

МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО СПЕЦИАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН
ТАШКЕНТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

ФАКУЛЬТЕТ «БАНКОВСКОЕ ДЕЛО»

КАФЕДРА «БАНКОВСКОЕ ДЕЛО И КОРПОРАТИВНЫЕ ФИНАНСЫ»

Выпускная квалификационная
работа допущена к защите
Декан факультета «Банковское
дело»
О. Ортиков

«_____» _____ 2013 года

Выпускная квалификационная
работа допускается к защите
Заведующий кафедрой

Д.э.н., проф. Н. Г. Каримов

«_____» _____ 2013 года

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

на тему: «Совершенствование порядка предоставления потребительских
кредитов»

Выполнил: студент 4- курса
гр. БД- 11, направления «Банковское
дело» Самигов Ж.Э.

Научный руководитель: старший.
преподаватель кафедры «Банковское
дело и корпоративные финансы»
Базарова Н.Р.

Выпускная квалификационная работа прошла предварительную защиту
Протокол № _____ от _____ мая 2013 г.

Содержание

Введение	3
Глава 1. Теоретические основы потребительского кредита в коммерческих банках	7
1.1. Сущность, роль и формы потребительского кредита в Республике Узбекистан	7
1.2. Условия использования потребительского кредита в Узбекистане и их зарубежный опыт	16
1.3. Порядок и способы выдачи потребительских кредитов в коммерческих банках	23
Глава 2. Анализ потребительского кредитования на примере ОАКБ «Узпромстройбанк»а	32
2.1. Процедура предоставления потребительских кредитов ОАКБ «Узпромстройбанк»а	32
2.2. Методы оценки кредитоспособности физического лица	42
2.3. Оценка платежеспособности физического лица и анализ обеспеченности кредитов	55
Глава 3. Совершенствование порядка предоставления потребительского кредита в коммерческих банках.	65
3.1. Пути совершенствования порядка предоставления потребительского кредита в коммерческих банках	65
3.2. Перспективы развития потребительского кредита в Республике Узбекистан	69
Выводы и предложения	76
Список использованной литературы	80

Введение

Актуальность темы. В условиях переходного периода в Узбекистане радикальная экономическая реформа открыла новый этап в развитии банковского дела. Особую актуальность в условиях рынка приобретают вопросы, связанные с проблемами и перспективами банковского обслуживания населения, их практическая реализация. В настоящее время кредиты населению предоставляют многие банки. Растущая конкуренция и необходимость повышения доходности на рынке потребительского кредитования заставляет банки искать более эффективные пути управления доходностью этих операций и кредитным риском. С другой стороны, недостаточность доходов населения способствует активизации спроса на кредит, поскольку потребительское кредитование не только приближает отложенный спрос, но и дает возможность покупателю выбрать товар более высокого качества.

Президент Республики Узбекистан И.А. Каримов в своём докладе отметил: «Подводя итоги прошедшего года, несмотря на сохраняющиеся серьезные проблемы в глобальной экономике, Узбекистан в 2012 году продолжил устойчивыми темпами развивать экономику страны, обеспечил стабильный рост уровня жизни населения, упрочил наши позиции на мировом рынке.

Валовой внутренний продукт страны возрос на 8,2 процента, объем промышленного производства – на 7,7, сельского хозяйства – на 7, объемы розничного товарооборота – на 13,9 процента»¹.

Уровень экономического развития страны, благосостояние народа характеризуется системой показателей, одним из которых является уровень потребительского спроса населения и степень его удовлетворения. В Узбекистане степень удовлетворения необходимого потребительского спроса

¹ Каримов И.А. «Наша главная задача – решительно следовать по пути широкомасштабных реформ и модернизации страны» // «Народное слово» 19.01.2013.

из-за низкого уровня оплаты труда и как следствие отсутствия достаточных денежных средств у основной массы населения очень низкая.

На современном этапе развития Республики Узбекистан актуальной задачей становится формирование цивилизованного рынка потребительского кредита, способного в значительной степени стать источником стимулирования спроса населения на товары и услуги и, как следствие, повышения уровня его благосостояния и создания дополнительных импульсов экономического роста. Потребительское кредитование также является одним из наиболее динамичных направлений развития банковского сектора, что связано в первую очередь с потребностью банков в прибыльных кредитных продуктах.

Таким образом, потребительское кредитование одновременно является одним из катализаторов сектора розничной торговли и эффективного использования кредитного портфеля банковского сектора. В настоящее время кредиты населению предоставляют многие банки. Растущая конкуренция и необходимость повышения доходности на рынке потребительского кредитования заставляет банки искать более эффективные пути управления доходностью этих операций и кредитным риском.

Степень изученности темы. В данной работе была использована разнообразная литература, которая позволила рассмотреть данную тему с различных точек зрения.

В работе были использованы учебные пособия зарубежных и отечественных авторов, а также законы и регламенты Республики Узбекистан, относящиеся к изучаемым вопросам. Среди зарубежных экономистов, внесших значительный вклад в развитие и совершенствование потребительского кредитования, можно отметить Жукова Е., Ковалева А., Колесникова В., Кроливецкую Л., Лаврушина О., Молчанова А., Панову Г., Уланова В., и других, среди отечественных экономистов Абдуллаеву Ш.З., Мулладжанова Ф.М., Тоймухамедова И.Р., Иминова О.К. и других.

Помимо этого использованы материалы периодических изданий отечественных и российских средств массовой информации, такие как: информационно-аналитические журналы «Рынок. Деньги и Кредит» (Республика Узбекистан) и «Деньги и кредит» (Россия) и ряд статей из газеты «Банковские ведомости». Данные источники придали работе реальный оттенок, вследствие приведения мнений о банковской системе Республики Узбекистан ряда руководителей коммерческих банков.

Цель и задачи. Цель данной выпускной квалификационной работы проанализировать порядок кредитования физических лиц на примере ОАКБ «Узпромстройбанк», вскрыть имеющиеся недостатки и разработать предложения по его совершенствованию. Для достижения поставленной цели в работе были поставлены следующие задачи:

- исследовать современные тенденции развития теории и практики потребительского кредитования применительно к условиям сложившимся в Узбекистане в процессе социально-экономических преобразований;
- проанализировать управления кредитными рисками, применяемое банками в современной экономической действительности;
- исследовать направления совершенствования банковской деятельности по предоставлению кредитов населению;
- разработать рекомендации по совершенствованию экономического механизма потребительского кредитования.

Объектом выпускной квалификационной работы выступает деятельность ОАКБ «Узпромстройбанк» и других коммерческих банков при подходах к оценке кредитоспособности клиентов.

Предметом выпускной квалификационной работы являются структура системы кредитования физических лиц, анализ качества этой системы и применяемые в мировой и отечественной практике методы оценки кредитоспособности заёмщиков.

Структура работы подчинена логике поставленных целей и состоит из введения, трёх глав, выводов и предложений и списка использованной литературы.

В первой главе дипломной работы рассмотрены теоретические основы потребительского кредита в коммерческих банках Республики Узбекистан. Во второй главе работы рассмотрено и проанализировано потребительского кредитования на примере ОАКБ «Промстройбанк»а. В третьей главе подробно рассмотрены вопросы по совершенствованию порядка предоставления потребительского кредита в коммерческих банках Республики Узбекистан.

В разделе выводы и предложения сделаны выводы и даны теоретические и практические предложения по совершенствованию порядка предоставления потребительского кредита в Узбекистане.

Глава 1. Теоретические основы потребительского кредита в коммерческих банках

1.1. Сущность, роль и формы потребительского кредита в Республике Узбекистан

Кредит - предоставление денег или товаров в долг, как правило, с уплатой процентов; стоимостная экономическая категория, неотъемлемый элемент товарно-денежных отношений. Возникновение кредита связано непосредственно со сферой обмена, где владельцы товаров противостоят друг другу как собственники, готовые вступить в экономические отношения. Возможность возникновения и развития кредита связаны с кругооборотом и оборотом капитала. В процессе движения основного и оборотного капитала происходит высвобождение ресурсов. Средства труда используются в процессе производства длительное время, их стоимость переносится на стоимость готовой продукции частями. Постепенное восстановление стоимости основного капитала в денежной форме приводит к тому, что высвобождающиеся денежные средства оседают на счетах предприятий.

Вместе с тем на другом полюсе возникает потребность в замене изношенных средств труда и достаточно крупных единовременных затратах. Аналогичные по своему характеру процессы происходят и в движении оборотного капитала. Более того, здесь колебания в кругообороте и обороте проявляют себя более разнообразно. Так, в силу сезонности производства, неравномерных поставок и другого происходит несовпадение времени создания и обращения продукции. У одних субъектов появляется временный избыток средств, у других - их недостаток. Это создаёт возможность возникновения кредитных отношений, то есть кредит разрешает относительное противоречие между временным оседанием средств и необходимостью, их использования в хозяйстве.

Кредитные отношения в экономике базируются на определенной методологической основе, одним из элементов которой выступают

принципы, строго соблюдаемые при практической организации любой операции на рынке ссудных капиталов. Эти принципы стихийно складывались еще на первом этапе развития кредита, а в дальнейшем нашли прямое отражение в общегосударственном и международном кредитном законодательствах.

1). Возвратность кредита - этот принцип выражает необходимость своевременного возврата полученных от кредитора финансовых ресурсов после завершения их использования заемщиком. Он находит свое практическое выражение в погашении конкретной ссуды путем перечисления соответствующей суммы денежных средств на счет предоставившей ее кредитной организации (или иного кредитора), что обеспечивает возобновляемость кредитных ресурсов банка как необходимого условия продолжения его уставной деятельности.

2). Срочность кредита - он отражает необходимость его возврата не в любое приемлемое для заемщика время, а в точно определенный срок, зафиксированный в кредитном договоре или заменяющем его документе. Нарушение указанного условия является для кредитора достаточным основанием для применения к заемщику экономических санкций в форме увеличения взимаемого процента, а при дальнейшей отсрочке (в нашей стране - свыше трех месяцев) - предъявления финансовых требований в судебном порядке. Частичным исключением из этого правила являются так называемые овердрафтные ссуды, срок погашения которых в кредитном договоре изначально не определяется.

3). Платность кредита. Ссудный процент. Этот принцип выражает необходимость не только прямого возврата заемщиком полученных от банка кредитных ресурсов, но и оплаты права на их использование. Экономическая сущность платы за кредит отражается в фактическом распределении дополнительно полученной за счет его использования прибыли между заемщиком и кредитором. Практическое выражение рассматриваемый

принцип находит в процессе установления величины банковского процента, выполняющего три основные функции:

- перераспределение части прибыли юридических и дохода физических лиц;
- регулирование производства и обращения путем распределения ссудных капиталов на отраслевом, межотраслевом и международном уровнях, на кризисных этапах развития экономики.

Ставка (или норма) ссудного процента, определяемая как отношение суммы годового дохода, полученного на ссудный капитал, к сумме предоставленного кредита выступает в качестве цены кредитных ресурсов.

Подтверждая роль кредита как одного из предлагаемых на специализированном рынке товаров, платность кредита стимулирует заемщика к его наиболее продуктивному использованию. Именно эта стимулирующая функция не в полной мере использовалась в условиях плановой экономики, когда значительная часть кредитных ресурсов предоставлялась государственными банковскими учреждениями за минимальную плату (1,5 - 5% годовых) или на беспроцентной основе.

4). Обеспеченность кредита - этот принцип выражает необходимость обеспечения защиты имущественных интересов кредитора при возможном нарушении заемщиком принятых на себя обязательств и находит практическое выражение в таких формах кредитования, как ссуды под залог или под финансовые гарантии. Особенно актуален в период общей экономии.

5). Целевой характер кредита распространяется на большинство видов кредитных операций, выражая необходимость целевого использования средств, полученных от кредитора. Находит практическое выражение в соответствующем разделе кредитного договора, устанавливающего конкретную цель выдаваемой ссуды, а также в процессе банковского контроля за соблюдением этого условия заемщиком. Нарушение данного обязательства может стать основанием для досрочного отзыва кредита или введения штрафного (повышенного) ссудного процента.

б). Дифференцированный характер кредита - этот принцип определяет дифференцированный подход со стороны кредитной организации к различным категориям потенциальных заемщиков. Практическая реализация его может зависеть как от индивидуальных интересов конкретного банка, так и от проводимой государством централизованной политики поддержки отдельных отраслей или сфер деятельности (например, малого бизнеса и пр.) Место и роль кредита в экономической системе общества определяются также прежде всего выполняемыми им функциями как общего, так и селективного характера.

Перераспределительная функция. В условиях рыночной экономики рынок ссудных капиталов выступает в качестве своеобразного насоса, откачивающего временно свободные финансовые ресурсы из одних сфер хозяйственной деятельности и направляющего их в другие, обеспечивающие, в частности, более высокую прибыль. Ориентируясь на дифференцированный ее уровень в различных отраслях или регионах, кредит выступает в роли стихийного макрорегулятора экономики, обеспечивая удовлетворение потребностей динамично развивающихся объектов приложения капитала в дополнительных финансовых ресурсах. Однако в некоторых случаях практическая реализация указанной функции может способствовать углублению диспропорций в структуре рынка, что наиболее наглядно проявилось в Узбекистане на стадии перехода к рыночной экономике, где перелив капиталов из сферы производства в сферу обращения принял угрожающий характер, в том числе с помощью кредитных организаций. Именно поэтому одна из важнейших задач государственного регулирования кредитной системы - рациональное определение экономических приоритетов и стимулирование привлечения кредитных ресурсов в те отрасли или регионы, ускоренное развитие которых объективно необходимо с позиции национальных интересов, а не исключительно текущей выгоды отдельных субъектов хозяйствования.

Экономия издержек обращения. Практическая реализация этой функции непосредственно вытекает из экономической сущности кредита, источником которого выступают, в том числе финансовые ресурсы, временно высвобождающиеся в процессе кругооборота промышленного и торгового капиталов. Временной разрыв между поступлением и расходованием денежных средств субъектов хозяйствования может определить не только избыток, но и недостаток финансовых ресурсов. Именно поэтому столь широкое распространение получили ссуды на восполнение временного недостатка собственных оборотных средств, используемые практически всеми категориями заемщиков и обеспечивающие существенное ускорение оборачиваемости капитала, а следовательно, и экономию общих издержек обращения.

Процесс концентрации капитала является необходимым условием стабильности развития экономики и приоритетной целью любого субъекта хозяйствования. Реальную помощь в решении этой задачи оказывают заемные средства, позволяющие существенно расширить масштаб производства (или иной хозяйственной операции) и, таким образом, обеспечить дополнительную массу прибыли. Даже с учетом необходимости выделения части ее для расчета с кредитором привлечение кредитных ресурсов более оправдано, чем ориентация исключительно на собственные средства. Следует, однако, отметить, что на стадии экономического спада (и тем более в условиях перехода к рыночной экономике) дороговизна этих ресурсов не позволяет активно использовать их для решения задачи ускорения концентрации капитала в большинстве сфер хозяйственной деятельности. Тем не менее, рассматриваемая функция даже в отечественных условиях обеспечила определенный положительный эффект, позволив существенно ускорить процесс обеспечения финансовыми ресурсами отсутствующих или крайне неразвитых в период плановой экономики сфер деятельности.

Обслуживание товарооборота. В процессе реализации этой функции кредит активно воздействует на ускорение не только товарного, но и денежного обращения, вытесняя из него, в частности, наличные деньги. Вводя в сферу денежного обращения такие инструменты, как векселя, чеки, кредитные карточки и т.д., он обеспечивает замену наличных расчетов безналичными операциями, что упрощает и ускоряет механизм экономических отношений на внутреннем и международном рынках. Наиболее активную роль в решении этой задачи играет коммерческий кредит как необходимый элемент современных отношений товарообмена.

Ускорение научно-технического прогресса. В послевоенные годы научно-технический прогресс стал определяющим фактором экономического развития любого государства и отдельного субъекта хозяйствования. Наиболее наглядно роль кредита в его ускорении может быть отслежена на примере процесса финансирования деятельности научно-технических организаций, спецификой которых всегда являлся больший, чем в других отраслях, временной разрыв между первоначальным вложением капитала и реализацией готовой продукции. Эмиссионная функция. В настоящее время эмиссия денег всей банковской системы происходит на кредитной основе.

Кредитование банками своей клиентуры и рефинансирование самих банков центральными банками определяет масштабы выпуска денег в хозяйственный оборот, а погашение полученных кредитов ведет к изъятию денег из оборота. В основе эффекта мультипликативного расширения кредитов также лежит кредитование хозяйствующих субъектов, государства и населения. Банковское и коммерческое кредитование способствуют постепенному вытеснению наличных денег из обращения, что связано с широким использованием безналичных расчетов, чеков и кредитных карточек. Эти банковские продукты (инструменты) позволяют заменить наличные деньги кредитными операциями. Вместо эмиссионной функции кредита часто упоминается близкая по сути функция замещения действительных денег кредитными операциями. В современных условиях на

базе расширения коммерческого и банковского кредита возникает устойчивая эмиссия кредитных денег и происходит замена налично-денежного оборота.

Итак, кредит - это экономические отношения, возникающие между кредитором и заемщиком по поводу стоимости, передаваемой во временное пользование. В условиях рыночной экономики кредит:

- аккумулирует временно свободные денежные средства;
- перераспределяет денежные средства на условиях их последующего возврата;
- создает кредитные деньги;
- регулирует объем совокупного денежного оборота.

Потребительским кредитом является кредит, предоставляемый физическому лицу (потребителю) на приобретение товаров (работ, услуг) для удовлетворения его потребительских нужд.

Президент Республики Узбекистан Каримов И.А. в своём докладе сказал: «Обобщающим и результирующим индикатором уровня и качества жизни людей является их самооценка, осознание своей принадлежности к той или иной группе населения.

При этом, разумеется, учитываются, наряду с доходами на душу населения, такие важнейшие показатели, определяющие качество жизни, как условия и стандарты проживания, обеспеченность населения благоустроенным современным жильем, развитие и благоустроенность среды проживания людей, наличие и качество необходимой инфраструктуры, обеспечение населения качественными потребительскими товарами, в том числе отечественного производства, доступ к качественному образованию и здравоохранению и другие»².

Формами потребительского кредита являются финансовый потребительский кредит и товарный потребительский кредит.

² Каримов И.А. «Наша главная задача – решительно следовать по пути широкомасштабных реформ и модернизации страны» // «Народное слово» 19.01.2013.

Финансовым потребительским кредитом является кредит, предоставляемый потребителю в виде денежных средств для оплаты приобретенных товаров (услуг). Организациями, предоставляющими финансовый потребительский кредит, являются банки или иные кредитные организации.

Товарным потребительским кредитом является кредит, предоставляемый потребителю в виде рассрочки оплаты за приобретенные товары, выполненные работы или оказанные услуги. Организациями, предоставляющими товарный потребительский кредит, являются предприятия-производители или организации, реализующие потребительские товары (работы, услуги).

Потребительский кредит предоставляется по договору потребительского кредита (далее — договор) на условиях платности, срочности и обеспеченности в соответствии с правилами предоставления потребительского кредита. Потребительский кредит предоставляется физическим лицам, имеющим доходы от результатов своей деятельности, пенсию и иные доходы (далее — доходы).

Потребительский кредит – это продажа торговыми предприятиями потребительских товаров с отсрочкой платежа или предоставление банками ссуд на покупку потребительских товаров, а также на оплату различного рода расходов личного характера (плата за обучение, медицинское обслуживание и т.п.).

В отличие от других кредитов, объектом потребительского кредита могут быть и товары, и деньги. Товарами, продаваемыми в кредит, как и оплачиваемыми за счёт банковских ссуд, являются предметы потребления длительного пользования. Субъектами кредита, с одной стороны, выступают кредиторы, в данном случае – это коммерческие банки, специальные учреждения потребительского кредита, магазины, сберкассы и другие предприятия, а с другой стороны – заемщики – люди. Во Франции около 1/4 всего потребительского кредита предоставляется банками и 3/4 –

специализированными кредитными учреждениями. Но поскольку последние получают необходимые им средства в большей мере за счёт банковских ссуд, то фактически 9/10 всей суммы потребительского кредита предоставляется банками. Погашается потребительский кредит в разовом порядке или с расчётного платежа.

1. Кредит с разовым погашением. Сюда относятся текущие счета, открываемые покупателем на срок 1-1,5 месяца в универмагах и других предприятиях розничной торговли; в пределах предоставленных кредитов они покупают товары и, по истечении установленного срока, единовременно погашают свою задолженность. Потребительский кредит с разовым погашением включает также кредиты в виде отсрочки платежа (за услуги коммунальных предприятий, врачей и медицинских учреждений).

2. Кредит с рассрочкой платежа, основная часть потребительского кредита (в США – 3/4 всей его суммы) составляют кредиты с рассрочкой платежа.

Через различные формы потребительского кредита обслуживается всё возрастающая доля розничного товарооборота. Особое развитие потребительский кредит получил в условиях общего кризиса капитализма (главным образом после 2-ой мировой войны 1939-1945) в связи с резким усилением несоответствия между ростом производства и ограниченностью платёжеспособного спроса населения.

Товарами, продаваемыми в кредит, как и оплачиваемыми за счёт банковских ссуд, являются предметы потребления длительного пользования. Субъектами кредита, с одной стороны, выступают кредиторы, в данном случае – это коммерческие банки, специальные учреждения потребительского кредита, магазины, сберкассы и другие предприятия, а с другой стороны – заемщики – люди. Во Франции около 1/4 всего потребительского кредита предоставляется банками и 3/4 – специализированными кредитными учреждениями. Но поскольку последние получают необходимые им средства в большей мере за счёт банковских ссуд,

то фактически 9/10 всей суммы потребительского кредита предоставляется банками. Погашается потребительский кредит в разовом порядке или с расчётного платежа.

1.2. Условия использования потребительского кредита в Узбекистане и их зарубежный опыт

Основной принцип раскрытия информации при потребительском кредитовании предусматривает обеспечение потенциальных заемщиков достоверной и полной информацией об условиях предоставления, использования и возврата потребительского кредита в стандартизированной форме, позволяющей потребителю сравнить (сопоставить) условия разных банков и сделать осознанный выбор.

На основании информации, предоставленной клиентом, кредиторы (банки) обязаны рассчитать, насколько в действительности велик имеющийся в его свободном распоряжении доход. Для этого работники банка используют средние данные о бюджетах семей с различной численностью, уровне цен, инфляции и т.п., проверяют полученные сведения на предмет выявления безопасности сделки с возможным кредитополучателем.

Потребительское кредитование становится одним из приоритетных направлений розничного бизнеса, поскольку его основой являются короткие деньги и диверсификация рисков невозвратов за счет распределения маленьких кредитов на большое количество заемщиков. Банкротство одного крупного корпоративного клиента для банка можно приравнять к банкротству сотен тысяч заемщиков – физических лиц. А последнее – менее вероятно.

Последовательность в принятии решений кредитором и заемщиком при подготовке и заключении кредитного договора на получение потребительского кредита представлена в таблице 1 (см. таблицу 1).

Заключение договора о получении потребительского кредита

Заёмщик	Кредитор (банк)
1-й этап	
Запрос о кредите (как правило, в устной форме)	Предложение представить необходимую документацию
2-й этап	
Составление необходимой документации, включая информацию о себе, роде занятий, доходах	Проверка представленной документации различными способами, определение платежеспособности заемщика
3-й этап	
Представление гарантий по возврату кредита (залог имущества, вклад, поручительство и др.)	Установление надежности данных гарантий
4-й этап	
Подготовка плана погашения кредита	Определение приемлемости графика погашения кредита и его источников
5-й этап	
Оценка условий кредитного договора	Предложения об условиях кредитного договора (сумме кредита, сроках, проценте за кредит и т.п.)
6-й этап	
Заключение кредитного договора	

³ Разработано автором

Банк вправе отказать в выдаче кредита в следующих случаях:

- если при проверке выявлены факты предоставления поддельных документов или недостоверных сведений;
- если платежеспособность заемщика не удовлетворяет установленным требованиям.

Анализ платежеспособности клиента предшествует заключению с ним кредитного договора и позволяет выявить факторы риска, способные привести к непогашению выданной банком ссуды в обусловленный срок, и оценить вероятность своевременного возврата ссуды.

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

Кредитный менеджер определяет платежеспособность заемщика на основании справки о его доходах, в которой содержится полное наименование организации, выдавшей справку, ее почтовый адрес, телефон и банковские реквизиты; а также:

- а) продолжительность постоянной работы заемщика в данной организации;
- б) настоящая должность заемщика (кем работает);
- в) среднемесячный доход за последние шесть месяцев;
- г) среднемесячные удержания за последние шесть месяцев с расшифровкой по видам.

При расчете платежеспособности из дохода вычитаются все обязательные платежи, указанные в справке и анкете (подходный налог, взносы, алименты, компенсация ущерба, погашение задолженности и уплата процентов по другим кредитам, сумма обязательств по предоставленным

поручительствам, выплаты в погашение стоимости приобретенных в рассрочку товаров и др.).

В развитых странах потребительское кредитование приносит банкам львиную долю доходов. Почти все крупные покупки совершаются в кредит. В Европе количество пользующихся потребительскими кредитами в 50 раз превышает наши показатели, а в США и того больше - в 75 раз.

Решающую роль играет цена кредита. Если взять, скажем, кредит на покупку автомобиля в Великобритании, то цена его составляет 2-3 процента в год, в то время как у нас - до 35-50 процентов годовых.

Размер кредита определяется доходами и кредитной историей клиента. Существуют специальные бюро, где банк может получить кредитную историю своего заемщика. У нас о них только говорят. На всем постсоветском пространстве только в Армении пока удалось создать такой институт.

В любом случае, чтобы получить заем, клиент должен иметь текущий счет в банке. В Великобритании, например, для открытия счета необходимо прожить не менее полугода, предоставить "документы подтверждения адреса" (оплаченные счета за газ, телефон, свет с вашей фамилией и адресом). При недостаточном сроке проживания банк потребует ходатайство с места работы и попросит заплатить первоначальный взнос. Также банк может поинтересоваться совокупным годовым доходом, местом жительства за последние три года, годом рождения и так далее.

Почти все магазины предоставляют возможность купить дорогостоящий товар в рассрочку от одного года до трех лет. Выбор за клиентом. У кредитной карты более высокий процент, чем при покупке в рассрочку, зато долг погашается в любое время, а не в строго определенное.

Для покупки товара в рассрочку от клиента потребуют предоставить подтверждение адреса, а также информацию о текущих счетах. Если фирма дотошная, она может перепроверить информацию, запросив налоговую инспекцию о том, зарегистрирован ли клиент по указанному адресу, или

уточнив данные о регистрации его автомобиля. Для более крупного займа потребуется справка о доходах за последние два-три года.

В США около 90 процентов новых автомобилей покупается в кредит. Как правило, кредитует покупателя сам изготовитель. Типичные сроки - два, три или четыре года с ежемесячной выплатой от 299 до 499 долларов. Размер первого взноса зависит от стоимости машины и составляет 5-10 процентов. Источником кредита может быть и банк, но там, как правило, процентная ставка выше.

В Великобритании очень выгодно брать в долг небольшие суммы денег, например, на покупку бытовой техники. Стоимость таких кредитов не превышает 5-6 процентов годовых. Кредит на покупку машины оформляют, как правило, на три года. При этом цена автомобиля увеличивается примерно на 8-10 процентов.

Французы за кредит на покупку автомобиля платят 7-8 процентов в год, на покупку бытовой техники - около 10 процентов.

Потребительские кредиты в Германии стоят от 9 до 12 процентов годовых (при условии что кредит выдается на три года). Если человек имеет приличный вклад в каком-нибудь банке, то он ссудит его деньгами под 5-6 процентов годовых. Правда, под залог этого самого вклада.

В Германии потребительские кредиты составляют 23 процента ВВП, во Франции - 81 процент, в Польше - 31 процент, в России 16 процентов. Один из основных источников кредитования - депозиты. В Германии объемы депозитов крупных банков составляют 96 процентов ВВП, во Франции 66 процентов, в Польше - 38 процентов, в России - лишь 23 процента.

Кредиты с рассрочкой платежа могут принимать форму прямого или косвенного банковского кредита. При предоставлении прямого банковского кредита заключается кредитный договор между банком и заемщиком - пользователем ссуды. Косвенный банковский кредит предполагает наличие посредника в кредитных отношениях банка с клиентом. Таким посредником чаще всего выступают предприятия розничной торговли. В этом случае

кредитный договор заключается между клиентом и магазином, который в последующем порядке получает ссуду в банке.

Прямое и косвенное банковское кредитование потребительских нужд населения имеют свои преимущества и недостатки. Первое, что выгодно отличает прямое банковское кредитование от косвенного, - это простота организации кредитного процесса, которая позволяет точно оценить объект кредитования, выяснить экономическую целесообразность выдачи ссуды и организовать действенный контроль за ее использованием и погашением. Все это, несомненно, положительно сказывается на организации кредитных отношений банка с заемщиком. С другой стороны, к негативным факторам, с точки зрения банка, связанным с прямым банковским кредитованием, обычно относят несколько более высокий уровень риска, чем при косвенном банковском кредитовании. Чем обусловлен подобный вывод?

Во-первых, тем, что в Узбекистане современная практика кредитования индивидуальных заемщиков имеет ряд сложностей:

- а) анализ кредитоспособности индивидуальных клиентов на стадии, предшествующей выдаче ссуды, проводят далеко не все коммерческие банки;
- б) методики анализа кредитоспособности не всегда отвечают требованиям практики;
- в) наличие обеспечения по ссуде нередко носит формальный характер.

Во-вторых, макроэкономическая ситуация в стране также негативно сказалась на организации кредитования частных клиентов банка. Косвенное банковское кредитование потребительских нужд населения позволяет банку сократить влияние рисков (кредитных, процентных, валютных, рыночных и проч.), поскольку ссуды, предоставляемые, например, юридическим лицам (торговым организациям, предприятиям, на которых работают ссудозаемщики, фирмам и т.д.) позволяют с большей степенью достоверности и реальности определить кредитоспособность заемщика (юридического лица), возможности погашения ссуды в срок и полностью, организовать действенный контроль, в том числе на стадии погашения ссуды.

С точки зрения клиента, важно также, что он получает ссуду в момент возникновения в ней потребности (в торговой организации при покупке товаров длительного пользования, например, по кредитной карте). Для клиента нет необходимости обращаться в банк с просьбой о выдаче ссуды и т. д.

Уровень развития нашего рынка потребительского кредитования в несколько раз ниже, чем в других странах. Например, в Южной Корее отношение выданных кредитов к ВВП составляет 59% и превышает доходы населения в 1,3-1,4 раза. В России на 1 января 2013 года отношение кредитов к ВВП составляло 9%, а кредитов к денежным доходам населения - 14%.

Потребительское кредитование становится одним из приоритетных направлений розничного бизнеса, поскольку его основой являются короткие деньги и диверсификация рисков невозвратов за счет распределения маленьких кредитов на большое количество заемщиков. Банкротство одного крупного корпоративного клиента для банка можно приравнять к банкротству сотен тысяч заемщиков – физических лиц. А последнее – менее вероятно.

Последствия кризиса ликвидности, несмотря на поддержку финансовых рынков со стороны монетарных властей, налицо. Многие участники финансового рынка пересмотрели свои розничные программы, заморозили кредитование. Однако еще осенью 2011 и зимой весной 2012 года ряд банков пересматривали стратегию развития и начали сокращать кредитование. Но тогда это не сказалось на всей банковской системе, так как крупные банки продолжали быстро расти.

В сентябре же 2012г потребкредитование резко снизилось, в октябре ситуация стала еще хуже, так как возможности по привлечению заемных ресурсов у банков ухудшились, сами банки испытывают нехватку ликвидности, так что продолжать выдавать кредиты могут лишь крупнейшие банки, да и то в существенно меньших объемах.

Одним из последствий кризиса стало повышение ставок по кредитам. Вызвано это общими рыночными тенденциями – повышением стоимости денег для самих кредитных организаций. Средние рыночные ставки по экспресс - кредитам, выдаваемым в магазинах, – 35-45% годовых, в отдельных случаях – 50-69%, в банке – от 18 до 24%.

Меняется и политика банков в отношении минимального размера первоначального взноса, оплачиваемого заемщиком за счет собственных средств. Большинство программ потребительского кредитования без первоначального взноса приостановлены, поскольку риск по данным сделкам существенно выше. (Т.к. клиент, который вносит за счет собственных средств хотя бы 10 % от стоимости приобретаемого товара, скорее всего приложит максимум усилий при погашении долга, чтобы не потерять собственные вложения).

В условиях кризиса вопрос рисков стал еще более актуальным, поэтому неудивительно, что большинство банков оперативно на него отреагировали, пересмотрев требования к заемщикам и методики их экспресс - оценки в сторону значительного ужесточения. При оценке заемщика банки в числе прочего стали обращать внимание на то, в какой сфере он работает, существует ли опасность сокращений сотрудников в этой отрасли.

1.3. Порядок и способы предоставления потребительских кредитов в коммерческих банках

Все условия предоставления потребительских ссуд согласовываются двумя сторонами — кредитором и заемщиком — и оговариваются в кредитном договоре.

К числу основных факторов, влияющих на выбор формы кредитного договора и условия кредитования, можно отнести макроэкономические факторы (общая экономическая и политическая ситуация, уровень официальной учетной ставки ЦБ Узбекистана, инфляционные ожидания

населения, стабильность денежной единицы - сума, уровень развития валютного и фондового рынков, конъюнктура рынка ссудных капиталов и проч.) и микроэкономические факторы, действующие на уровне банка и его клиента (конкурентоспособность банка, испытываемые им и его клиентом риски, платежеспособность клиента, качество обеспечения ссуды, является ли клиент постоянным клиентом банка, имеет ли он постоянные источники доходов и т. д.).

При заключении кредитного договора банки фактически предлагают заемщику присоединиться к заранее подготовленным стандартным условиям, которые зависят от вида предоставляемого потребительского кредита. Согласованию обычно подлежат лишь такие существенные условия, как сумма кредита, размер платы за него, срок пользования кредитом, реже — размер штрафных санкций. Выдача кредита в национальной валюте производится в соответствии с условиями кредитного договора в безналичном порядке. Выдача кредита в иностранной валюте производится тоже в безналичном порядке зачислением на счет по вкладу до востребования или счет пластиковой карточки заемщика, что должно быть предусмотрено в кредитном договоре.

Кредиты, за исключением кредитов на строительство или реконструкцию объектов недвижимости, выдаются единовременно в полной сумме; выдача кредитов частями не допускается. Ссуды физическим лицам выдаются с использованием банковских кредитных карточек. Банковские карточки предполагают участие 3 сторон: банка-эмитента кредитной карточки, ее владельца и торговой организации, принимающей кредитные карточки в качестве платежного средства за товары и услуги. Для получения кредитной карточки клиент должен перечислить в банк установленную банком сумму денежных средств. Оплата товаров и услуг кредитной карточкой может быть произведена и при отсутствии средств на счете клиента, т.е. за счет банковского кредита. Банк за свои услуги взимает определенный процент от суммы каждой операции. Пользователи кредитной

карточки также обязаны ежегодно перечислять определенную сумму денег за обслуживание карточки и ее ежегодное обновление.

Таблица 2⁴

Сведения ОАКБ «Узпромстройбанк» по кредитам, выданным физическим лицам за период с 2010 по 2012 годы

млн.сум

Виды кредита	01.01.2011й			01.01.2012й			01.01.2013		
	Количество	сумма (млн. сум)	доля %	Количество	сумма (млн. сум)	доля%	Количество	сумма (млн. сум)	доля%
Ипотека	154	7195	39%	186	8003	47%	159	8890	44%
Потребительский кредит	1218	7596	42%	1193	7296	43%	1804	8086	40%
на скотоводство (КРС)	877	2294	13%	141	458	3%	508	1,670	8%
образовательный	737	1217	7%	539	1339	8%	613	1400	7%
<i>Итого</i>	2986	18302	100%	2059	17096	100%	3084	20046	100%

Исходя из данных таблицы можно сделать вывод, что на 1 января 2013 года кредиты выданные физическим лицам по сравнению чем на 1 января 2012 года выросла на 2950 млн.сум, а по сравнению чем на 1 января 2010 года на 1744 млн.сум.

Решение о предоставлении льгот отдельным заемщикам принимается банком самостоятельно. Например, банки могут предоставить льготу по ускоренному рассмотрению кредитной заявки для первоклассного заемщика. Временные рамки пользования кредитными ресурсами устанавливаются сторонами при заключении кредитного договора. После выдачи кредита банк

⁴ Годовой отчет ОАКБ «Узпромстройбанка»

продолжает вести работу с клиентом с целью обеспечения возвратности кредита. В период действия кредитного договора банк:

- 1) контролирует исполнение заемщиком условий договора;
- 2) осуществляет проверку отчетов об израсходовании средств и других документов, предусмотренных договором. Заемщик должен представить банку в течение двух месяцев от даты получения кредита на приобретение объекта недвижимости документы, подтверждающие его право собственности на приобретенное имущество. До получения каждой последующей суммы по кредиту на строительство или реконструкцию объекта недвижимости заемщик представляет банку отчет об использовании предыдущей полученной суммы с предъявлением оправдательных документов: счетов, накладных, квитанций, чеков торгующих организаций, договоров подряда и актов сдачи-приемки выполненных работ и т.д.;
- 3) осуществляет проверку на месте. Проверка определяет соответствие строящихся объектов утвержденным проектам, наличие неизрасходованных строительных материалов, соответствие фактически выполненных объемов работ объему, указанному в отчетах об израсходовании средств по кредиту. Проверка осуществляется в соответствии с графиком выполнения основных этапов работ по строительству или реконструкции объекта;
- 4) принимает меры к погашению просроченной задолженности. При непоступлении от заемщика платежей до окончания календарного месяца суммы не внесенных в срок платежей в последний день месяца относятся на счет просроченных ссуд и просроченных процентов. В этот же день банк должен принять меры к погашению задолженности заемщиком или его поручителями. Поручителям направляется письменное уведомление о неисполнении заемщиком обязательств с предложением произвести уплату. В случае невнесения платежей заемщиком и его поручителями банк готовит иск в суд;

- 5) оформляет изменение условий кредитного и других договоров. А также в случае нарушения заемщиком условий кредитного договора может решить вопрос о расторжении договора в одностороннем порядке;
- 6) вносит необходимую информацию в базу данных индивидуальных заемщиков;
- 7) осуществляет операции по формированию резерва на возможные потери по ссудам. В случае если заемщик в течение одного месяца от даты заключения кредитного договора не воспользовался своим правом на получение кредита, банк направляет ему извещение о расторжении договора в одностороннем порядке.

Порядок погашения кредита оговаривается в кредитном договоре или в графике платежей и срочном обязательстве, которые являются неотъемлемой частью кредитного договора. Суммы, вносимые заемщиком в счет погашения задолженности по кредитному договору, направляются, вне зависимости от назначения платежа, указанного в платежном документе, в следующей очередности:

- 1) на уплату неустойки;
- 2) на уплату просроченных процентов;
- 3) на уплату срочных процентов;
- 4) на погашение просроченной задолженности по ссуде;
- 5) на погашение срочной задолженности по ссуде.

Погашение кредита, уплата процентов и неустоек производятся:

- 1) наличными деньгами, через кассу;
- 2) перечислением со счетов по вкладам;
- 3) посредством удержания из заработной платы, пенсии и т.д.;
- 4) переводами через предприятия связи или др.

При непоступлении платежей в погашение задолженности по кредиту от заемщика банк обращает свое взыскание на обеспечение, предоставленное по данному кредиту. Погашение нереальных для взыскания ссуд производится за счет резерва на возможные потери по ссудам. Конфликтные

ситуации при кредитовании населения разрешаются через суд, куда может обратиться как заемщик, так и его кредитор при возникновении спорных ситуаций. К числу последних можно отнести невозможность для банка по разным причинам реализовать залог по ссуде для погашения задолженности клиента (резкое обесценение ценных бумаг, принятых банком в обеспечение ссуды, гибель имущества клиента в результате стихийного бедствия и т. д.), мошенничество со стороны заемщика, выбытие последнего с постоянного места жительства в неизвестном направлении, смерть заемщика и перевод задолженности на родственников умершего и т. п.

Выдача средств по кредитному договору производится ежемесячно траншами в пределах свободного остатка лимита задолженности. Освоение транша может производиться частично или единовременно, не превышая общую сумму транша. На каждый транш открывается новый ссудный счет. Погашение производится любыми суммами в пределах указанного срока без предварительного предупреждения Банка. Плата за пользование кредитом устанавливается в размере фиксированной процентной ставки.

Формирование кредитного досье и хранение документов осуществляется в соответствии с регламентом по формированию досье и хранению документов по кредитным операциям в банке. Документы по выдаче и контролю по использованию кредитов хранятся в кредитном отделе в течение 2 лет, в архиве банка – 5 лет.

Кредитная политика является составной частью общей политики, определяющей бизнес-стратегию банка.

Цели кредитной политики. В соответствии с принятой бизнес-стратегией банк ставит перед собой на долгосрочную перспективу следующие цели:

- сохранение и укрепление роли банка на региональном кредитном рынке;
- создание крупной диверсифицированной клиентской базы, состоящей преимущественно из представителей среднего и малого бизнеса в лице

юридических лиц и в меньшей степени из представителей крупного бизнеса, частных предпринимателей и физических лиц;

- максимально возможное удовлетворение потребностей клиентов банка в заемных средствах путем расширения видов кредитных продуктов и объемов кредитных операций;

- обеспечение максимальной прибыльности кредитных операций;

- минимизация кредитных рисков путем финансирования только экономически перспективных и рентабельных проектов, соответствующих стратегическим целям банка, в том числе участие банка в региональных программах синдицированного кредитования;

- создание высокопрофессионального коллектива работников, обеспечивающих высокое качество кредитного портфеля банка.

- целями кредитной работы на ближайшую перспективу являются:

- развитие коммерческого кредитования существующих клиентов банка;

- осуществление мероприятий по привлечению в банк новых клиентов, в основном, динамично развивающихся предприятий среднего уровня в перспективных сферах экономики;

- поддержание текущей ликвидности банка (межбанковское кредитование);

- предложение кредитных услуг корпоративным клиентам банка в виде банковских гарантий и непокрытых аккредитивов.

Перечень документов для получения кредита физическими лицами

1. Заявка на получение кредита.

2. Анкета по форме банка.

3. Заверенные работодателем справка с места работы и справка о доходах физического лица (по требованию банка- подлинник и копия трудовой книжки).

4. Иные документы, подтверждающие доходы физического лица.

5. Паспорт, свидетельство о постановке на налоговый учет или нотариально удостоверенную его копию.

6. Справка с места жительства о составе семьи, заверенная ЖЭУ(по требованию банка).

7. Копия свидетельства о браке (по требованию банка).

8. Иные документы по требованию банка.

9. Документы по предлагаемому обеспечению кредита:
согласие супруга (и) о передаче в залог имущества.

При залоге недвижимости:

1) копия техпаспорта;

2) справка из БТИ на недвижимое имущество;

3) выписка из Единого Государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним;

4) свидетельство о государственной регистрации права на недвижимое имущество;

5) копия договора купли-продажи (на имущество), заверенное нотариально;

6) свидетельство о государственной регистрации права договора аренды земельного участка;

7) договор аренды земельного участка;

8) план земельного участка (кадастровый);

9) согласие собственника земельного участка на его передачу в залог;

10) справка о нормативной стоимости земельного участка;

11) экспертное заключение об оценке недвижимости.

12) при залоге транспортных средств:

13) паспорт технического средства;

14) копия техпаспорта;

15) расписка супруга (и) (заверенная нотариально) о том, что не возражает о сдаче под залог автомобиля (если залогодателем является физическое лицо);

16) копия паспорта, социальный номер залогодателя;

17) страховой полис на застрахованный автомобиль;

18) экспертное заключение о стоимости автомобиля.

При залоге ценных бумаг:

1) ценные бумаги;

2) оригинал выписки реестродержателя/депозитария со счета залогодателя (при залоге акций), дата которой должна быть не ранее 2-х рабочих дней до даты предъявления данной выписки в банк.

Примечание:

1. принятое в залог имущество подлежит страхованию.

2. при поручительстве:

а) юридического лица:

заявление предприятия-поручителя (в произвольной форме);

все документы на поручителя согласно п. II-IV Перечня документов для рассмотрения заявки на предоставление кредита юридическому лицу

б) физического лица:

заявление поручителя - физического лица (в произвольной форме);

документы (оригиналы). Перечень документов для рассмотрения заявки на предоставление кредита физическому лицу.

В целом, если проводить мониторинг по условиям предоставления потребительского кредита по функционирующим банкам в Узбекистане, то можно сделать вывод, что он стандартный.

Глава 2. Анализ потребительского кредитования на примере ОАКБ «Узпромстройбанк»а.

2.1. Процедура предоставления потребительских кредитов ОАКБ «Узпромстройбанк»а.

Открытый акционерный коммерческий банк «Узбекский промышленно-строительный банк» является одним из ведущих универсальных коммерческих банков Республики Узбекистан, финансирует крупные инвестиционные проекты базовых отраслей экономики, осуществляет всемерную поддержку малого бизнеса и частного предпринимательства, а также оказывает широкий спектр розничных услуг.

Основным направлением деятельности банка является широкомасштабное участие в структурных преобразованиях экономики, реализации инвестиционных проектов по модернизации предприятий, техническому и технологическому перевооружению промышленности, поддержка и финансовое оздоровление производства, динамичное повышение ресурсной базы. Постоянное наращивание инвестиционного потенциала, уровня капитализации и диверсификация источников финансовых ресурсов закладывают основу, как для расширения масштабов активных операций, так и своевременного полного выполнения своих обязательств перед кредиторами, депозиторами и инвесторами.

ОАКБ «Узпромстройбанк» был основан в 1922 году как Промышленный банк. В 1991 году банк преобразован в акционерно-коммерческий. В 2009 году изменено наименование на открытый акционерный коммерческий банк «Узбекский промышленно-строительный банк» (ОАКБ «Узпромстройбанк»).

Банк осуществляет свою деятельность на территории Республики Узбекистан на основании:

- Лицензии на осуществление банковских операций № 17, выданной

Центральным банком РУз 27 июня 2009 г.;

- Генеральной лицензии № 47 на осуществление операций в иностранной валюте, выданной Центральным банком РУз 27 июня 2009 г.;

В соответствии с Положением «О требованиях к осуществлению профессиональной деятельности банков на рынке ценных бумаг в качестве инвестиционного посредника, управляющего инвестиционными активами и инвестиционного консультанта» (рег. № 1782 от 02.04.2008 г.) Банк вправе осуществлять профессиональную деятельность на рынке ценных бумаг в качестве инвестиционного посредника, управляющего инвестиционными активами и инвестиционного консультанта согласно лицензии на осуществление банковской деятельности.

На протяжении многих десятилетий ОАКБ «Узпромстройбанк» демонстрирует пример успешного ведения банковского дела, внося весомый вклад в укрепление доверия к банковской системе со стороны вкладчиков, кредиторов и инвесторов, что является признаком стабильности и динамичного развития.

Таблица 3⁵

Финансовые показатели деятельности банка (млрд.сум)

Показатели	01.01.2012 г.	01.01.2013 г.	Темпы роста (%)
Активы	3460,5	5036,5	45,5
Обязательства	3235,6	4701,5	45,3
Капитал	224,9	335,0	49,0
Прибыль	22,6	31,8	40,7

⁵ Годовой отчёт ОАКБ «Узпромстройбанк»

Из таблицы можно сделать вывод, что финансовое положение банка 2012 году по сравнению 2011 годом выросло по всем показателям, активы на 45,5%, то есть на 1576 млрд.сум, обязательства на 45,3%, то есть на 1465,9 млрд.сум, капитал банка на 49%, то есть на 110,1 млрд.сум и прибыль банка на 40,7%, то есть на 9,2 млрд.сум.

ОАКБ "Узпромстройбанк" предоставляет населению потребительские кредиты для покупки товаров народного потребления, произведенные в Узбекистане. Для приобретения потребительских товаров (мебели, электробытовой техники, компьютеров, жилищно-бытовых товаров, строительных материалов, а также других новых потребительских товаров (услуг)) банк выделяет средства в безналичной форме в объеме 100% от стоимости потребительского товара. Сумма потребительского кредита не должна превышать 100 минимальных зарплат.

Кредитные средства выделяются сроком на 3 года:

-сотрудникам корпоративных клиентов и другим физическим лицам с процентной ставкой 16% годовых;

-молодым семьям с процентной ставкой 12% годовых, со льготным периодом 6 месяцев.

Заёмщик вносит 25% от суммы кредита на вклад в виде первоначального взноса.

Сотрудникам корпоративных клиентов, а также сотрудникам бюджетных организаций, которые обслуживаются в ОАКБ "Узпромстройбанк", кредиты предоставляются без первоначального взноса.

Кредит для приобретения автомашины. ОАКБ «Узпромстройбанк» предоставляет физическим лицам кредиты на покупку автомобиля отечественного производства в размере до 1500 раз минимальной зарплаты, в безналичной форме, сроком до 3 лет, годовая процентная ставка 16%. Обязательным условием является внесение заёмщиком первоначального вклада 50% от стоимости автомобиля. Заёмщику нужно предоставить в банк

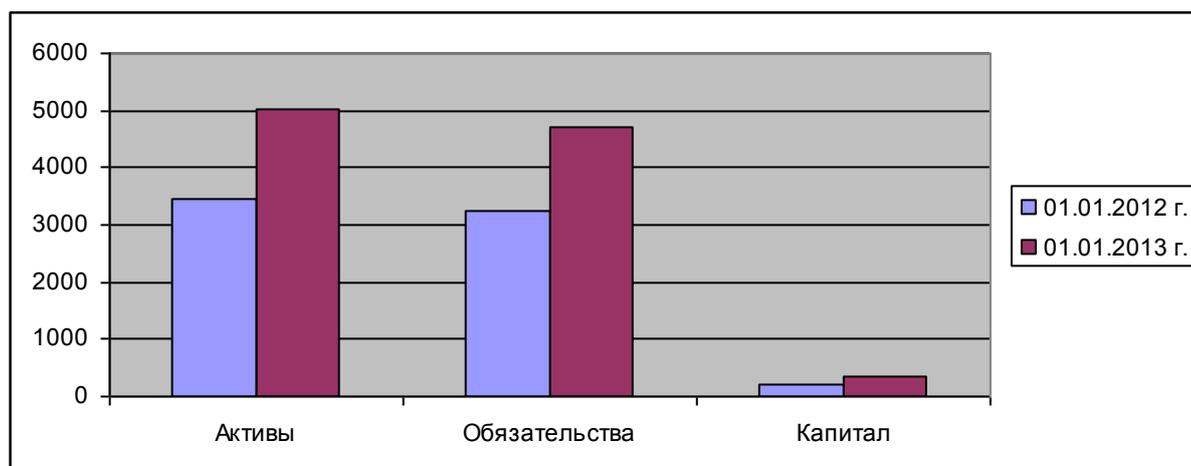
полный пакет необходимых документов для рассмотрения кредита в установленном порядке. (Льготы не применяются).

Активная работа с частными и корпоративными клиентами, совершенствование традиционных для Банка продуктов и развитие новых услуг позволили добиться по итогам 2012 года значительных финансовых результатов, повысить эффективность операций и существенно увеличить объемы бизнеса.

Рост востребованности банковского обслуживания и ужесточение конкуренции между банками Узбекистана выразились в увеличении концентрации активов банка. Доля активов ОАКБ «Узпромстройбанк» на банковском рынке за отчетный год увеличилась на 1589,0 млрд.сум или на 45,5% и сложилась в размере 5036,5 млрд.сум.

Диаграмма-1⁶

Финансовые показатели деятельности ОАКБ «Узпромстройбанк»



Из диаграммы видно, что финансовые показатели деятельности ОАКБ «Узпромстройбанк» на 1 января 2013 года по сравнению с 1 января 2012 года выросли по всем показателям.

Для получения потребительского кредита в банк предоставляются следующие документы:

- Заявление на получение потребительского кредита;

⁶ Годовой отчет ОАКБ «Узпромстройбанк»

- Копия паспорта получателя кредита;
- Справка с места работы о среднемесячной зарплате, а также сведения о других источниках доходах;
- Справка с места жительства или с махаллинского комитета, а также документы, подтверждающие личность состава членов семьи (копии паспорта, свидетельство о рождении);
- Справка о семейном положении и доходах;
- Справка из налоговых органов об отсутствии задолженности или налоговых обязательств;
- Договор о купле-продаже (счет-договор) дилера, оформленный в установленном законодательством порядке;
- При необходимости банк может дифференцированно затребовать дополнительную информацию.

Автомобиль в размере полной стоимости, выступает в качестве залога как обеспечение кредита.

Основные условия кредитования:

- Установленный законодательством размер кредита не должен превышать 100 минимальных зарплат (для автомашины - 1500 минимальных зарплат).
- Потребительские кредиты выдаются дееспособным гражданам, имеющим постоянную работу и доходы от результатов своей деятельности, а также постоянно проживающим в Республики Узбекистан лицам, которые не являются гражданами;
- Для приобретения мебели, электро-бытовой техники, компьютеров, жилищно-бытовых товаров и других потребительских товаров необходимо обеспечение (основное) в размере минимум 125% от суммы кредита;
- Гарантия банка или страховой компании;
- Поручительство платежеспособного третьего лица (физическое, юридическое лицо);

- Принимается залог в виде ликвидного имущества и ценных бумаг, поручительства физического лица или ликвидное обеспечение.

ОАКБ «Узпромстройбанк» предоставляет физическим лицам кредиты на покупку автомобиля отечественного производства в размере до 1500 раз минимальной зарплаты, в безналичной форме, сроком до 3 лет, годовая процентная ставка 16%, обязательным условием является внесение заёмщиком первоначального вклада 50% от стоимости автомобиля. Заёмщику нужно предоставить в банк полный пакет необходимых документов для рассмотрения кредита в установленном порядке.

Порядок выдачи ипотечного кредита в ОАКБ "Узпромстройбанке" на жилищное строительство, реконструкцию и приобретение жилья через первичный или вторичный рынок.

Кредиты предоставляются гражданам (пенсионерам) Республики Узбекистан, которые являются дееспособными, имеющие постоянный и дополнительные доходы от своей деятельности, имеющие постоянное место работы с постоянным местом прописки. •

Сумма предоставляемого ипотечного кредита выдается в размере 75% от стоимости жилья, остальная сумма - 25% вносится заёмщиком в виде первоначального взноса.

Ипотечные кредиты банк предоставляет в следующих объемах: • Для строительства и приобретения индивидуального жилого дома – в сумме до 3000 минимальных заработных плат, установленной законодательством; • Для реконструкции индивидуального жилого дома, а также приобретения квартиры в многоквартирном доме – в сумме до 2500 минимальных заработных плат, установленной законодательством.

Цели ипотечного кредитования:

- Строительство индивидуального жилого дома с соблюдением установленных норм и правил строительства на основе индивидуального или типового проекта, согласованного в установленном законодательством порядке;

- Реконструкцию индивидуального жилого дома;
- Приобретение индивидуального жилого дома или квартиры в жилом многоквартирном доме.

Необходимые документы представляемые заёмщиком в банк для получения ипотечного кредита на строительство и реконструкцию жилья:

- Заявление на получение кредита с указанием запрашиваемой суммы;
- Копия документа нотариально заверенного, подтверждающая право заявителя на земельный участок, в установленном законодательством порядке;
- Справки о доходах заявителя и совместно проживающих с ним членов семьи, выданные по месту постоянной работы за последние 12 месяцев;
- Копия утвержденного заёмщиком проекта на строительство индивидуального жилого дома, согласованного в установленном законодательством порядке;
- Документ, подтверждающий внесение заёмщиком первоначального взноса (копия вкладной книжки, выписка или справка банка);
- Справка с места жительства о составе семьи заёмщика, а также документы, подтверждающие их личность (копии паспорта, свидетельства о рождении).

Необходимые документы представляемые заёмщиком в банк для получения ипотечного кредита на приобретение индивидуального жилого дома, а также приобретения квартиры в многоквартирном доме:

- Заявление на получение кредита с указанием запрашиваемой суммы;
- Договор купли-продажи индивидуального жилого дома или квартиры с указанием договоренной стоимости с приложением к нему нотариально заверенных копий документов, подтверждающих имущественное право заявителя на жилой дом продавца;
- Справки о доходах заявителя и совместно проживающих с ним членов семьи, выданные по месту постоянной работы за последние 12 месяцев;
- Документ, подтверждающий внесение заёмщиком первоначального взноса в размере 25% (копия вкладной книжки, выписка или справка банка);

- Справка с места жительства о составе семьи заёмщика, а также документы, подтверждающие их личность (копии паспорта, свидетельства о рождении);
- Отчет об оценке стоимости приобретаемого индивидуального жилого дома или квартиры, подготовленный независимой оценочной компанией в соответствии с законодательством;

При необходимых для подготовки анализа, решения выдачи кредита банк имеет право требовать подтверждающие документы о наличии дополнительных активов.

Таблица 4⁷

Информация о первоначальном взносе ОАКБ «Узпромстройбанк» по ипотечному кредитованию (за 2012 год)

Первоначальный взнос от стоимости жилья	Годовая процентная ставка по кредиту при выдаче его со сроком на 5 лет		Годовая процентная ставка по кредиту при выдаче его со сроком на 10 лет		Годовая процентная ставка по кредиту при выдаче его со сроком на 15 лет	
25%	18%		20%			
30%	17%		18%			
40%	16%		17%			
50% и более	15%		16%			
25% Для молодых семей	12%		12%		12%	

Из таблицы видно, что первоначальный взнос по ипотечному кредитованию в общем составляет 25% от общей суммы кредита. Если первоначальный взнос увеличивается, то уменьшается процентная ставка

⁷ Годовой отчет ОАКБ «Узпромстройбанк».

кредита. Для молодых семей первоначальный взнос составляет 25% и независимо от срока ипотечного кредита процентная ставка остаётся в размере 12% ов.

Образовательный кредит для обучения на платно-контрактной основе в высших учебных заведениях. Кредиты предоставляются на обучение студентов- граждан РУз, принятых на очные отделения высших учебных учреждений на платно-контрактной основе, самим студентам, их родителям или попечителям.

Срок кредита бакалавриат - до 10 лет, магистратура - до 5 лет , с включением в эти сроки периода обучения в ВУЗ. Период прохождения срочной военной службы в указанный срок не входит.

Выдача образовательных кредитов Узпромстройбанком осуществляется на принципах возвратности, платности, срочности и целевого использования.

Процентная ставка плавающая, но не ниже ставки рефинансирования ЦБРУ. Начисление и уплата процентов за образовательный кредит начинается со времени выдачи суммы, перечисленной ВОУ, а возврат основного долга - по истечении 3 месяцев после окончания ВОУ.

Для получения образовательного кредита заемщик предоставляет следующие документы:

- 1.Заявление на выдачу образовательного кредита;
- 2.Оформленный в установленном порядке договор (контракт) об обучении на платно-контрактной основе между студентом и ВОУ;
- 3.Справки с места жительства заемщика, выданные органами самоуправления граждан или товариществами собственников жилья;
- 4.Документ об обеспечении кредита;
- 5.Заёмщик лично предоставляет паспорт.

Формы обеспечения:

- залог имущества или ценных бумаг;
- гарантии банка;

-поручительство третьего лица;
-страховой полис страховой компании о страховании риска непогашения кредита.

-поручительство органов самоуправления граждан (только круглым сиротам, воспитанникам домов-интернатов «Мехрибонлик», инвалидам с детства 1 и 2 групп и выходцам из малообеспеченных семей).

Льготные кредиты предоставляются:

1. беспроцентные -для круглых сирот, воспитанников домов-интернатов «Мехрибонлик» и инвалидов с детства 1 и 2 групп.
2. с уплатой 50% от начисленной суммы процентных платежей за кредит из средств Государственного фонда содействия занятости -для студентов из малообеспеченных семей .

Порядок выдачи, погашения кредита и осуществления процентных платежей. Перечисление средств по образовательным кредитам осуществляется на условиях, оговоренных в кредитном договоре, каждое полугодие путем деления полной суммы ежегодной оплаты за обучение на две равные части. При этом начальная оплата за обучение в первом полугодии для вновь принятых студентов производится до 1 октября текущего года, за второе полугодие - до 15 марта следующего календарного года.

Начиная со второго года обучения платежи за счет кредита производятся не позднее 5 числа первого месяца каждого полугодия (сентябрь и март). Уплата процентов осуществляется заемщиком на условиях, оговоренных в кредитном договоре.

Образовательные кредиты выдаются, как правило, филиалами банка, расположенными в населенных пунктах по месту жительства заемщика.

Начисление и уплата процентов за образовательные кредиты начинается со времени выдачи суммы, перечисленной образовательному учреждению, а возврат основного долга - по истечении трех месяцев после завершения студентом официально установленного срока обучения в высшем

образовательном учреждении для данного вида образования, без учета сроков повторного обучения на отдельных курсах.

2.2. Методы оценки кредитоспособности физического лица

Разнообразие определений кредитоспособности заемщика и сложность самой ее оценки обуславливают применение множества подходов к решению данной проблемы.

Основной проблемой, встающей перед банками при оценке кредитоспособности в части информационного обеспечения, является полнота и достоверность предоставляемой информации. Поэтому анализ кредитоспособности должен проводиться не только на основании накапливаемых данных в бухгалтерской и статистических отчетов заемщика, но и на дополнительной информации, в качестве которой могут использоваться:

публикации в прессе,

сведения, полученные из конфиденциальных источников о фактах частой задержки предприятием платежей, его необязательность с партнерами, об использовании недобросовестных приемов конкурентной борьбы, аморальном поведении собственников или руководства предприятия и т.п. Для этого, собственно говоря, и заводится кредитное досье. Это позволяет лучше разобраться и правильнее оценить деятельность той или иной организации. Не умаляя значения дополнительной, следует подчеркнуть, что главным способом оценки кредитоспособности предприятия является анализ его бухгалтерской отчетности, на основе которого рассчитывается ряд различных коэффициентов.

Метод оценки кредитоспособности заемщика на основе расчета финансовых коэффициентов. В отличие от предыдущего, данный метод ориентирует банк рассматривать не процесс осуществления деятельности, а

лишь финансовый результат, потому что в конечном итоге важно реальное возвращение кредита.

2 Диаграмма⁸



Из диаграммы видно, что в динамике кредитного портфеля ОАКБ «Узпромстройбанк» с 2008 года по 2012 год наблюдается рост на сумму 2925, 1млрд.сум. Показатели кредитного портфеля с 1 января 2012 года до 1 января 2013 года увеличились на 1203,99 млрд.сум.

Таким образом, ориентируясь на то, чтобы увидеть результат финансово-хозяйственной деятельности заемщика, банк тем самым стимулирует его на рост таких показателей как валовой коммерческий доход или чистую прибыль. Нельзя не увидеть, что абсолютные показатели являются информацией не только о масштабах прибыли, но и о размере основных непроизводственных фондов (амортизация недвижимости), количестве акционеров (прибыль распределяется между работниками), размере риска (отчисление в фонд риска), общей величины ссудных средств (уплата процентов за кредит), а расчет относительных показателей способен даже углубить данный анализ и осуществить межхозяйственные сравнения.

Рисунок 1⁹

⁸ Годовой отчет ОАКБ «Узпромстройбанк».

⁹ Годовой отчет ОАКБ «Узпромстройбанк».

Структура кредитного портфеля (в %)



Из данных рисунка видно, что в структуре кредитного портфеля большую часть занимают долгосрочные кредиты 83,0%, а 17,0% относится к краткосрочным кредитам.

Существуют разные способы оценки кредитоспособности. Каждый из них взаимно дополняет друг друга. Если, например, анализ целевого риска позволяет оценить кредитоспособность клиента в момент осуществления операции только на базе одной ссудной операции, то система финансовых коэффициентов прогнозирует риск с учетом совокупного долга, средних стандартов, которые сложились, и тенденций.

Анализ денежного потока клиента не только оценивает в целом кредитоспособность клиента, но и показывает на этой основе предельные размеры новых ссуд, а также слабые места управления предприятием, из которых могут вытекать условия кредитования и тому подобное.

Рассмотрим детальнее некоторые из них.

Метод оценки кредитоспособности заемщика на основе системы финансовых коэффициентов, которые определяются по балансовым формам.

В мировой практике применяются 5 групп таких коэффициентов:

- а) коэффициенты ликвидности;
- б) коэффициенты эффективности;

- в) коэффициенты финансового левириджа;
- г) коэффициенты прибыльности;
- д) коэффициенты обслуживания долга.

Этот метод, по сути, только в разной степени выборочности финансовых коэффициентов использует, наверно, любая современная методика оценки кредитоспособности заемщика. В последующем изложении более подробно остановимся на отдельных ее моментах. Заемщики подразделяются на несколько групп и кредитуются банком с учетом номера группы заемщика и специфики отрасли.

Расчет таких коэффициентов в динамике может дать комплексное отражение состояния дел заемщика, но поскольку при оценке кредитоспособности предусматривается ссылка соответствующих показателей в будущее, то в связи с этим, метод целесообразно дополнять прогнозными оценками специалистов.

В зарубежной практике коммерческие банки выбирают коэффициенты для практического использования, решают вопросы об особенностях методологии их расчета. Дальше коэффициенты включаются в стандартные бланки отчетности клиентов, то есть рассчитываются клиентами. Работники банка своими методами проверяют "логику отчета", правильность рассчитанных коэффициентов¹⁰.

Метод оценки кредитоспособности заемщика на основе расчета финансовых коэффициентов. В отличие от предыдущего, данный метод ориентирует банк рассматривать не процесс осуществления деятельности, а лишь финансовый результат, потому что в конечном итоге важно реальное возвращение кредита.

Таким образом, ориентируясь на то, чтобы увидеть результат финансово-хозяйственной деятельности заемщика, банк тем самым стимулирует его на рост таких показателей как валовой коммерческий доход или чистую прибыль. Нельзя не увидеть, что абсолютные показатели

¹⁰ Парамонов С.В. Банк и клиент - единая команда // ж. "Деньги и кредит". - №11. - 2007, с.23-26.

являются информацией не только о масштабах прибыли, но и о размере основных производственных фондов (амортизация недвижимости), количестве акционеров (прибыль распределяется между работниками), размере риска (отчисление в фонд риска), общей величины ссудных средств (уплата процентов за кредит), а расчет относительных показателей способен даже углубить данный анализ и осуществить межхозяйственные сравнения.

Метод оценки кредитоспособности на основе анализа денежных потоков. Недостатки вышеупомянутых способов в некоторой степени могут быть преодолены, если определять коэффициенты исходя из данных об оборотах ликвидных средств, запасах и краткосрочных долговых обязательств. При правильной увязке соответствующих оборотов оценки кредитоспособности станут надежнее. Реализован такой подход, может быть через анализ денежных потоков клиента, а именно через определение чистого сальдо разных его поступлений и расходов за определенный период (составление притока и оттока средств). Таким образом, денежный поток определяет способность предприятия покрывать свои расходы и погашать задолженность своими собственными ресурсами.

Разница между притоком и оттоком средств определяет величину общего денежного потока (ОДП).

Для анализа денежного потока берутся, как правило, данные как минимум за 3 последних года. Если клиент имел стойкое превышение притока над оттоком, то это свидетельствует о его финансовой устойчивости кредитоспособности. Колебание величины ОДП (кратковременные превышения оттока над притоком) говорит о низшем рейтинге клиента. Систематическое превышение оттока над притоком средств характеризует клиента как некредитоспособного. Позитивная средняя величина ОДП (превышение притока над оттоком), которая сложилась, может использоваться в качестве предела выдачи новых ссуд, то есть она показывает, в каком размере клиент может погашать за период долговые обязательства.

Способность заёмщика покрывать свои расходы и погашать
задолженность собственными ресурсами

Показатели	Приток (поступление)	Отток (расходование)
средства на счету активов	уменьшение	увеличение
обязательства	увеличение	уменьшение
собственные средства	увеличение	уменьшение

На основании соотношения величины ОДП и размера долговых обязательств клиента, определяется его класс кредитоспособности. Нормативные соотношения таковы:

- а) I класс – 0,75;
- б) II класс – 0,30;
- в) III класс – 0,25;
- г) IV, V класс - 0,2;
- д) VI класс - 0,15.¹²

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

Первые используются для оценки вторых (в основе прогноза величин отдельных элементов притока и оттока средств лежат их фактические значения в прошлые периоды и планируемые темпы прироста выручки от реализации). Описанный метод анализа денежного потока называется **непрямым**.

¹¹ Парамонов С.В. Банк и клиент - единая команда // ж. "Деньги и кредит". - №11. - 2007, с.23-26

¹² В Узбекистане банки применяют 3-4-х классную оценку кредитоспособности.

Метод оценки кредитоспособности на основе анализа делового риска. Деловой риск связан с прерывистой кругооборота фондов, возможностью не завершить эффективно этот круговорот. Анализ такого риска позволяет прогнозировать достаточность источников погашения ссуды. Тем самым он дополняет способы оценки кредитоспособности клиентов банка.

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

- а) надежность поставщиков;
- б) диверсифицированность поставщиков;
- в) сезонность поставок. Длительность хранения сырья и материалов (является ли товар скоропортящимся);
- г) наличие складских помещений и необходимость в них;
- д) порядок приобретения сырья и материалов (у производителя или через посредника);
- е) факторы экологии;
- ж) мода на сырье и материалы;
- з) уровень цен на ценности, которые будут приобретаться, и их транспортировка (доступность цен для заемщика, опасность повышения цен);
- и) соответствие транспортировки характера груза;
- к) риск введения ограничений на вывоз и ввоз импортного сырья и материалов.

Деловой риск связан также с недостатками законодательной основы для осуществления операции, которая кредитруется, а также со спецификой отрасли заемщика. Необходимо учитывать влияние на развитие данной отрасли альтернативных отраслей, систематического риска, по сравнению с экономикой в целом, склонность отрасли к цикличности спроса, постоянство результатов в деятельности отрасли и так далее.

Большинство перечисленных факторов могут быть формализованы, то есть для них могут быть разработаны балльные оценки. В зависимости от

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

Таблица 6¹³

Прогнозные методы оценки кредитоспособности заёмщика

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

Большинство используемых методов оценки кредитоспособности повернуто на анализ прошлого состояния заемщика. Однако при определении кредитоспособности часто говорят не о текущей, а о будущей, платежеспособности предприятия.

Как дополнительные методы оценки кредитоспособности можно использовать разные методы прогнозирования возможного банкротства предприятий. Для экспресс-анализа потребность в применении разнообразных приемов и методов прогнозирования отпадает, потому остановимся на 3 основных:

- расчет индекса кредитоспособности;
- использование системы формализованных и неформализованных критериев;
- прогнозирование показателей платежеспособности. Рассмотрим их подробнее.

¹³ Банковское дело: Учебник / Под ред. Г.Н. Белоглазовой, Л.П. Кроливецкой. – 5-е изд., перераб. И доп. – М.: Финансы и статистика, 2005 г.. – 582 с.

Предложенный еще в 1968 году индекс кредитоспособности известным западным экономистом Е. Альтманом был построен с помощью аппарата мультипликативного дискриминатного анализа, что позволяет ему в первом приближении разделить все хозяйственные субъекты на потенциальных или банкротов. В целом, индекс кредитоспособности (Z) имеет вид:

$$Z = 3,3 * K1 + 1,0 * K2 + 0,6 * K3 + 1,4 * K4 + 1,2 * K5 \quad (1.1)$$

где показатели $K1, K2, K3, K4, K5$ рассчитываются по следующим алгоритмам:

$$K1 = \frac{\text{Прибыль до выплаты процентов, налогов}}{\text{Всего активов}}$$

$$K2 = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Всего активов}}$$

$$K3 = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Привлеченный капитал}}$$

$$K4 = \frac{\text{Реинвестированная прибыль}}{\text{Всего активов}}$$

$$K5 = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Всего активов}}$$

Таблица 7¹⁴

Определение вероятности банкротства в зависимости от величины
Z-счета

Значения Z-счета	Вероятность банкротства
До 1,8	Очень высокая
От 1,8 до 2,7	Высокая
От 2,7 до 2,9	Вероятность существует
От 2,9 и выше	Очень низкая

¹⁴ Банковское дело: Учебник / Под ред. Г.Н. Белоглазовой, Л.П. Кроливецкой. – 5-е изд., перераб. И доп. – М.: Финансы и статистика, 2005 г. – 582 с.

Критическое значение индекса Z составляет 2,675. Это позволяет провести предел между предприятиями и выразить мысль о возможностях в скором будущем (2-3 года) банкротства одних ($Z < 2,675$) и достаточно стойкое финансовое состояние других ($Z > 2,675$).

Основным преимуществом данной технологии оценки финансового состояния предприятия является её высокая прогностическая способность.

Метод оценки кредитоспособности заемщика – физического лица. Для оценки кредитоспособности заемщика — физического лица банки определяют перечень показателей и устанавливают их критериальные значения в зависимости от вида кредита (на приобретение или строительство жилья, приобретение транспортных средств, товаров длительного использования, на другие потребности), его объема и срока, вида обеспечения (залог), по кредиту.

Оценка кредитоспособности заемщика — физического лица проводится с учетом количественных показателей (экономическая кредитоспособность) и качественных характеристик (личная кредитоспособность) заемщика, что подтверждается соответствующими документами и расчетами.

К основным количественным показателям оценки финансового состояния заемщика — физического лица, в частности, принадлежат:

- совокупный чистый доход (ежемесячные ожидаемые совокупные доходы, уменьшенные на совокупные расходы и обязательства) и прогноз на будущее;
- остатки на счетах в банке (информация предоставляется по желанию заемщика);
- коэффициенты, которые характеризуют текущую платежеспособность заемщика и его финансовые возможности выполнить обязательства по кредитному соглашению;
- обеспечение кредита (залог движимого и недвижимого имущества, наличие страхового полиса, возможности передачи права

собственности, на объект кредитования — жилье, автотранспорт и тому подобное) и его ликвидность.

Оценка текущей платежеспособности заемщика может проводиться по таким показателям:

1. Коэффициент РТИ (Paymant-to-Income Ratio) платеж к доходу, который рассчитывается так:

$$PТИ = \frac{ПК_{ц}}{Д_{ц}},$$

где $ПК_{ц}$ — сумма ежемесячных платежей по кредиту, которая содержит сумму взноса по основному долгу, проценты и комиссию по кредиту и другие платежи в соответствии с условиями кредитного договора;

$Д_{ц}$ — сумма ежемесячных доходов физического лица, которая определяется на основании размера заработной платы за вычетом налогов, размера помощи на детей, размеру пенсии и других доходов. Подтверждением доходов клиента могут быть налоговые декларации предыдущего периода, справка с места работы о полученных доходах или другие документы.

Показатели РТИ не должны превышать:

- для кредитов в национальной валюте при доходе в национальной валюте 40 %;
- для кредитов в национальной валюте при доходе в иностранной валюте 45 %;
- для кредитов в иностранной валюте при доходе в иностранной валюте 40 %;
- для кредитов в иностранной валюте при доходе в национальной валюте 30 %.

2. Коэффициент ОТИ (Obligations-to-Income Ratio) обязательства к доходу, который рассчитывается так:

$$ОТИ = \frac{П_{ц}}{Д_{ц}},$$

где $\Pi_{ц}$ — сумма всех ежемесячных платежей заемщика, которая состоит из текущих расходов физического лица, взносов по страхованиям, квартирной платы и других расходов.

Показатели ОТИ не должны превышать:

- для кредитов в национальной валюте при доходе в национальной валюте 50 %;
- для кредитов в национальной валюте при доходе в иностранной валюте 55 %;
- для кредитов в иностранной валюте при доходе в иностранной валюте 50 %;
- для кредитов в иностранной валюте при доходе в национальной валюте 40 %.

3. Коэффициент платежеспособности заемщика — физического лица ($КП_{фо}$) определяется по формуле:

$$КП_{фо} = \frac{Д_{ц}}{ПК_{ц} + \Pi_{ц}},$$

К качественным характеристикам заемщика — физического лица принадлежат:

- общее материальное положение клиента (наличие имущества и копий соответствующих документов, которые подтверждают его право собственности, они должны быть засвидетельствованы в установленном порядке);
- социальная стабильность клиента (то есть наличие постоянной работы, деловая репутация, семейное положение и тому подобное);
- возраст клиента;
- кредитная история (интенсивность пользования банковскими кредитами/гарантиями в прошлом, своевременность погашения задолженности и процентов по кредиту).

Во время оценки кредитоспособности заемщиков — физических лиц, которые получают кредит как предприниматели, должны учитываться также

соответствующие показатели, которые устанавливаются для юридических лиц, в частности:

- менеджмент (уровень менеджмента, деловая репутация и связи в деловом окружении, готовность и возможность заемщика нести личную ответственность по исполнению кредитных обязательств и тому подобное);
- факторы рынка (вид отрасли, оценка привлекательности товаров/услуг, которые изготавливаются/предоставляются заемщику; рынок таких товаров/услуг, уровень конкурентоспособности, длительность деятельности на конкретном рынке, и тому подобное);
- прогноз движения денежных потоков (соотношение собственного капитала и размера кредита, соотношение денежных оборотов за месяц и суммы кредита и тому подобное).

В процессе оценки кредитоспособности заемщика осуществляется расчет лимита кредитования, который составляет с суммой кредита, которую спрашивает заемщик. В случае, если расчетный лимит кредитования меньше суммы кредита, которую спрашивает заемщик, ему предлагается изменить условия кредитования:

- увеличить срок пользования кредитом;
- уменьшить сумму кредита и др.

По результатам оценки кредитоспособности в зависимости от значения комплексной рейтинговой оценки банк относит заемщика физическое лицо к определенному классу "А", "Б", "В", "Г" или "Д", и принимает решение о выдаче кредита. Одним из перспективных направлений оценки кредитоспособности заемщика физического лица является использование системы кредитного скоринга, которая базируется на бальной оценке факторов кредитного риска.

Скоринг является математической или статистической моделью, с помощью которой на основе кредитной истории "прошлых" клиентов банк пытается определить, какая вероятность того, что конкретный потенциальный заемщик вернет кредит в определенный срок.

Скоринг используется главным образом во время кредитования физических лиц, особенно при выдаче потребительских кредитов, не обеспеченных залогом.

Основное задание скоринга заключается в том, чтобы выяснить не только, состоятельный клиент ли выплатит кредит, но и степень надежности и обязательности клиента.

2.3. Оценка платежеспособности физического лица и анализ обеспеченности кредита

Важным условием предоставления потребительского кредита является оценка платежеспособности заемщика. Она определяется на основании справки с места работы о доходах и размере удержаний. Справка должна содержать следующую информацию:

- полное наименование организации, выдавшей справку, ее почтовый адрес, телефон и банковские реквизиты;
- продолжительность постоянной работы заемщика в данной организации;
- настоящая должность заемщика (кем работает);
- среднемесячный доход за последние шесть месяцев;
- среднемесячные удержания за последние шесть месяцев с расшифровкой по видам.

Справка предоставляется за подписями руководителя и главного бухгалтера организации, скрепленными печатью.

При расчете платежеспособности из дохода вычитаются все обязательные платежи, указанные в справке и анкете (подходный налог, взносы, алименты, компенсация ущерба, погашение задолженности и уплата процентов по другим кредитам, сумма обязательств по предоставленным поручительствам, выплаты в погашение стоимости приобретенных в рассрочку товаров и др.). Для этой цели каждое обязательство по

предоставленному поручительству принимается в размере 50% среднемесячного платежа по соответствующему основному обязательству.

Платежеспособность заемщика определяется следующим образом:

$$P = Дч \times K \times t,$$

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

К - коэффициент в зависимости от величины Дч:

К = 0,3 при Дч в эквиваленте до 500 долл. США,

К = 0,4 при Дч в эквиваленте от 501 до 1000 долл. США,

К = 0,5 при Дч в эквиваленте от 1001 до 2000 долл. США,

К = 0,6 при Дч в эквиваленте свыше 2000 долл. США,

t - срок кредитования (в мес.).

Не менее важную роль в кредитовании физических лиц играет обеспечение. В настоящее время, например, отделения коммерческих банков Узбекистана в качестве обеспечения принимают:

1) поручительства граждан Узбекистана, имеющих постоянный источник дохода;

2) поручительства платежеспособных предприятий и организаций — клиентов банка;

3) передаваемые в залог физическим лицом ликвидные ценные бумаги (сберегательные сертификаты коммерческих банков Узбекистана на предъявителя, акции коммерческих банков, облигации государственного сберегательного займа, облигации внутреннего государственного валютного займа (данный перечень изменяется и дополняется));

4) передаваемые в залог юридическим лицом ликвидные ценные бумаги;

5) передаваемые в залог объекты недвижимости, транспортные средства и другое имущество.

При использовании в качестве обеспечения поручительств и залога имущества выдача кредита производится после оформления договоров

поручительства и залога в установленном порядке и страхования залогодателем в пользу коммерческого банка одной из предложенных банком страховых компаний предоставляемого в залог имущества. Исключение составляет залог приобретаемого имущества и объектов строительства. В этом случае в договоре предусматривается обязательство заемщика представить банку страховой полис и необходимые документы для заключения договора залога: при залоге приобретаемого имущества — в течение двух месяцев с момента выдачи кредита; при залоге объекта незавершенного строительства — в срок, установленный по соглашению сторон, но не более одного года с момента выдачи кредита, с последующим переоформлением в залог законченного строительством объекта — в срок, установленный по соглашению сторон, но не более трех лет с момента выдачи кредита. Не допускается заключение кредитного договора с использованием залога приобретаемого имущества или строящегося объекта в качестве единственного вида обеспечения.

При принятии банком в обеспечение по кредитному договору только поручительств физических лиц (без другого обеспечения) должно быть соблюдено следующее требование: по кредитам в пределах от 100 до 1000 долл. (или сумовых эквивалентов этих сумм) представляется не менее двух поручительств; по кредитам в пределах от 1001 до 5000 долл. (или суммовых эквивалентов этих сумм) — не менее трех поручительств; по кредитам в пределах от 5001 до 10000 долл. (или суммовых эквивалентов этих сумм) — не менее четырех поручительств; кредиты свыше 10000 долл. (или суммового эквивалента этой суммы) при отсутствии залога имущества (включая ценные бумаги) не предоставляются.

Для заемщиков и поручителей устанавливается возрастная категория. Кредит предоставляется гражданам в возрасте от 18 до 70 лет при условии, что срок возврата кредита по договору наступает до исполнения заемщику 75 лет. Поручительство принимается от граждан в возрасте от 18 до 70 лет, при этом имеется в виду, что срок возврата кредита наступает до исполнения

поручителю 70 лет. На основе платежеспособности клиента и представленного обеспечения определяется максимальный размер кредита: $S_p = P / 1 + (\text{годовая процентная ставка по кредиту} * \text{срок кредитования (в месяцах)} / 12 * 100\%)$.

По роду своей деятельности (структуре и объему операций) банк признает и оценивает на постоянной основе следующие риски:

- кредитный риск,
- риск ликвидности и платежеспособности,
- ценовой риск,
- риск изменения процентных ставок,
- базисный риск,
- валютный риск,
- стратегический риск,
- технологический риск,
- риск операционных и накладных расходов, а риск потери репутации.

Управление каждым видом риска имеет свои особенности и приемы, поэтому их анализ представляет большой практический интерес.

Наиболее существенное влияние на повседневную деятельность банка оказывают кредитные и процентные риски.

Кредитный риск означает возможность финансовых потерь банка вследствие невыполнения обязательств контрагентами, в первую очередь заемщиками, и возникает как по балансовым, так и по забалансовым обязательствам контрагентов. По большей части оценка уровня кредитного риска может быть достоверно произведена только при проведении внутреннего анализа, основанного на материалах кредитных дел заемщиков. Но публикуемая отчетность и материалы годовых отчетов банка также содержат ряд показателей, анализ которых позволяет делать выводы относительно уровня кредитного риска банка с высокой степенью точности.

К таким показателям относятся: обеспеченность кредитных вложений резервами на возможные потери по ссудам, доля просроченных кредитов в

кредитном портфеле банка, максимальный размер риска на одного заемщика (Н6), максимальный размер крупных кредитных рисков.

Одним из наиболее эффективных методов защиты от кредитного риска является изучение кредитоспособности клиента. Однако всегда существует риск ухудшения качества кредита и как крайний случай риск невозврата кредита и процентов по нему. С целью снижения влияния таких непредвиденных ситуаций на стабильность функционирования банка создаются страховые резервные фонды.

С точки зрения банка:

1) Кредитные истории. Банк также должен оперативно отсекал недобросовестных заемщиков, которые привлекали кредиты ранее и не смогли их должным образом вернуть.

Правоохранительными органами уже зафиксированы случаи мошенничества, связанного с получением розничного кредита. Мошенники используют подставных лиц или их паспорта для многократного получения кредита, который они изначально не собираются возвращать. Приобретенные товары продаются, а следующий кредит берется в другой организации. При этом в отсутствие системы кредитных бюро банки лишены возможности отследить таких заемщиков.

В долгосрочной перспективе отсутствие кредитных историй в долгосрочном плане также приводит к бесконтрольному кредитованию одного заемщика в нескольких банках, что может вызвать кризис «перекредитования». Остается надеяться, что закон о кредитных историях появится на свет в обозримом будущем.

2) Целевое использование кредита. Предположим, что банк выдает заемщику кредит на получение образования в надежде, что это поможет ему повысить его доходы и своевременно вернуть кредит с процентами. Однако заемщик расходует полученный кредит на приобретение бытовой техники. В такой ситуации банк не имеет возможности контролировать целевое использование кредита и адекватно воздействовать на заемщика.

3) Гражданский иск и уголовное преследование. Предъявление иска против потребителя вряд ли имеет для банка большие перспективы, если учитывать потраченное время юристов, судебные издержки, расходы на исполнение судебного акта, которые могут превышать размер самого кредита. Эта проблема связана как с общей неповоротливостью судебной и исполнительной системы, так и с объективными трудностями судопроизводства и исполнения против физических лиц в нашей стране (в связи с низким уровнем доходов, недостаточностью имущества, отсутствием должника и т.д.).

Банки в ряде случаев решают проблему недобросовестности своих клиентов не путем возбуждения гражданского иска, а используя ресурсы собственной службы безопасности и возможности сотрудничества с правоохранительными органами. Этот подход часто оказывается действенным, поскольку перспективы уголовного преследования обычно видятся заемщику малопривлекательными.

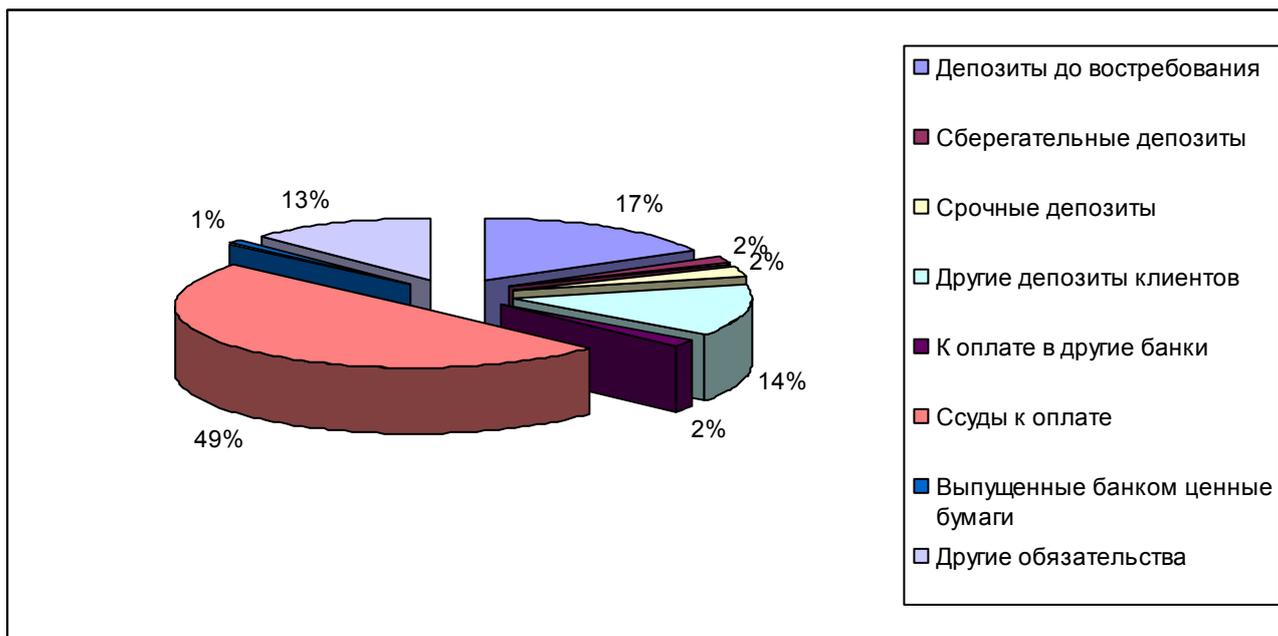
4) Залог. Несмотря на то, что залог является одной из наиболее популярных форм обеспечения кредитных обязательств, механизм реализации залога представляет собой достаточно сложный и неудобный процесс. По действующему Гражданскому кодексу регистрация залога движимого имущества (в том числе автомобиля) не предусмотрена. Это означает, что, отдав автомобиль в залог банку, недобросовестный заемщик может, при некоторой изворотливости, продать или повторно его заложить. К сожалению, возврата к ранее действующей системе регистрации залога автотранспортных средств в ближайшее будущее не ожидается.

Одним из наиболее эффективных методов защиты от кредитного риска является изучение кредитоспособности клиента. Однако всегда существует риск ухудшения качества кредита и как крайний случай риск невозврата кредита и процентов по нему.

Диаграмма-3¹⁵

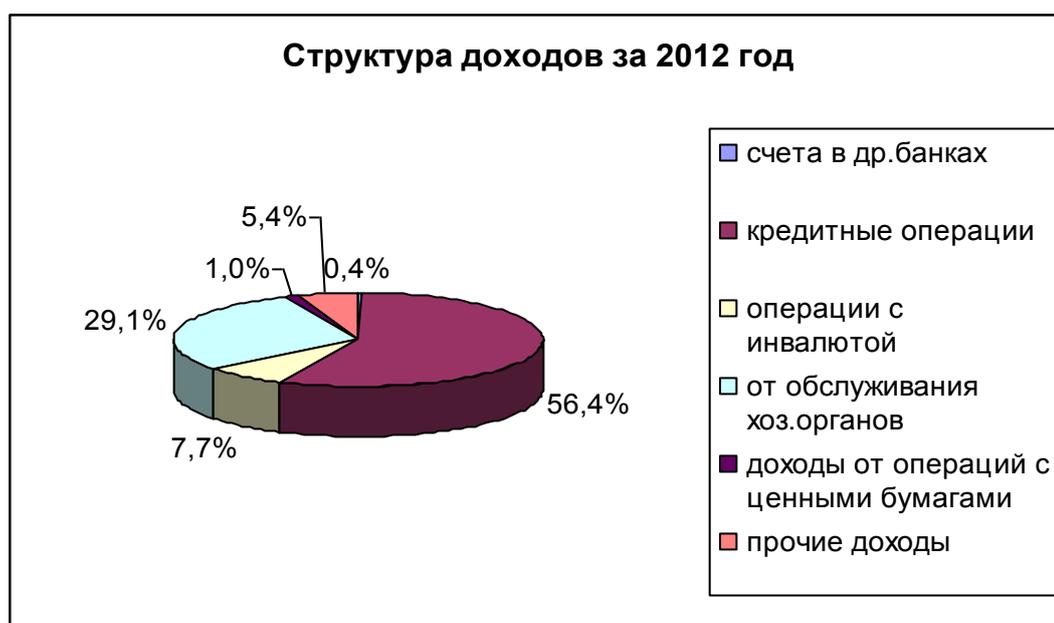
¹⁵ Годовой отчет ОАКБ «Узпромстройбанк».

Структура обязательств ОАКБ «Узпромстройбанк» на 01.01.2013



Из диаграммы видно, что в структуре обязательств ОАКБ «Узпромстройбанк» на 1 января 2013 года большую часть занимают обязательства от ссуд к оплате, а самую меньшую часть по обязательствам к оплате в других банках, срочных депозитов и сбережений.

Рисунок-2¹⁶



¹⁶ Годовой отчет ОАКБ «Узпромстройбанк».

Из данных рисунка можно сделать вывод, что в структуре доходов ОАКБ «Узпромстройбанк» кредитные операции занимают самую большую часть 56,4%, а самую меньшую часть 0,4% относится к доходам от хозяйственных органов

Банк также столкнется с рядом сложностей на стадии обращения взыскания и реализации предмета залога. Реализация заложенного имущества должна осуществляться на публичных торгах. Реализация предмета залога на комиссионных началах, к сожалению, не предусмотрена действующим Гражданским кодексом. Стоимость организации взыскания заложенного имущества, таким образом, может быть сравнима со стоимостью самого имущества. И даже такое эффективное средство обеспечения обязательств, как залог, на практике оказывается для кредитора не столь удобным.

С точки зрения заемщика:

1) Переложение рисков. На данном этапе проблему собственных юридических рисков банки решили довольно просто: они переложили свои риски на потребителей за счет повышенных процентов за пользование кредитом. Чем выше риски — тем выше кредитные ставки. Однако в ближайшем будущем мы ожидаем ужесточения борьбы за потребителя, что будет требовать от банков понижения кредитных ставок.

2) Информирование заемщика. Нередко банки прибегают к сложной системе расчетов процентов, из которой заемщик не может вычислить реальную стоимость кредита. Впоследствии оказывается, что кредит оказался намного дороже, чем предполагал заемщик.

3) Некачественный товар. Товар, приобретенный в кредит, оказался некачественным. Возврат или обмен такого товара регулируется Законом «О защите прав потребителя». А что делать с кредитом? Кредитные договоры далеко не всегда содержат ответ на этот вопрос.

3) Договорные условия для заемщика. Договор потребительского кредита — это договор присоединения. Банк использует разработанные им формы, в

которых заемщику отведена сравнительно невыгодная роль. Банку выгодно получать проценты и невыгодна излишняя свобода заемщика. Поэтому заемщик оказывается лишенным возможности досрочно погасить кредит или потребовать расторжения кредитного договора.

Банк стремится снизить кредитные риски проведением следующих мероприятий:

1. Контроль за практической реализацией кредитной политики и пересмотр ее основных положений с целью обеспечения соответствия текущей политики стратегическим планам банка;
2. Многоступенчатая процедура принятия решения и выдаче кредитов;
3. Кредитный мониторинг и контроль качества кредитного портфеля;
4. Контроль за соблюдением установленных структурным подразделениям лимитов кредитных вложений и делегированных Правлением банка полномочий, требований внутрибанковских стандартов, регламентирующих проведение кредитных операций, осуществляется службой внутреннего контроля, департаментами планирования и финансов, кредитных операций;
5. Контроль за кредитными рисками и уровнем резервов на возможные потери по ссудам;
6. Работа с проблемными кредитами.

Одним из наиболее эффективных методов защиты от кредитного риска является изучение кредитоспособности клиента. Однако всегда существует риск ухудшения качества кредита и как крайний случай риск невозврата кредита и процентов по нему. С целью снижения влияния таких непредвиденных ситуаций на стабильность функционирования банка создаются страховые резервные фонды.

Одним из наиболее эффективных методов защиты от кредитного риска является изучение кредитоспособности клиента. Однако всегда существует риск ухудшения качества кредита и как крайний случай риск невозврата кредита и процентов по нему. С целью снижения влияния таких

непредвиденных ситуаций на стабильность функционирования банка создаются страховые резервные фонды.

В настоящее время взаимоотношения между заемщиком и банком определяются рядом норм общего характера, которые содержатся в Гражданском кодексе, Федеральном законе «О банках и банковской деятельности», Законе «О защите прав потребителей». При этом отсутствие специальных норм, посвященных этому вопросу, создает массу рисков как для банков, так и для заемщиков.

Глава 3. Совершенствование порядка предоставления потребительского кредита в коммерческих банках.

3.1. Пути совершенствования порядка предоставления потребительского кредита в коммерческих банках

Очевидно, что за последние несколько лет рынок потребительского кредитования Узбекистана испытывает небывалый рост, причем, по оценкам экспертов, потенциал этого рынка далеко не исчерпан, и активный рост объемов потребительских кредитов будет продолжаться еще в течение двух-трех лет.

Однако состояние рынка потребительского кредита создает двоякое впечатление. С одной стороны, растущее признание со стороны населения преимуществ использования потребительских кредитов не может не радовать. С другой стороны, отсутствие достаточного законодательного регулирования в этой области создает определенные риски для стабильности рынка.

К чему может привести недостаточное государственное регулирование этих отношений, свидетельствует прогремевший недавно кризис «перекредитования» в Южной Корее и Гонконге, где все желающие могли открыть несколько кредитных счетов и погашать одни кредиты за счет других. Примеры этих стран должны насторожить участников нашего рынка и подтолкнуть их к определенным выводам.

В западных юрисдикциях вопросы потребительского кредита достаточно детально урегулированы законодательно и четко обкатаны существующей практикой. В США соответствующие отношения регулируются на федеральном уровне (такими актами, как Consumer Credit Protection Act, Truth in Lending Act, Fair Credit Reporting Act, Fair Credit Billing Act, Equal Credit Opportunity Act, The Fair Credit Debt Collection Act), а также соответствующими законами штатов. В странах Европейского

Сообщества действуют Директива 2002/65/ЕС об унификации законодательства в области потребительского кредита и национальное законодательство стран — членов ЕС. Очевидно, что специальное законодательство в этой области необходимо и в России. Но, несмотря на вполне развитый рынок потребительского кредита, наша страна пока стоит в самом начале пути создания адекватного законодательного регулирования.

Состояние розничного кредитования на сегодняшний момент полностью определяется экономической ситуацией в стране. Общие тенденции на рынке потребительского кредитования:

- а) рост процентных ставок;
- б) насыщение товарных рынков, замедление роста рынка кредитования в торговых точках;
- в) рост давления со стороны торговых сетей (переход сетей на сотрудничество только с одним банком);
- г) рост финансовой грамотности заемщиков;
- д) применение более серьезных процедур оценки заемщиков;
- е) сокращение доли нецелевых кредитов в структуре банковских продуктов для населения;
- ж) сокращение банков в торговых точках для снижения доли высокорисковых кредитов в структуре портфеля.

Изначально определяющей причиной сужения рынка потребительского кредитования были трудности с фондированием у банков, но теперь кризис перетек из банковской сферы в другие отрасли экономики. Эксперты видят три главные причины сложившегося положения: во-первых, ухудшение платежеспособности населения страны, во-вторых, неблагоприятные макроэкономические факторы, в-третьих, "заградительные меры" самих банков. Второй упомянутый фактор - ухудшение макроэкономических условий - не зависит ни от конкретных заемщиков, ни от отдельных банков, а является результатом общего снижения темпов развития мировой экономики в условиях глобального финансового кризиса.

Третий фактор- это ужесточение требований к заемщикам от самих банков. В условиях нестабильности банки делают акцент не на количество выданных кредитов, а на качество потенциальных заемщиков. Сейчас банки идут не по пути наращивания кредитного портфеля, а по пути минимизации рисков.

Однако текущая ситуация, безусловно, позволит крупным игрокам в условиях сужения рынка еще больше нарастить рыночную долю за счет банков, добровольно или вынужденно покидающих этот сегмент кредитования.

Повышение лояльности существующих клиентов и привлечение новых является приоритетной задачей банка на ближайшее время. Для реализации данной стратегии банк проводит взвешенную политику в области ценообразования, учитывающую как присущие потребителю кредитованию риски, так и интересы и предпочтения клиентов, в том числе в продуктовой линейке и сфере услуг. Банк активно сотрудничает с международными финансовыми организациями, учитывая в своей деятельности опыт мировых лидеров в области потребительского кредитования.

Удерживать банку лидирующие позиции во всех значимых для него сегментах рынка банковских услуг помогают следующие конкурентные преимущества:

- а) широкий спектр услуг и банковских продуктов в секторе кредитования физических лиц;
- б) значительная сеть представительств банка в регионах;
- в) постоянное совершенствование клиентского сервиса, существенная модернизация технологии обслуживания клиентов и новые сервисные возможности;
- г) развитая сеть розничного бизнеса в сегменте кредитования в точках продаж (более 40000 точек);
- д) оптимальный набор документов для получения кредита;

- е) возможность бесплатного погашения через сеть приемных банкоматов;
 - ж) безупречная кредитная история перед кредиторами, позволяют рассчитывать на дальнейшее развитие международного сотрудничества с финансовыми институтами для привлечения ресурсов с невысокой стоимостью;
- з) отсутствие ежемесячных комиссий по всем видам кредитов.

Укрепить позицию лидера в секторе кредитования физических лиц банк сумел за счет интенсивного развития региональной сети. Стабильность бизнеса банка в настоящее время и в среднесрочной перспективе обеспечивается последовательным и неуклонным наращиванием конкурентного преимущества в выбранной отрасли.

Серьезные инвестиции в информационные технологии и маркетинговые исследования позволяют банку создать высокое качество обслуживания и снизить издержки. Банк постоянно предлагает новые продукты, которые неизменно пользуются значительным вниманием потребителей.

Работа с существующей и потенциальной розничной клиентской базой является приоритетом для банка.

Также были пересмотрены правила оценки платежеспособности заемщика: сегодня идеальным клиентом банка является идеальный заемщик сегодня – это человек, получающий «белую» зарплату, с супругой (или супругом), средних лет (от 28 до 43), имеющий высшее образование и солидный трудовой стаж, с положительной кредитной историей.

Корректировка требований к заемщикам вызвана желанием банка повысить качество своего кредитного портфеля в целях недопущения невозвратов, т.е. направлена на повышение финансовой устойчивости кредитора.

Повышение процентных ставок для привлечения ресурсов не может происходить бесконечно. В связи с этим банки вынуждены искать более привлекательные форматы и месторасположения своих офисов, использовать

программы лояльности и задействовать технологии сбора информации о клиентах, что позволило бы точно и адресно доносить предложение до нуждающегося в нем потребителя. Причем кобрендинговые механизмы для этого уже недостаточны. Требуется более глубокая интеграция участников стратегического партнерства — банка и торговой сети — для успешного развития совместного бизнеса.

Поэтому для ОАКБ «Узпромстройбанка» одним из новых и перспективных способов расширения клиентской базы и увеличения ее лояльности можно предложить построение альянса с торговой сетью или другой организацией, обладающей сетью и широкой клиентской базой. Совместное, полноправное и осмысленное использование этой базы позволит банку делать «фокусные» предложения практически готовым потенциальным клиентам, которые пользуются услугами торговой сети партнера.

Статистика показывает, что традиционное банковское отделение посещает примерно в четыре раза меньше клиентов, чем супермаркеты и торговые сети. Причем 90% визитов в традиционные отделения банка — это посещения «текущих клиентов». Тогда как отделение банка, расположенное в супермаркете, большей частью посещают новые и потенциальные клиенты, по крайней мере на первом этапе существования этого формата.

3.2. Перспективы развития потребительского кредита в Республике Узбекистан

Основную часть прибыли банк получает от своих ссудных операций. Этим определяется роль и значение банковского персонала, занятого выдачей кредитов. От объема и качества и кредитного портфеля в значительной степени зависит финансовый успех банка благосостояние его акционеров и вкладчиков.

Главная задача банка - работа с населением, живыми людьми. От того, насколько четко функционируют учреждения банка, в немалой степени

зависит социальное самочувствие его клиентов и, следовательно, общественная атмосфера.

В теории и практике очень мало внимания уделяется тому, что вид, качество и реализация решений по выдаче кредитов в большой степени связаны с личностью и культурными характеристиками служащих банков. С помощью людей работающих в кредитном учреждении, можно «определять» риск кредитования и влиять на него. Поэтому очень важно правильно строить отношения не только с клиентами, но и между руководящими работниками и рядовыми сотрудниками. Качественный уровень кредитной деятельности Сберегательного банка характеризует то, как осуществляется сотрудничество между различными подразделениями, задействованными в кредитной деятельности, как построена взаимосвязь между филиалами и центральным аппаратом, как проводятся кредитные переговоры с клиентом и как проходит процесс принятия решений о кредитовании. Именно этот пласт взаимоотношений в банке и является выражением господствующей кредитной культуры.

Цифры, факты, процессы - это лишь малая, видимая, лежащая на поверхности часть кредитной деятельности. Как у айсберга, в кредитовании основные механизмы принятия решений скрыты от поверхностного рассмотрения, находятся «под поверхностью воды». Значительная часть этого механизма, именно то, что лежит в основе видимых процессов, остается в тайне: шкала ценностей, нормы, образцы мышления, ориентировки, власть, конфликты, престиж, страх и т.д. Именно они влияют на поведение человека, управляют им и в определенной степени влияют на решения, принимаемые в ходе кредитования. Но об этих движущих импульсах всего механизма кредитной деятельности говорится очень мало. Они неясны и пока не познаны.

Актуальность потребительского кредитования (в частности, автокредитования, ипотечного кредитования) для банков сегодня очевидна. Более того, многие небанковские структуры (магазины) начали оказывать

эту чисто банковскую услугу своим клиентам. Данный материал посвящен анализу ситуации с потребительским кредитованием у нас в стране в целом, а также рассмотрению ряда частных проблем. Мы обсуждали очень широкий круг вопросов, связанных с практикой потребительского кредитования в стране, которая отвыкла от таких «подарков» со стороны банков.

Организация широкой расчетной сети путем привлечения многофилиальных банков-партнеров, скорость оформления кредита, скоринговые технологии оценки кредитоспособности заемщика, умение банка грамотно просчитывать экономику бизнеса, когда речь идет о процентных ставках по выданным кредитам, — вот только некоторые проблемы, которые мы затрагивали.

Теперь настало время, когда идея массового потребительского кредитования (в качестве одного из эффективных направлений розницы) прочно овладела умами банкиров как потенциальный источник хороших прибылей. Как-то вдруг оказалось, что мошенников, норовящих обобрать банк и оставить его с носом, среди наших граждан не так уж и много. Напротив, большинство наших граждан, берущих мелкий кредит, предпочитают его отдать, то есть честны, и вот на этой самой честности граждан, оказывается, можно делать неплохой (и тоже честный) бизнес. А мошенников можно достаточно эффективно отсеивать на стадии принятия решения о выдаче кредита, используя различного рода экспертные системы, основанные, например, на скоринговых технологиях или просто аналитических разработках самих банков. Невозврат, конечно, будет, никуда от него не денешься, но в пределах допустимого.

В последние год-два появилась у банков и новая забота — конкуренты на рынке потребительского кредитования из небанковской, а именно торговой сферы. Фактически сегодня уже многие крупные торговые сети занимаются потребительским кредитованием своих покупателей, хотя юридически вроде бы заниматься этим не имеют права, поскольку это

банковская операция. Такое положение дел вызывает у банков законное чувство протеста: небанковские организации выполняют чисто банковские операции безо всякого надзора со стороны регулирующих органов. Как быть в этой ситуации? Запретить эту ставшую уже широкой практику вряд ли возможно, да и нецелесообразно. Похоже, банки, поднимая данный вопрос и обсуждая его, скорее рассчитывают, с одной стороны, на смягчение надзора (для себя) со стороны Центробанка в данной сфере, а с другой — на появление новых эффективных форм обоюдывыгодного сотрудничества банков и магазинов в сфере потребительского кредитования.

Необходимо развивать следующие три сегмента банковского рынка:

- кредитование малого бизнеса;
- потребительское кредитование;
- ипотечное кредитование.

Среди перечисленных сегментов рынок потребительского кредитования последние два-три года демонстрирует поразительные темпы роста. Однако именно этот сегмент рынка технологически наиболее сложен. Получать доход можно лишь при большом количестве мелких кредитов. При этом правильная оценка кредитоспособности заемщика на этапе принятия решения о выдаче кредита банком — главная составляющая успеха в этом бизнесе.

Если в случае корпоративных клиентов банки не хотят делиться информацией о заемщиках, отчасти опасаясь, что другие банки могут переманить крупного клиента, то в случае массового потребительского кредитования уход клиентов — физических лиц, безусловно, менее вероятен и, во всяком случае, не так болезнен. Зато выгода от существования центральной базы данных (или нескольких крупных баз данных) с кредитными историями потенциальных заемщиков, в которой банки могли бы проверять информацию о кредитной благонадежности потребителей, понятна всем.

Существуют стратегические задачи банков, работающих с физическими лицами:

сохранение лояльности клиента к банку на протяжении нескольких лет;

увеличение объема частных депозитов (особенно «длинных денег»);

гарантия того, что клиент обратится за кредитом именно в свой банк;

решение вопроса с обслуживанием/кредитованием граждан, не имеющих возможности предоставить в банк справку об официальном доходе.

Один из вариантов решения этих насущных банковских задач — модель работы на рынке потребительского кредитования банка Raiffeisen Wohn Vausparen (Словакия). Предположим, цель клиента — получить в банке кредит на строительство в размере 300 000 словацких крон. Прежде чем клиент получит кредит, он в течение нескольких лет делает отчисления на свой депозит в банке, с тем чтобы, во-первых, накопить некую первоначальную сумму (около половины от общей суммы кредита с учетом премии государства и процентов на депозит), во-вторых, чтобы убедить банк в своем умении соблюдать платежную дисциплину.

Миссия банка - непрерывное увеличение стоимости бизнеса. Изучая потребности клиентов, банк стремится предложить им наиболее оптимальные финансовые решения и высочайший уровень обслуживания.

Стратегическая цель - стать образцом современной кредитной организации: уделить максимум внимания к его проблемам и потребностям клиентов. Широкий ассортимент услуг и высокие стандарты банковского обслуживания, индивидуальный подход к каждому клиенту позволяют - основные параметры работы с клиентами.

С целью улучшения эффективности деятельности банка и реализации задач, определенных концепцией его развития, необходимо провести следующие мероприятия:

- принять меры по повышению темпов роста собственного капитала в целях приведения его в соответствие с темпами расширения бизнеса;

- обеспечить снижение внутренней стоимости операций посредством оптимизации функциональных расходов банка.

С целью минимизации риска несбалансированности активно-пассивных операций Банку рекомендуется применять следующие методы защиты:

- создание адекватных запасов накопленной ликвидности;
- расширение потенциальных объемов покупной ликвидности, в том числе за счет получения кредитных линий;
- повышение качества планирования и управления в текущей деятельности банка (например, усовершенствование программного обеспечения рабочего места аналитика банка в целях ускорения выявления недостатков в работе банке и устранения их).

С целью улучшения структуры привлеченных ресурсов и предоставления конкурентоспособных ценовых условий для инвестиций в реальный сектор экономики, банк ставит одной из основных задач в области привлечения средств сохранение и увеличение доли на рынке банковского обслуживания корпоративных клиентов. Планируется увеличение доли средств, привлеченных от корпоративных клиентов на расчетные и текущие счета и депозиты, до уровня не менее 25% в структуре привлеченных средств Банка, что также будет способствовать снижению процентного риска и повышению объемов непроцентных доходов Банка.

В целях ухода от непрофильных функций и дублирования должностных обязанностей предлагается провести оптимизацию численности персонала в банке. Проведение данного мероприятия позволит снизить себестоимость предлагаемых услуг, снизить фонд заработной платы, увеличит эффективность текущей деятельности банка, что в конечном итоге приведет к улучшению финансовых результатов деятельности банка.

В качестве усовершенствования работы банка с клиентами предлагается ввести Интернет-банкинг. Учитывая стремительное развитие

высокотехнологичных банковских продуктов нового поколения, закономерными планами - развивать интернет-банкинг как виртуальный финансовый супермаркет банковских продуктов для физических и юридических лиц. Речь идет о создании полноценного электронного офиса с возможностью проведения через интернет всевозможных финансовых операций.

Для самого же коммерческого банка Интернет-банкинг принесет следующие преимущества:

- более широкий охват клиентской базы;
- более дешевое обслуживание системы, чем содержание разветвленной сети банков и высококвалифицированного персонала;
- предложение более конкурентоспособных услуг по низким ценам;
- возможность работы в круглосуточном режиме реального времени;
- автоматическое отслеживание рисков, возникающих при операциях с клиентами.

Обзор опубликованных методов планирования портфелей банков показывает, что методы по оптимизации кредитной политики банка представляют в основном описания факторов, которые должны быть учтены при формировании портфелей и дают рекомендации по процедурам планирования. Но банковская практика требует формирования портфелей с указанием конкретных цифр привлекаемых и размещаемых денежных средств по конкретным инструментам, а также значений доходов, затрат, ликвидности, рисков. Руководству банков необходимы инструменты (вычислительные методики), позволяющие сформировать научно обоснованные планы портфелей.

Разработчики автоматизированных систем для банков на протяжении многих лет занимаются изготовлением подсистем планирования портфелей, но на рынок эти подсистемы пока не поступили. Причина этого в сложности проблемы и недостаточности квалификации, кругозора и опыта персонала фирм.

Выводы и предложения

Новые планы и задачи банка в 2013 году, объявленном Правительством «Годом благополучия и процветания», непосредственно связаны с дальнейшим углублением и расширением масштабов реформ, последовательно реализуемых с первых лет Независимости, важнейшими приоритетами социально-экономического развития страны, осуществлением активной инвестиционной политики по реализации стратегически значимых проектов, финансовой поддержке малого бизнеса, развитием безналичных платежей посредством пластиковых карт.

ОАКБ «Узпромстройбанк» на протяжении всей своей деятельности сохранил основные ценности – порядочность, надежность, опыт и профессионализм, открытость и доступность. Поэтому, визитной карточкой нашего Банка всегда были и остаются искреннее расположение и лояльное отношение к каждому клиенту – «Надежность, проверенная временем»!

Основными принципами построения взаимоотношений между Банком и клиентами является постоянный конструктивный диалог, внимание к их проблемам и потребностям, оперативное принятие решений и информационная открытость. Вся значимая информация о деятельности Банка оперативно доводится до сведения клиентов, регулярно предоставляется финансовая отчетность, аудиторские заключения, данные рейтинговых агентств, проводится широкомасштабная реклама новых видов услуг.

Специалисты банка, занимаясь непосредственным внедрением банковских продуктов, обеспечивают максимально эффективное взаимодействие всех подразделений банка, занятых в конкретном бизнес-процессе. Гарантируется получение клиентами качественной консультационной помощи при оформлении кредита или подготовке бизнес-плана для привлечения инвестиций, а также внешнеторговой документации, организации инвестиционной деятельности, кассовом обслуживании, использовании новейших информационных продуктов. Также оказывается

помощь в техническом оформлении договоров клиента с соответствующими подразделениями Банка. Это позволяет достичь наибольшей эффективности во взаимодействии банка и клиентов, укреплении и развитии между ними партнерских отношений.

Многолетний опыт работы Банка на рынке вкладов физических лиц, разветвленная филиальная и сберегательная сеть, обеспечивающая повсеместную доступность услуг Банка, обусловили формирование значительной клиентской базы сберегательных касс, а также постоянное обновление и расширение линейки вкладов.

Выполняя правительственные решения по обеспечению бесперебойной выдачи наличных выплат с депозитных счетов в банках, Банк особое внимание уделяет привлечению срочных и сберегательных депозитов. В отчетном году их удельный вес в общей сумме вкладов населения составил порядка 57%.

В последние несколько лет в Узбекистане складывались благоприятные условия для развития рынка потребительского кредитования. Объемы кредитов физическим лицам постоянно удваивались.

Но в настоящее время основной тенденцией является замедление развития потребительского кредитования, что обусловлено неблагоприятной экономической ситуацией в стране и в мире в целом, а также снижением доходов населения.

Потребительское кредитование на торговых точках и кредитные карты становятся приоритетными направлениями розничного бизнеса, поскольку их основой являются короткие деньги и диверсификация рисков невозвратов за счет распределения маленьких кредитов на большое количество заемщиков.

Для решения поставленных задач были даны следующие предложения по совершенствованию порядка предоставления потребительского кредита:

1) повысить качество кредитного портфеля в целях недопущения невозвратов, путем пересмотра правил оценки платежеспособности заемщика;

2) сократить расходы путем некоторого ограничения развития розничной сети, требующей постоянных операционных затрат, т.е. сократить количество торговых точек, с которыми сотрудничает банк;

3) попробовать построение альянса с торговыми сетями с целью расширения клиентской базы.

4) дать заёмщикам право на достоверную и полную информацию об условиях кредитования;

5) дать заёмщику право в одностороннем порядке прекращать кредитный договор без применения санкций (в случае, когда потребитель не начал использовать кредит, получил товар ненадлежащего качества или не приобрел права собственности);

6) дать право выплачивать кредит досрочно с уплатой процентов только за срок его фактического использования;

Определенную трудность для банков вызывал ранее действовавший порядок формирования резервов, который требовал резервирования под каждый отдельный кредит. Также весьма неповоротливой была процедура списания невозвращенных кредитов, которая требовала обязательного наличия судебного решения.

ОАКБ «Узпромстройбанк» считает своей первостепенной задачей последовательную и неуклонную реализацию правительственных установок по дальнейшему реформированию банковской системы, обеспечения ее устойчивого развития. Стратегия развития Узпромстройбанка предусматривает дальнейшее укрепление ликвидности и повышение устойчивости финансово-банковской системы, наращивание собственной ресурсной базы, инвестирование в модернизацию, техническое и технологическое обновление производства, финансовое оздоровление предприятий и внедрение новых видов продукции, создание новых рабочих

мест, сохранение и приумножение денежных средств вкладчиков, клиентов и акционеров банка. Финансовая поддержка банка крупных промышленных предприятий, а также малого бизнеса будет способствовать структурным изменениям в базовых отраслях, модернизации и сбалансированному развитию экономики в целом, активной реализации Программы приоритетных направлений дальнейшего реформирования и повышения устойчивости финансово-банковской системы республики в 2011-2015 годах, достижению высоких международных рейтинговых показателей.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

I. Законы Республики Узбекистан, Указы и Постановления Президента, Постановления Кабинета Министров

1. Конституция Республики Узбекистан
2. Гражданский Кодекс Республики Узбекистан
3. Закон Республики Узбекистан «Об экспортном контроле» № 658-II от 26.08.2004 г.
4. Закон Республики Узбекистан «Об иностранных инвестициях» № 609-I от 30.04.1998 г
5. Закон Республики Узбекистан «Об инвестиционной деятельности» № 719-I от 24.12.1998 г
6. Закон Республики Узбекистан «О гарантиях и мерах защиты прав иностранных инвесторов» № 611-I от 30.04.1998 г.
7. Закон Республики Узбекистан "О банках и банковской деятельности" от 25 апреля 1996 г.
8. Закон Республики Узбекистан "О Центральном банке Республики Узбекистан" от 21 декабря 1995 г.
9. Закон Республики Узбекистан от 7 мая 1993 года №841-XII «О валютном регулировании».
10. Закон Республики Узбекистан «О внешнеэкономической деятельности» № 285-XII от 14.06.1991 г. (новая редакция утверждена 26.05.2000 г.)
11. Указ Президента Республики Узбекистан «О мерах по дальнейшему кардинальному улучшению деловой среды и предоставлению большей свободы предпринимательству» (от 18.07.2012 г. № УП-4455)
12. Указ Президента Республики Узбекистан 20.02.2008 г. N УП-3968 «О дополнительных мерах по либерализации условий и обеспечению гарантий вкладов населения в коммерческие банки»

13. Постановление Президента Республики Узбекистан от 14 февраля 2013 года № ПП-1920 «Об утверждении Государственной программы «Год благополучия и процветания» (8 разделов и 86 пунктов).

14. Постановление Президента Республики Узбекистан от 30.01.2013 г № ПП-1914 «Положение о порядке покупки и продажи иностранной валюты физическим лицам и об обменных пунктах»

15. Постановление Президента Республики Узбекистан «О прогнозе основных макроэкономических показателей и параметрах Государственного бюджета Республики Узбекистан на 2013 год» от 25.12.2012 г. № ПП-1887

16. Постановление Президента Узбекистана № ПП-1816 от 10.09.2012г. «О мерах по дальнейшему упорядочению внешнеэкономической деятельности Республики Узбекистан»

17. Постановление Президента Республики Узбекистан «О дополнительных мерах по усилению стимулирования предприятий-экспортеров и расширению экспортных поставок конкурентоспособной продукции» от 26 марта 2012г. №ПП-1731

18. Постановление Президента Республики Узбекистан 09.03.2012 г. N ПП-1725 «О мерах по дальнейшему совершенствованию деятельности фонда реконструкции и развития Республики Узбекистан»

19. Постановление Президента Республики Узбекистан от 21 марта 2012 г. «О мерах по дальнейшему внедрению и развитию современных информационно-коммуникационных технологий» № ПП-1730

20. Постановление Президента Республики Узбекистан от 04.01.2011 г. за N ПП-1461 "О внесении изменения в постановление Президента Республики Узбекистан от 6 апреля 2010 года N ПП-1317 "О мерах по дальнейшему повышению финансовой устойчивости и усилению инвестиционной активности банковской системы"

21. Постановление Президента Республики Узбекистан 26.11.2010 г. N ПП - 1438 «О приоритетных направлениях дальнейшего реформирования

финансово-банковской системы республики в 2011-2015гг. и достижения высоких международных рейтинговых показателей»

22. Постановление Президента Республики Узбекистан о внесении изменения в Постановление Президента Республики Узбекистан от 7.11.2007г. № ПП-726 «О мерах по дальнейшему развитию банковской системы и вовлечению свободных денежных средств в банковский оборот» 27.08.2010 г. N ПП - 1397

23. Постановление Президента Республики Узбекистан 19.04.2010 г. N ПП - 1325 «О дополнительных мерах по стимулированию развития системы расчетов с использованием банковских пластиковых карточек»

II. Труды Президента Республики Узбекистан

24. Каримов И.А. Доклад Президента Республики Узбекистан на заседании Кабинета Министров от 18.01.2013г., посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2012 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2013 год; источник: Пресс-служба Президента Республики Узбекистан.

25. Каримов И.А. «Мировой финансово - экономический кризис, пути и меры по его преодолению в Узбекистане» Т.: «Узбекистон»,2009 г.

III Нормативные документы, регулирующие банковскую деятельность

26. Постановление Правления Центрального банка Республики Узбекистан (зарегистрировано МЮ 25.04.2013 г. № 2453) «Об утверждении Положения о требованиях Центрального банка к службе внутреннего аудита микрокредитных организаций» .

27. Постановление Правления Центрального банка Республики Узбекистан (зарегистрировано МЮ 20.03.2013 г. № 2437) «Об утверждении Положения о порядке осуществления валютно-обменных операций с физическими лицами в уполномоченных банках».

22. Постановление Правления Центрального банка Республики Узбекистан от 23.03.2013 г. за N 7/2 "О внесении изменений в Положение об опеке над банками" (зарегистрировано МЮ от 09.04.2013 г. за N 570-1)

23. Постановление Министерства юстиции Республики Узбекистан от 23.03.2013 г. за N 1 "Об утверждении Положения о порядке использования информации Национальной информационной базы банковских депозиторов при розыске банковских счетов должников и их дебиторов". Правление Центрального банка Республики Узбекистан за N 7/12 (зарегистрировано МЮ от 02.04.2013 г. за N 2448)

24. Постановление Правления Центрального банка Республики Узбекистан от 16.02.2013 г. за N 4/1 "О внесении изменений в постановление "Об утверждении Положения о мерах и санкциях, применяемых Центральным банком Республики Узбекистан к коммерческим банкам, кредитным союзам, микрокредитным организациям и ломбардам за нарушение требований законодательства о противодействии легализации доходов, полученных от преступной деятельности, и финансированию терроризма" (зарегистрировано МЮ от 20.02.2013 г. за N 2063-1)

25. Постановление Правления Центрального банка Республики Узбекистан от 24.01.2013 г. за N 2/7 "О внесении изменений в постановление "Об утверждении Положения о порядке проведения проверки кредитных союзов, микрокредитных организаций и ломбардов Центральным банком Республики Узбекистан" (зарегистрировано МЮ от 14.02.2013 г. за N 2209-1)

26. Постановление Правления Центрального банка Республики Узбекистан (зарегистрировано МЮ 28.12.2012 г. № 954-6) «Об изменениях и дополнениях в Положение о порядке постановки на учет и осуществления контроля за исполнением экспортных и бартерных контрактов в уполномоченных банках»

27. Постановление Правление Центрального банка Республики Узбекистан от 10.11.2012 г. за N 32/2 "О внесении изменений и дополнений в

Инструкцию о порядке осуществления депозитных операций в банках Республики Узбекистан" (зарегистрировано МЮ от 16.11.2012 г. за N 2205-1)

28. Постановление Правления Центрального банка Республики Узбекистан от 23.06.2012 г. за N 19/6 "О внесении изменений в Положение о безналичных расчетах в Республике Узбекистан" (зарегистрировано МЮ от 09.07.2012 г.) за N 1122-9.

29. Постановление Правления Центрального банка Республики Узбекистан N 35/4; Министерства Финансов Республики Узбекистан N 82; Государственного Налогового Комитета Республики Узбекистан N 2011-41 «Об утверждении Инструкции о порядке списания денежных средств с банковских счетов хозяйствующих субъектов» (зарегистрировано МЮ 15.03.2012 г. N 2342)

30. Постановление Правления Центрального банка Республики Узбекистан от 29 декабря 2012 года N 36/1 "О внесении изменения и дополнения в Положение о требованиях к управлению ликвидностью коммерческого банка" (зарегистрировано МЮ 29.01.2013 г., регистрационный N 559-1).

31. Постановление Правления Центрального банка Республики Узбекистан от 29 декабря 2012 года N 36/2 "О внесении изменений и дополнения в Положение о требованиях к адекватности капитала коммерческих банков" (зарегистрировано МЮ 30.01.2013 г., регистрационный N 949-7).

32. Постановление Правления Центрального банка Республики Узбекистан «Об утверждении Положения о порядке проведения инспектирования (проверки) коммерческих банков и их филиалов Центральным банком Республики Узбекистан» Постановление Правления Центрального банка Республики Узбекистан 8/1 от 12 марта 2011 г., № 735; Зарегистрировано МЮ № 2217 14 апреля 2011 г.

33. Постановление Правления Центрального банка Республики Узбекистан «Об утверждении Положения о порядке предоставления

Центральным банком Республики Узбекистан кредитов рефинансирования коммерческим банкам” Постановление Правления Центрального банка Республики Узбекистан от 22 января 2011 г. № 1/1 № 732; Зарегистрировано МЮ 23 февраля 2011 г. № 2201

34. Постановление Правления Центрального банка Республики Узбекистан «О внесении изменений в Положение о требованиях Центрального банка Республики Узбекистан к публикуемой годовой финансовой отчетности коммерческих банков» Постановление Правления Центрального банка Республики Узбекистан от 23 октября 2010 г. №34/14 №572-1; Зарегистрировано МЮ 8 ноября 2010 г. № 1419

35. Постановление Правления Центрального банка Республики Узбекистан «О внесении дополнений в Положение о требованиях к адекватности капитала коммерческих банков» № 949-5, 20.01.2010 г.

IV.Основная литература:

36. Атажанов Б.А. Финансовый анализ деятельности кредитных организаций // Аудит и финансовый анализ. – 2001. - №3. – с. 54-78.

37. Бурлак Г.Н., Кузнецова О. И. Техника валютных операций / учебное пособие, Литагент «Научная книга», 2008, 320 с.

38. База Мирового банка по банковскому регулированию и надзору http://www.worldbank.org/research/interest/2003_bank_survey/2012_bank_regulation_database.htm

39. Банковское дело / под ред. Бабичевой Ю. - М.: Экономика, 1993., 348с.

40. Банковский аудит: Учебное пособие. / Байдукова Н.В., Белоглазова Г.Н. и др.; под общ. ред. Белоглазовой Г.Н. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2000., 567 с.

41. Деньги, кредит, банки: Учебник /Под ред. О.И. Лаврушина. – М.: Финансы и статистика, 1998., 480 с.

42. Комплексный анализ финансово-экономических результатов деятельности банка и его филиалов / Л.Т. Гиляровская, С.Н. Паневина. – СПб.: Питер, 2003 г.. – 240 с.

43. Красавина Л.Н. «Международные валютно-кредитные и финансовые отношения». Москва, "Финансы и статистика» 2007., 523с.

44. Лаврушин О.И. Основы банковского дела: учебное пособие/ кол. Автор; под ред. О, И, Лаврушина. – М.: КНОРУС, 2008. – 384с.

45. Никонова И., Шамгунов Р. Стратегическое управление в банках / www.bdm.ru.

46. Родионов С. Анализ эффективности деятельности банка. Методики, технологии, инструменты / www.lanit.ru.

47. Шеремет А.Д. Финансовый анализ в коммерческом банке / А.Д. Шеремет, Г.Н. Щербакова. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 256 с.

V. Дополнительная литература

56. «Базель III - новые стандарты по банковскому капиталу». Источник: <http://bankir.ru/news/article/6174932>

58. Банковское дело: Учебник / Под ред. Г.Н. Белоглазовой, Л.П. Кроливецкой. – 5-е изд., перераб. И доп. – М.: Финансы и статистика, 2005 г.. – 582 с.

59. Деньги. Кредит. Банки: Учебник для ВУЗов / Е.Ф. Жуков, Л.М. Максимова, А.В. Печникова и др.; под ред. Е.Ф. Жукова. – М.: ЮНИТИ, 2006. – 447 с.

60. Деньги. Кредит. Банки, учеб. – под ред. В.В. Иванова, Б.И.Соколова, Изд-во Проспект, 2006, 345 с.

61. Посаднева Е.М. Рейтинговая оценка финансовой устойчивости кредитных организаций / www.fin-izdat.ru

62. Саркисянц А.Г. Либерализация валютного регулирования: мировой опыт// Финансы. - 2002. - N1. - С.7-10. Финансы. - 2002. - N1. - С.7-10

63. Усоскин В.М. Современный коммерческий банк: Управление операциями. -М.: Антидор, 1998. -320с.

64. Федосова Т.В. Учет внешнеэкономической деятельности и валютных операций / Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2007, 456 с.

VI. Периодические и статистические материалы

65. Госкомстат Узбекистана за 2010-2012гг.

66. Данные Центрального банка Республики Узбекистан и Standard & Poor's за 2011,2012гг.

67. Годовой отчет ОАКБ «Узпромстройбанк» за 2012 год.

VII. Интернет-сайты

68. www.creditrussia.ru

69. www.bankir.uz.

70. <http://www.turonbank.uz/ru/corporate/ved/transfers/>

71. <http://bankir.ru/news/article/6174932>

72. <http://www.zakon.uz/our/news/news>.

73. UzDaily.uz

74. <http://economicus.ru/>

75. www.cbu.uz

76. www.cbr.ru

77. www.fin-izdat.ru

78. <http://ru.wikipedia.org>

79. www.bankofengland.co.uk/coreuproses.htm

80. www.boj.or.jp/en/siryu.htm

81. <http://fincorporate.ru>

82. <http://www.kapitalbank.uz/>