2 раза по сравнению с 2002 г. до 1900 млрд. дол. В 2008 г. на кредитный дефолтный своп по-прежнему приходится наибольшая доля рынка (32,9%), несмотря на то, что в 2008 г. отмечено ее снижение за счет роста доли индексных продуктов. Приведенная динамка свидетельствует о том, что дефолтный своп, получив признание инвесторов и страховщиков, остается наиболее широко применяемым инструментом рынка КД.

 Кредитный дефолтный своп позволяет банкам приобретать синтетический актив. В нашем примере банк не выходил на рынок кредитования фирм-производителей прохладительных напитков, однако он взял на себя риски, связанные с таким кредитованием, следовательно получил за это определенный доход. Такое синтетическое приобретение активов представляет интерес для компаний, которые по той или иной причине не могут выйти на рынок реального актива, но хотят путем участия в риске повысить общий уровень доходности по своим операциям.

 Кроме того, банкам как основным кредиторам на финансовом рынке проще использовать кредитные деривативы с целью снижения риска, связанного с определенными видами кредитов, чем реализовывать сами базисные активы на спотовом рынке. До появления кредитных деривативов наиболее простым и распространенным, но не самым эффективным способом минимизации кредитного риска являлась реализация актива, порождающего риск. Например, продажа кредитного портфеля другому банку. Однако такая сделка может занять недопустимо много времени и негативно сказаться на репутации банка, поскольку, выдав кредит, банк, как правило, обязан в течение срока действия кредитного соглашения поддерживать отношения с заемщиком. Не всякий заемщик согласится на продажу своей задолженности на рынке по заниженным ценам. Приобретение кредитных деривативов позволяет банкам без уведомления заемщика снизить или взять под больший контроль риски, связанные с отдельными кредитами или кредитным портфелем.

 Для страхования кредитных рисков банки и иные финансовые посредники используют различные гибридные инструменты (сочетающие в себе элементы различных инструментов), в частности, связанные кредитные ноты, представляющие собой комбинацию кредитного дефолтного свопа и облигаций. В наиболее простом варианте кредитная нота представляет собой облигацию, исполнение по которой зависит от исполнения обязательств заемщика по базовому активу. В обмен на повышенную норму доходности по облигации в период ее действия продавец защиты (т.е. инвестор, купивший ценную бумагу) принимает на себя риск неблагоприятных событий, связанных с базисным активом. Например, в договоре может быть предусмотрено погашение ценной бумаги покупателем защиты с солидным дисконтом в случае отказа заемщика от платежей по ссуде. Бумага может обращаться на рынке, "перекидывая" риск с одного инвестора на другого.

 КД, в отличие от традиционных механизмов управления кредитным риском, позволяют отделить кредитный риск от финансового актива, с которым он связан. Кредитный риск становится предметом купли-продажи, создается вторичный рынок кредитного риска, и цена на кредитный риск конкретного заемщика определяется рыночными методами на основе спроса и предложения. Именно выделение кредитного риска в качестве отдельного объекта торговли обусловило появление и становление рынка КД.

 Большинство сделок с КД направляется на снижение риска на одного заемщика при выдаче крупных кредитов. Однако полный перечень целей проведения операций гораздо шире: инвестирование, хеджирование, структурирование продуктов, управление риском вложений с целью выполнения регулирующих норм по достаточности капитала, оптимизация структуры портфеля активов, диверсификация вложений и др.

 Кредитный риск зависит от двух переменных. С одной стороны, это рыночный риск, то есть риск, связанный с разнонаправленным колебанием рыночных цен и процентных ставок. С другой стороны, это специфический риск самого заемщика, то есть риск того, что в будущем его экономическое и финансовое положение ухудшится. Именно против второго вида риска кредиторы до сих пор не имели возможности универсально и в полной мере себя защитить в силу уникальности деятельности и положения на рынке каждого отдельного заемщика. Используя КД, кредиторы получили возможность вычленить, измерить и продать ту часть кредитного риска, которая связана со специфическим риском конкретного заемщика. КД в то же время сегментируют (выделяют) наиболее трудно управляемую часть кредитного риска. Покупателями каждого отдельного инструмента-сегмента становятся те, кто наиболее приспособлен к его управлению.

 Преимущество КД состоит в их разнообразии. Стороны при заключении соглашения могут принять во внимание исключительно все специфические запросы и требования участников, связанные с их экономическим и финансовым положением. В роли базисного актива могут выступать буквально все виды кредитов или ценных бумаг в любой валюте. Кроме того, срок действия КД может соответствовать сроку действия базисного актива, а может быть короче.

 Для инвестора привлекательным моментом использования кредитных деривативов является возможность максимально эффективно использовать собственные средства через участие в базисном активе без его приобретения. Для тех экономических агентов, для которых существуют жесткие ограничения в отношении собственного капитала, подобные свопы предоставляют возможность использовать заемные средства для увеличения его доходности. Компания, взявшая на себя риск невозврата кредита, не несет расходов по обслуживанию базисного актива, однако получает более высокую доходность.

 С тем, чтобы получить максимальную выгоду от операций с КД, участники рынка могут одновременно выступать продавцами и покупателями. Кредиторы и инвесторы таким образом могут улучшить степень диверсификации своих портфелей и занять позицию на рынках кредитов, ценных бумаг и других финансовых инструментов, доступ на которые им прежде был ограничен. Проведение такого рода операций открывает перед ними синтетические (базисный актив не переходит на баланс продавца кредитной защиты) внебалансовые позиции, полностью отвечающие их интересам и ни коим образом не связанные с процессом кредитования и конкретными кредитными суммами.

 Являясь инструментами страхования рисков, ПФИ одновременно служат источниками возникновения новых рисков при проведении операций на мировых финансовых рынках. Главная опасность деривативов в том, что операции с ними, позволяя использовать сравнительно небольшой объем ликвидных средств, приносят огромные доходы, но и немалые убытки. Особенность рисков на рынках срочных сделок заключается в той быстроте, с которой эти риски реализуются. Доказательством тому служат кризисы на финансовых рынках. Первый мировой финансовый кризис разразился в 1986 г., начавшись на Токийской фондовой бирже, а через десятилетие - в 1997 г. разразился второй кризис. Отличительной чертой рисков, возникающих на рынках ПФИ становится их международный характер. Это связано, прежде всего, с тем, что процесс глобализации производственной деятельности привел к беспрецедентному росту масштабов рынка деривативов, а также к взаимозависимости национальных рынков. В связи с этим рынок деривативов носит взрывоопасный характер, поскольку на нем может возникнуть цепная реакция банкротств. Особенно опасен в этом плане внебиржевой рынок, на котором сделки зачастую заключаются "под честное слово". Неожиданный крах одного из банков может вызвать цепную реакцию банкротств других банков.

 Финансовый рынок России в рассматриваемом аспекте пока еще не развит. Полноту и инструментальную структуру российского финансового рынка ограничивает отсутствие многих секторов рынка ПФИ и аналогичных им. В частности, в России практически отсутствует рынок инструментов, обеспеченных активами, т.е. ценных бумаг, выпущенных в порядке секьюритизации активов, необходимость развития которой признается на самых высоких уровнях управления российской экономикой. Этот класс ценных бумаг активно используется в настоящее время в других странах для расширения возможностей рефинансирования кредитов на покупку автомобилей, на обучение и др. В России такие ценные бумаги могут стать наиболее эффективными для расширения возможностей кредитования крупнейших российских предприятий. Российские банки, кредитуя таких клиентов, сталкиваются с ограничениями по размеру кредита одному заемщику. Передавая требования по кредитам отдельному юридическому лицу, которое рассчитывается за эти требования средствами, полученными от выпуска облигаций, банки расширяют свои кредитные возможности.

 В условиях открытой рыночной экономики инструментальная узость финансового рынка негативно сказывается на развитии всей экономики, так как ухудшает условия инвестиционного климата. Финансовые ресурсы в международном пространстве движутся в направлении наибольших доходов, наибольшей стабильности и разнообразия форм инвестиций. Таким образом, отсутствие в России инструментов, которые уже активно используются на развитых рынках, является неблагоприятном фактором, так как в итоге ведет к оттоку финансовых средств на иностранные рынки.

 Существуют три основные причины, мотивирующие создание и развитие рынка ПФИ в России: перераспределение рисков, создаваемых бизнесом; потребность в структурированных финансовых продуктах, создание которых затруднено без развитого рынка ПФИ; секьюритизация активов или денежных потоков, находящихся в финансово-банковском и страховом секторах.

 Тем не менее, даже эти выгоды не способны быстро изменить ситуацию, сложившуюся на российском финансовом рынке. Дело в том, что чрезвычайная скудность финансового инструментария (прежде всего, получившего отражение в финансовом законодательстве) на самом деле не упрощает, как можно было бы предположить, его расширение и продвижение новых законодательных инициатив, а, наоборот, серьезно препятствует этому. В настоящее время на российском рынке не возможно насчитать более двух десятков финансовых инструментов, причем как биржевых, так и внебиржевых, которые можно отнести к производным. Рассмотрим основные препятствия, сдерживающие развитие рынка ПФИ.

 При анализе возможностей внедрения положительного зарубежного опыта работы с КД в российскую практику обнаруживаются достаточно серьезные препятствия. В первую очередь следует отметить "отсутствие законодательных основ функционирования рынков производных финансовых инструментов. Крайне низкая степень проработанности определений форвардных, фьючерсных и опционных сделок сводит их значимость к нулю и делает невозможным их применение на практике.

 До настоящего времени нерешенным остается вопрос о юридическом статусе сделок с ПФИ. Попытки квалифицировать подобные финансовые инновации как сделки пари на том основании, что экономический результат сделки для инвестора зависит от случая, препятствует введению в России каких бы то ни было инноваций.

 Представляется, что сделки с ПФИ заключаются банками в рамках управления рисками и являются полноценной частью их бизнеса наряду с кредитными, расчетными и другими операциями. Соответствующим должен быть и их юридический статус, а также право на судебную защиту.

 Среди всего многообразия существующих рынков ПФИ в России фактически развиваются только два - рынок фьючерсов и опционов на акции и индексы, а также рынок валютных фьючерсов. Это обусловлено во многом наличием нормативной основы для этих рынков в виде постановления регулятора рынка, принятого в 2001 г.

 В настоящее время российские компании уже начали пользоваться кредитными нотами, однако выпускаются они за рубежом. Российская кредитная организация выдает ссуду крупной российской компании, после чего заключает договор с зарубежным банком, который проводит эмиссию. Зарубежный банк выпускает ценные бумаги и предоставляет полученные средства российскому банку в виде межбанковского кредита.

 В качестве примера можно привести выпуск кредитных нот на долговые обязательства Банка Русский Стандарт, осуществленный в 2003-2006 г. В основе кредитной ноты всегда лежит кредит, на который инвестиционный банк, выдавший его, выпускает ноты. Подобный инструмент за рубежом обычно используется небольшими компаниями (это дает им преимущества в связи с отсутствием необходимости раскрывать большой объем информации), что в свою очередь обуславливает его значительный риск. В связи с этим банк-кредитор одновременно использует и кредитный дефолтный своп, хеджирующий его риск. Российские компании таких сделок пока не заключали, так как риски слишком велики.

 Российский вариант кредитной ноты представляет собой наиболее простой механизм (без кредитного дефолтного свопа). Для российских компаний кредитная нота не является инструментом риск-менеджмента, они не выступают ни продавцом, ни покупателем кредитной защиты. Для них кредитная нота является по сути механизмом рефинансирования, а их долговые обязательства выступают в качестве базовых активов. Тем не менее, российские компании, принимавшие участие в выпусках кредитных нот, получают ценный опыт, который смогут применить в дальнейшем и на российском рынке. Кредитные ноты сейчас пользуются популярностью среди российских компаний "второго эшелона", занятых в сырьевом и производственном секторах, а также кредитных организаций, но пока объемы операций по ним сравнительно невелики.

 Кредитные ноты часто сравнивают с еврооблигациями, но между ними есть существенная разница. По сравнению с евробондами кредитные ноты требуют более короткие сроки подготовки займа, меньшие накладные расходы, менее жесткие требования к предоставляемой информации. Кредитные ноты приводят к расширению инвестиционной базы при относительно небольшом пороговом размере выпуска - 30-50 млн. дол. - и довольно быстрых сроках реализации проекта. Преимущества кредитных нот по сравнению с синдицированным кредитованием заключаются в наличии более широкого круга потенциальных инвесторов, возможности гибкого управления заимствованиями посредством выпуска дополнительных траншей и создания вторичного рынка кредитных нот, что приводит к снижению стоимости займов в дальнейшем.

 Широкие возможности использования КД в целях управления кредитным риском находят постоянное подтверждение в увеличивающихся их объемах на западных рынках. Текущее состояние российской финансовой системы не позволяет говорить о быстром и широком внедрении всего перечня перечисленных ранее кредитных деривативов. Поэтому более обоснованными представляются последовательные действия, направленные на постепенное законодательное оформление таких отношений. Создание рисковых облигаций является важным этапом на пути формирования рынка КД в России. Законодательное оформление и эффективное использование на практике столь интересного инструмента явилось бы для России существенным шагом к зрелому финансовому рынку.

**3.3. Кредитный мониторинг, как метод контроля качества кредитного портфеля банка**

Согласно теории банковского дела цель банковской организации, как и любой корпоративной организации, состоит в максимизации текущей стоимости банка, иными словами максимизации рыночной стоимости акций. С этой точки зрения можно было бы предположить, что руководство банка должно инвестировать и вкладывать средства в те активы, которые приносят наибольший доход и не сопровождаются значительными затратами. В то же время вложение средств в инструменты с более высокой доходностью подразумевает принятие банком на себя дополнительного риска, поскольку основной постулат - правило инвестирования - состоит в том, что любой инвестор будет готов принять на себя дополнительный риск только при условии получения дополнительного вознаграждения, рисковой премии в качестве компенсации за принятие данного риска. Более высокая степень риска приводит к колебаниям размеров чистой прибыли банка, а следовательно, и стоимости акций. Оговоримся, что другим способом максимизации стоимости банка является снижение операционных расходов банка (что представляет собой на текущий момент довольно сложную задачу и не связано с темой статьи). Таким образом, руководству банка приходится балансировать и выбирать оптимальный уровень между доходностью банка и уровнем риска, ведь чем выше риск, тем больше вероятность недополучения прибыли, что в худшем случае может привести к банкротству. В то время как одни риски можно нигилировать или диверсифицировать, других избежать нельзя, так как они вызваны условиями рынка или связаны с категорией услуг, оказываемых банком.

С развитием управления пассивами и появлением широкого спектра новых банковских продуктов и услуг возросла необходимость адекватного и эффективного управления рисками. Управление банковскими рисками представляет собой процесс по выявлению, определению, оценке, отслеживанию и контролю рисков, связанных с деятельностью банка.

К наиболее значимым из них относятся риск ликвидности, кредитный риск, риск изменения процентных ставок, а также проблема достаточности капитала. Процесс мониторинга и контроля рисков находится в компетенции Комитета по управлению активами и пассивами. Данный комитет состоит из представителей кредитного, инвестиционного, финансового департаментов и казначейства. Он рассматривает операции банка в перспективе и формулирует политику банка относительно уровня возможных рисков и влияния данных рисков на потенциальный доход банка. Комитет определяет: размер обязательных и вторичных (дополнительных добровольных) резервов; какой размер средств должен быть привлечен от физических лиц и какой от банков; сколько привлеченных средств можно выдать клиентам банка в виде займов и кредитов; структуру кредитного портфеля и процентных ставок по кредитам; можно ли провести секъютиризацию части активов; риск потенциальных убытков на внутреннем и внешнем рынках, а также уровень риска по внебалансовым операциям; размер и срок инвестиций.

 Основной целью кредитной деятельности банка является выдача приносящих доход кредитов при минимуме риска. Лучше всего банки чувствуют себя в тех сферах бизнеса, где у них уже есть опыт работы и где банк в состоянии провести полноценную экспертизу отрасли и заемщиков. При выдаче кредитов перед банком стоит задача сбалансированности между качеством выдаваемых кредитов, объемом кредитного портфеля - и ликвидностью банка, достаточностью капитала, планируемой прибылью. Для ведения успешной кредитной политики банки вводят системы мониторинга, оценки и контроля качества кредитного портфеля. При этом кредитная политика банка может быть ориентирована на объем выдаваемых кредитов, текущую прибыль банка или увеличение доли банка на рынке банковского кредитования.

При оценке потенциальных заемщиков основные факторы риска классифицируются по следующим категориям: характер, капитал, компетентность, условия и обеспечение. В западной практике данная система оценки получила название "пяти С" из-за английской буквы "С", с которой начинаются наименования всех пяти категорий.

Одним из основополагающих условий выдачи кредита должна служить уверенность банка в желании заемщика погасить свою задолженность по истечении срока. Банки проводят полный анализ финансового положения заемщика, включая проверку требуемой для кредита суммы. Банк хочет быть уверен, что выданная сумма соответствует сумме, необходимой для реализации заемщиком проекта и указанной в заявлении на выдачу кредита. Если выданная банком сумма превысит необходимую, существует вероятность того, что заемщик вложит ее в рисковые или сомнительные проекты, в результате чего может столкнуться с финансовыми трудностями, что приведет к задержке и/или невозможности погасить кредит в срок.

С целью защиты себя от возможных потерь и недопущения большой концентрации выданных кредитов у группы заемщиков банки устанавливают лимиты на каждого заемщика или группу заемщиков, исходя из его/их финансового положения, кредитной истории и т.д. Данные лимиты позволяют банку определить сумму, невыплата которой не приведет к серьезным финансовым потерям. К другим методам защиты от кредитного риска относятся оговорки в кредитных соглашениях, позиционные лимиты и определение рейтинга по кредитам, учитывая степень их риска.

Поскольку кредиты составляют значительную часть банковской прибыли, невозвраты по ним могут значительно подорвать положение банка. Поэтому, основываясь на имеющихся показателях потерь по кредитам, банки пытаются спрогнозировать свои потери в будущем, предусмотреть возможные способы погашения данных убытков, определить оптимальный уровень резервов для погашения невозвратных кредитов. Это очень трудоемкий и ответственный процесс, ведь зачастую предсказать какие-либо события или измерить желание заемщика погасить кредит невозможно. С этой целью многие банки стараются поддерживать тесные связи со своими заемщиками, чтобы отслеживать их финансовое положение и вовремя реагировать на негативное развитие ситуации. Тесными отношениями со своими заемщиками известны, например, японские банки. Это один из факторов, которым западные экономисты объясняют большую степень использования кредитов при развитии бизнеса и инвестировании японским корпоративным сектором по сравнению с английским и американским, где основная часть финансирования изыскивается за счет собственных средств компаний, выпуска акций и долговых обязательств.

Помимо постоянного мониторинга и контроля за состоянием заемщика, банк должен вести анализ своего кредитного портфеля, наблюдая за всеми тенденциями и особое внимание уделяя проблемным кредитам. Для этого существует целый ряд финансовых показателей, таких, как потери по кредитам; просроченные кредиты; просроченные кредиты, по которым приостановлено начисление процентов; реструктурированные кредиты; их доля в кредитном портфеле, их доля в общей сумме активов, ликвидных активов и т.д. Кроме того, должен отслеживаться ежегодный рост кредитного портфеля, коэффициент покрытия невозвратных кредитов резервами, созданными для покрытия потерь по ссудам (иногда к сумме резервов добавляется еще размер собственного капитала банка), и ряд других показателей.

Развитие внебалансовых операций и появление процесса секъютиризации можно было бы рассматривать как решение многих проблем, связанных с кредитным риском, но, как уже отмечалось выше, чтобы сгруппировать кредиты и продать их на вторичном рынке, необходимо, чтобы активы, по которым проводится секъютиризация, обладали сходными характеристиками и рассматривались потенциальными инвесторами как стабильное вложение. К таким можно отнести ипотечные кредиты, кредиты на покупку автомобилей, то есть кредиты и займы, относящиеся, скорее, к физическим лицам. Что касается корпоративных заемщиков, то здесь кредиты имеют разные характеристики в силу целей кредитования, особенностей заемщика, сферы его деятельности и т.д. В данном случае группировка представляется очень сложным и порой затратным процессом.

Менеджмент банка должен отдавать себе полный отчет в том, что непродуманная и невзвешенная политика, например когда в погоне за объемами или долей на рынке выдается большое количество кредитов без проведения адекватного анализа заемщиков, может привести к печальным для банка последствиям. Такого рода политика ведет к ухудшению качества активов банка. Неуплаченные проценты и/или невозвращенные кредиты влекут за собой уменьшение процентного дохода, увеличивают необходимость создания дополнительных резервов под покрытие потерь по ссудам, следствием чего является отвлечение средств, которые банк мог бы инвестировать в прибыльные операции. Если списания по невозвратным кредитам превысили сумму созданных для этих целей резервов, банк несет убытки, что приводит к проблемам с ликвидностью и ослаблению его финансового положения. Появление данного рода информации на рынке может привести к удорожанию заемных средств для банка, оттоку вкладов и депозитов, что вызовет новый виток финансовых проблем и еще больше усугубит ситуацию. Именно поэтому управление кредитным риском рассматривается как ключевой аспект управления рисками банка и находится под постоянным контролем по стороны регулирующих органов.

**Заключение**

Из вышеприведенного анализа основных экономических и финансовых результатов деятельности ОАО «Банк Москвыа» позволяет сделать следующие выводы:

На сегодняшний день на территории г. исследуемый банк является наиболее надежным универсальным банком, оказывающим полный спектр банковских услуг физическим и юридическим лицам.

Общие доходы ОАО «Банк Москвыа» за рассматриваемый период увеличивались, что связано с расширением кредитной деятельности банка и развитием банковских услуг. Доходы возросли в 2007г. на 5754 тыс. руб. или на 31,2%, а в 2008г. превысили доходы 2007г. на 10082 тыс. руб., увеличившись на 41,6%, и составили на конец года 34298 тыс. руб.

Анализ динамики доходов банка показывает их существенное увеличение. В 2007г. особое увеличение отмечено в части процентных и комиссионных доходов. По итогам 2006 и 2007 годов ОАО «Банк Москвы» сработало с убытком, а в 2008 году получило прибыль 15357 тыс. руб. за счет снижения расходов и увеличения доходов. Основной частью доходов в 2008 году являются процентные доходы от кредитных операций и погашение ссудной задолженности юридических лиц, сложившейся в 2006-2007 гг.

Анализ привлеченных банком средств показывает, что ежегодно увеличивается объем привлеченных банком средств физических лиц: так, в 2007г. сумма привлеченных средств выросла на 38771 тыс. руб., а в 2008г. на 25611 тыс. руб., что в относительном выражении составило 28,6% и 14,7% соответственно. Объем привлеченных средств юридических лиц в целом за период снизился со 8169 тыс.руб. до 4842 тыс. руб. Однако общий объем привлеченных средств увеличился с143537 тыс. руб.

Анализ динами расходов показывает, что основной статьей расходов банка в 2008 году остаются процентные выплаты по вкладам физических лиц, которые увеличились в 2007г. на 20,5%, а в 2008г. снизились на 3,7%.

За рассматриваемый период увеличивались размеры выданных кредитов банком в 2006г. Банк выдал кредитов на сумму 56088 тыс. руб., в 2007г. эта цифра увеличилась до 78810 тыс. руб., а в 2008г. Базовый и наиболее активный прирост затрагивает размеры выданных физическим лицам средств в рублях (в 2007г. темпы роста 242,5%).

Общие доходы от операций с кредитами также возрастали. Анализ процентных доходов по кредитам показывает, что с ростом объема выданных кредитов заметно увеличивается объем полученных банком доходов. Так в 2007 году процентные доходы по кредитам физических лиц возросли на 3717,5 тыс. руб., а в 2008 году – на 10746,1 тыс. руб. По кредитам юридических лиц возросли на 2505,1 тыс. руб., а в 2008 году – на 1057,3 тыс. руб.

Анализ кредитных операций по кредитам частных клиентов показал, что начиная с 2007 года растет просроченная задолженность (в 2007 году она составила – 4,1 тыс. руб., а в 2008 году – 95,3 тыс. руб.), удельный вес которой составляет в 2007 году – 0,01%, в 2008 году – 0,08%. Динамика такова: с увеличением роста выданных кредитов наблюдается рост просроченной задолженности. Ситуация с просроченной задолженностью по кредитам юридических лиц такова: в 2007 году просроченная задолженность увеличилась на 3165,2 тыс. руб., а в 2008 году снизилась на 4501,4 тыс. руб.

Анализ кредитного портфеля показывает, что стремительно растет ссудная задолженность физических лиц. В структуре совокупного кредитного портфеля банка, который на 01.01.2008 составляет 155141 тыс. руб., 79,7% приходится на долю остатков ссудной задолженности физических лиц.

Величина резерва выросла на 14090 тыс. руб. в 2007 г., а в 2008 г. снизилась до 2572 тыс. руб.

По результатам полученных выводов предлагается:

* Эффективно использовать существующую филиальную сеть. При организации приема кредитных заявок в филиале банка за 2 года можно получить дополнительных процентных доходов - 1797350 руб.
* Увеличить штатную численность сектора кредитования на 2 человека, тогда объем рассмотренных кредитных заявок за 1 год может увеличиться на 350-400.
* Изменить график обслуживания клиентов (прием по субботам).
* По возможности сократить сроки от приема кредитной заявки до выдачи кредита до 4 дней.
* Привлечь к обслуживанию ООО «Инвест», тогда объем кредитного портфеля юридических лиц увеличиться на 20%.

**Список литературы**

1. Конституция Российской Федерации
2. Налоговый Кодекс Российской Федерации ч.1 и ч.2.
3. Бюджетный кодекс Российской Федерации: официальный текст по состоянию на 1 января 2006 г.- М: НОРМА-ИНФРА-М, 2006.- 421 с.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации: части первая, вторая и третья: официальный текст по состоянию на 1 ноября 2000 г.-М.: НОРМА-ИНФРА-М, 2005.-546 с.
5. О банках и банковской деятельности: федеральный закон от 2 декабря 1990 г. N 395-I // Собрание законодательства Российской Федерации.- 1992.-№50.-Ст.251.
6. Федеральный Закон от 10 июля 2006г. № 86-ФЗ “О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)” от 10 июля 2006г. № 86-ФЗ.
7. Основные кодексы и законы Российской Федерации. – СПб.: ИД “Весь”, 2008. – 992с.
8. Адибеков М.Г. Кредитные операции: классификация, порядок привлечения и учет. - М.: Консалт-Банкир, 2001. - 56 с.
9. Арзамасцева Н. Банковские услуги. – М.: “Перспектива”, 2007.- 765с.
10. Банковская энциклопедия. –М.: “ЭТА”, 2006.- 552с
11. Бородулина Т. Деньги, кредит, банки. – М.: “Дана-П”, 2006.- 610 с.
12. Буевич С.Ю. Анализ финансовых результатов банка. – М.: Альдебаран”, 2007.- 289с.
13. Бухвальд Б. Техника банковского дела. –М.: “Банки и биржи”, 2007.- 456с.
14. Гарантии и аккредитивы в современной банковской практике: Учебник для высших финансовых школ и колледжей / Под ред. А.Д. Голубовича. - М.: Менатеп-Информ, 2006. - 41 с.
15. Деньги. Кредит. Банки: учебник для вузов/Е.Ф. Жуков, [и др.]; ред. Е.Ф. Жукова. - 2-е изд., перераб. и доп.- М.: ЮНИТИ- ДАНА,2003.-600с.
16. Деньги. Кредит. Банки: учебник/ О.И. Лаврушин; [и др.]; ред. О.И. Лаврушин. – М.: Финансы и статистика, 2003.-460 с.
17. Ермаков С.Л. Работа коммерческого банка по кредитованию заемщиков: Методические рекомендации. - М.: Алес, 2008. - 28 с.
18. Жуков Е.Ф. Деньги, кредит, банки.- М.: “Юнити”, 2000.-342с.
19. Журкина Н.Г. Современная ипотека: состояние, проблемы, решения / Н.Г. Журкина // Финансы.- 2002.- №6.-С.14-18.
20. Захаров В.С. Проблемы банковской системы / В.С. Захаров. // Деньги и кредит.-2003. №1.-С.21-24
21. Илларионов А. Бремя государства / А.Илларионов // Вопросы экономики.-2004.-№1.-С.12-16.
22. Исаева Е. Б. Денежно-кредитная политика в России: возможности и результаты / Е.Б. Исаева. // Деньги и кредит. -2004. -№ 9.- С. 19-27.
23. Ковалев С.К. Финансы и кредит для студентов вузов. Издание 2-е. М.:Феникс. 2005. - 192 с.
24. Козлов А.А. О регулировании деятельности банков на финансовом рынке / А.А.Козлов.//Деньги и кредит. - 2002. - №11. - С. 16-18
25. Колесников В.И. и друг. Банковское дело: Учеб.Пособие. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 464с
26. Королев О.Г. Анализ финансовых результатов банковской деятельности. – М.: “Перспектива”, 2008.- 245с.
27. Корунова Н. Банковское дело в современной России. –М.: “Банки и биржки”, 2007.- 467с
28. Красильникова Т. Маркетинг в банке. –М.: “ЮНИТИ”, 2007.- 481с
29. Кудрин А.И. Нужна ли такая Стратегия развития банковского сектора РФ?/ А.И.Кудрин. // Вестник РЭО.-2004.- 6 ноября.
30. Лаврушин О.И. Банковское дело –М.: “Банковский и биржевой научно-консультационный центр”, 2006.- 498с
31. Максимова Т. Банковское дело в России. – М.: “Финпресс”, 2007.- 398с.
32. Молчанов А.В. Коммерческий банк в современной России: Теория и практика. - М.: Финансы и статистика,2000. - 120 с.
33. Николаева А. Банковские операции и банковские услуги. – М.: “Финпресс”, 2007.- 559с
34. Никольский Е.А. Банки и банковское дело. – М.: “Банки и биржи”, 2007.- 574с
35. Обухов Н. П. Кредитный рынок и денежная политика / Н.П.Обухов. // Финансы. -2004.- № 2. -С. 21 — 22.
36. Пупликов С.И. Банковские операции. – м.: “Перспектива”, 2007.- 434с
37. Романова Д.В. Банковская Банк Москвы: альтернатива выбора.// Деньги и банки.-№9.-2006.-34-46с.
38. Современный финансово-кредитный словарь / Под общ. ред. М.Г. Лапусты, П.С. Никольского. - М.: ИНФРА-М, 1999. - 240 с.
39. Томский В. Методика комплексного финансового анализа в коммерческом банке. //Банковские технологии. № 7.-2006.-с.20-29.
40. Усоскин В.М. Менеджмент в коммерческом банке. –М.: “Банки и биржки”, 2007.- 634 с.
41. Усоскин В.М. Современный коммерческий банк. –М.: “Юрайт”, 2001.- 498с.
42. Фомин А. Финансовый анализ в коммерческом банке. –М.: “ЮНИТИ”, 2007.- 386 с.
43. Челноков В.А. Банки и банковские операции: технология банковских ссуд. –М.: “Инфра-М”, 2007.- 387 с.
44. Яковлева И. Стратегии коммерческого банка: теоретический и практический аспект. //Менеджмент в России и за рубежом. -№ 11.-2007.-с.9-18.

**Приложения**

1. Усоскин В.М. Менеджмент в коммерческом банке. –М.: “Банки и биржки”, 2007.- С.203. [↑](#footnote-ref-1)
2. Усоскин В.М. Менеджмент в коммерческом банке. –М.: “Банки и биржки”, 2007.- С.206. [↑](#footnote-ref-2)
3. Фомин А. Финансовый анализ в коммерческом банке. –М.: “ЮНИТИ”, 2007.- С.114. [↑](#footnote-ref-3)
4. Томский В. Методика комплексного финансового анализа в коммерческом банке. //Банковские технологии. № 7.-2006.-с.20. [↑](#footnote-ref-4)
5. Томский В. Методика комплексного финансового анализа в коммерческом банке. //Банковские технологии. № 7.-2006.-с.29. [↑](#footnote-ref-5)
6. Обухов Н. П. Кредитный рынок и денежная политика / Н.П.Обухов. // Финансы. -2004.- № 2. -С. 21 — 22. [↑](#footnote-ref-6)
7. Николаева А. Банковские операции и банковские услуги. – М.: “Финпресс”, 2007.- С.308. [↑](#footnote-ref-7)
8. Пупликов С.И. Банковские операции. – М.: “Перспектива”, 2007.- С.222. [↑](#footnote-ref-8)
9. Максимова Т. Банковское дело в России. – М.: “Финпресс”, 2007.- С.89-90 [↑](#footnote-ref-9)
10. Лаврушин О.И. Банковское дело –М.: “Банковский и биржевой научно-консультационный центр”, 2006.- С.115. [↑](#footnote-ref-10)
11. Лаврушин О.И. Банковское дело –М.: “Банковский и биржевой научно-консультационный центр”, 2006.- С.119. [↑](#footnote-ref-11)
12. Корунова Н. Банковское дело в современной России. –М.: “Банки и биржки”, 2007.- С.78-80 [↑](#footnote-ref-12)
13. [http://www.bm.ru](http://www.bm.ru/) – Официальный сайт ОАО Банк Москвы [↑](#footnote-ref-13)
14. [http://www.bm.ru](http://www.bm.ru/) – Официальный сайт ОАО Банк Москвы [↑](#footnote-ref-14)
15. [http://www.bm.ru](http://www.bm.ru/) – Официальный сайт ОАО Банк Москвы [↑](#footnote-ref-15)
16. Королев О.Г. Анализ финансовых результатов банковской деятельности. – М.: “Перспектива”, 2008.- С.189. [↑](#footnote-ref-16)
17. Королев О.Г. Анализ финансовых результатов банковской деятельности. – М.: “Перспектива”, 2008.- С.191. [↑](#footnote-ref-17)
18. Бухвальд Б. Техника банковского дела. –М.: “Банки и биржи”, 2007.- С.200. [↑](#footnote-ref-18)
19. Бухвальд Б. Техника банковского дела. –М.: “Банки и биржи”, 2007.- С.202. [↑](#footnote-ref-19)
20. Ермаков С.Л. Работа коммерческого банка по кредитованию заемщиков: Методические рекомендации. - М.: Алес, 2008. – С.174. [↑](#footnote-ref-20)
21. Бухвальд Б. Техника банковского дела. –М.: “Банки и биржи”, 2007.- С.200. [↑](#footnote-ref-21)
22. Ермаков С.Л. Работа коммерческого банка по кредитованию заемщиков: Методические рекомендации. - М.: Алес, 2008. – С.178. [↑](#footnote-ref-22)
23. Ермаков С.Л. Работа коммерческого банка по кредитованию заемщиков: Методические рекомендации. - М.: Алес, 2008. – С.188. [↑](#footnote-ref-23)
24. Там же [↑](#footnote-ref-24)
25. Деньги. Кредит. Банки: учебник для вузов/Е.Ф. Жуков, [и др.]; ред. Е.Ф. Жукова. - 2-е изд., перераб. и доп.- М.: ЮНИТИ- ДАНА,2003.- С.323 [↑](#footnote-ref-25)
26. Деньги. Кредит. Банки: учебник для вузов/Е.Ф. Жуков, [и др.]; ред. Е.Ф. Жукова. - 2-е изд., перераб. и доп.- М.: ЮНИТИ- ДАНА,2003.- С.330. [↑](#footnote-ref-26)
27. Деньги. Кредит. Банки: учебник для вузов/Е.Ф. Жуков, [и др.]; ред. Е.Ф. Жукова. - 2-е изд., перераб. и доп.- М.: ЮНИТИ- ДАНА,2003.- С.338. [↑](#footnote-ref-27)
28. Колесников В.И. и друг. Банковское дело: Учеб.Пособие. – М.: Финансы и статистика, 2006. – С.147-148. [↑](#footnote-ref-28)