



HOMO FABER

Банковское дело



ИЗДАТЕЛЬСТВО
ЭКОНОМИСТЪ

Допущено Министерством образования
Российской Федерации в качестве учебника
для студентов высших учебных заведений,
обучающихся по специальности 060400
«Финансы и кредит»

Банковское дело

Издание
с изменениями

учебник

под редакцией
доктора экономических наук,
профессора Г.Г. Коробовой



Москва

ЭКОНОМИСТЪ

2006

УДК 336(075.8)
ББК 65.262.1я73
Б23

Рецензенты:

кафедра банковского дела СПбГУЭФ; кафедра экономической теории
и национальной экономики СГУ; д-р экон. наук, проф. *О.И. Лаврушин*;
канд. экон. наук, проф. *Ю.Б. Зеленский*

Авторский коллектив:

Г.Г. Коробова, заслуженный работник высшей школы РФ, д-р экон. наук, профессор (предисловие, гл. 10 — совместно с Р.А. Карповой, А.Ф. Рябовой, Г.Ж. Курдюмовой, гл. 11 — совместно с Р.А. Карповой, В.Э. Евдокимовой, Г.Ж. Курдюмовой, Е.А. Бирюковой, гл. 21 — совместно с Е.А. Нестеренко); *Ю.И. Коробов*, д-р экон. наук, профессор (гл. 1, гл. 2 — совместно с Н.Н. Шульковой, гл. 3, 20); *А.Ф. Рябова*, канд. экон. наук, доцент (гл. 4, гл. 8 — совместно с С.А. Шульковым, гл. 10 — совместно с Г.Г. Коробовой, Р.А. Карповой, Г.Ж. Курдюмовой, гл. 14 — совместно с Р.А. Карповой, В.Э. Евдокимовой); *Р.А. Карпова*, канд. экон. наук, доцент (гл. 10 — совместно с Г.Г. Коробовой, А.Ф. Рябовой, Г.Ж. Курдюмовой, гл. 11 — совместно с Г.Г. Коробовой, В.Э. Евдокимовой, Г.Ж. Курдюмовой, Е.А. Бирюковой, гл. 14 — совместно с А.Ф. Рябовой, В.Э. Евдокимовой); *А.А. Синягин*, канд. экон. наук, доцент (гл. 15); *Е.А. Нестеренко*, канд. экон. наук, доцент (гл. 21 — совместно с Г.Г. Коробовой); *Н.Н. Шулькова*, канд. экон. наук, доцент (гл. 2 — совместно с Ю.И. Коробовым, гл. 9, 22, 23); *Е.К. Гурылева*, канд. экон. наук, доцент (гл. 16, 18, гл. 19 — совместно с Е.В. Шукиной); *В.Э. Евдокимова*, канд. экон. наук, доцент (гл. 11 — совместно с Г.Г. Коробовой, Р.А. Карповой, Г.Ж. Курдюмовой, Е.А. Бирюковой, гл. 13, гл. 14 — совместно с А.Ф. Рябовой, Р.А. Карповой); *А.П. Мирецкий*, канд. экон. наук, доцент (гл. 5, 7, гл. 17 — совместно с В.А. Ларионовой); *Е.В. Шукина*, канд. экон. наук (гл. 6, гл. 18 — совместно с Е.К. Гурылевой); *С.А. Шульков* (гл. 8 — совместно с А.Ф. Рябовой); *Г.Ж. Курдюмова* (гл. 10 — совместно с Г.Г. Коробовой, А.Ф. Рябовой, Р.А. Карповой, гл. 11 — совместно с Г.Г. Коробовой, Р.А. Карповой, В.Э. Евдокимовой, Е.А. Бирюковой); *В.А. Ларионова* (гл. 17 — совместно с А.П. Мирецким); *Е.А. Бирюкова* (гл. 11 — совместно с Г.Г. Коробовой, Р.А. Карповой, В.Э. Евдокимовой, Г.Ж. Курдюмовой).

Банковское дело : учебник / под ред. д-ра экон. наук, проф.
Б23 **Г. Г. Коробовой. — изд. с изм. — М. : Экономистъ, 2006. — 766 с.**

ISBN 5-98118-026-9 (в пер.).

Агентство СІР РГБ

В учебнике рассмотрены различные аспекты банковской деятельности. Дана характеристика банков и банковской системы. Особое внимание уделено эволюции кредитных отношений, сущности банка, банковскому рынку. Раскрыты экономические основы деятельности коммерческого банка и его операции, современные способы банковского обслуживания. Впервые в учебник по банковскому делу включены вопросы управления в банковской сфере: управление ликвидностью, персоналом, рисками в банке. Подробно рассмотрены вопросы банковского маркетинга, дана характеристика банковской отчетности и контроля.

Для студентов, преподавателей, аспирантов экономических вузов и факультетов, работников банковской системы.

УДК 336(075.8)
ББК 65.262.1я73

В оформлении переплета использован фрагмент картины
Н. Рокуэлла «Брачный контракт» (1953)

ISBN 5-98118-026-9

© «Экономистъ», 2003
© Авторы, 2003

Краткое оглавление

Предисловие	15
Раздел I. БАНКИ И БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА	19
Глава 1. Банковская система.	19
Глава 2. Центральный банк	33
Глава 3. Банковский рынок	53
Раздел II. КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК И ЕГО ОПЕРАЦИИ	105
Глава 4. Ресурсы коммерческого банка	105
Глава 5. Активы коммерческого банка	132
Глава 6. Банковская ликвидность. Показатели банковской ликвидности	148
Глава 7. Банковская прибыль и ее источники	179
Глава 8. Пассивные операции коммерческого банка	198
Глава 9. Организация безналичных расчетов	227
Глава 10. Кредитные операции банка и их организация	279
Глава 11. Организация выдачи и погашения отдельных видов кредита	336
Глава 12. Кредитование населения	390
Глава 13. Операции коммерческого банка с ценными бумагами	405
Глава 14. Посреднические операции коммерческого банка.	435
Глава 15. Валютные операции коммерческого банка	456
Глава 16. Кассовые операции коммерческого банка	478
Глава 17. Современные способы банковского обслуживания	492
Раздел III. УПРАВЛЕНИЕ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ.	547
Глава 18. Управление финансовой деятельностью коммерческого банка	547
Глава 19. Управление персоналом банка	587
Глава 20. Банковский маркетинг	597
Глава 21. Управление банковскими рисками	688
Глава 22. Контроль в коммерческом банке и его организация	737
Глава 23. Банковская отчетность	748
Список рекомендуемой литературы	762

Оглавление

Предисловие	15
Раздел I. БАНКИ И БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА	19
Глава 1. Банковская система	19
1.1. Кредитные отношения и их эволюция	19
1.1.1. Кредитные отношения — основа банковской деятельности	19
1.1.2. Непосредственные отношения между кредитором и заемщиком	22
1.1.3. Кредитные отношения с участием посредника	22
1.1.4. Регулируемые кредитные отношения	24
1.2. Сущность банка.	26
1.2.1. Дискуссия о сущности банка.	26
1.2.2. Экономический аспект проблемы сущности банка	27
1.2.3. Юридический аспект проблемы сущности банка	27
1.3. Банковская система России	29
1.3.1. Кредитные отношения в России до рыночных реформ	29
1.3.2. Особенности банковской системы в России	30
Глава 2. Центральный банк	33
2.1. Место центрального банка в банковской системе.	33
2.1.1. Основные функции центрального банка	33
2.1.2. Инструменты денежно-кредитной политики	33
2.2. Центральный банк РФ (Банк России)	36
2.2.1. Статус, основные цели и функции ЦБ РФ	36
2.2.2. Структура ЦБ РФ и задачи его департаментов	39
2.2.3. Территориальные подразделения ЦБ РФ	42
2.2.4. Полномочия и функции ЦБ РФ по отношению к кредитным организациям.	43
2.2.5. Денежно-кредитное регулирование экономики, его методы и инструменты	47
Глава 3. Банковский рынок.	53
3.1. Понятие банковского рынка.	53
3.1.1. Банковский рынок как рынок сбыта банковских услуг	53

3.1.2. Соотношение банковского, финансового и денежного рынков	54
3.2. Участники банковского рынка.	57
3.2.1. Коммерческие банки: универсальные и специализированные	57
3.2.2. Небанковские кредитно-финансовые институты	58
3.2.3. Нефинансовые участники банковского рынка	69
3.3. Структура банковского рынка	71
3.3.1. Отраслевой подход к банковскому рынку.	71
3.3.2. Структура банковского рынка по группам клиентов.	73
3.3.3. Пространственная структура банковского рынка	75
3.4. Конкуренция на банковском рынке	76
3.4.1. Сущность банковской конкуренции	76
3.4.2. Формы банковской конкуренции.	78
Конкуренция продавцов и конкуренция покупателей	78
Индивидуальная и групповая конкуренция.	80
Формы объединений институтов банковского рынка	81
Внутриотраслевая и межотраслевая конкуренция	84
Ценовая и неценовая конкуренция	87
Совершенная и несовершенная конкуренция.	91
3.4.3. Закономерности банковской конкуренции	96
Раздел II. КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК И ЕГО ОПЕРАЦИИ	105
Глава 4. Ресурсы коммерческого банка	105
4.1. Общая характеристика ресурсной базы и ее структуры.	105
4.1.1. Ресурсная база коммерческого банка	106
4.1.2. Структура ресурсов коммерческого банка	107
4.2. Собственный капитал банка и его структура	108
4.2.1. Функции собственного капитала	108
4.2.2. Структура собственного капитала банка	110
4.2.3. Характеристика отдельных элементов (источников) собственного капитала	112
4.2.4. Расчет величины собственного капитала банка	116
4.2.5. Достаточность собственного капитала банка	119
4.3. Привлеченные средства коммерческого банка и их структура	120
4.3.1. Структура привлеченных средств	120
4.3.2. Характеристика привлеченных средств	123
Глава 5. Активы коммерческого банка	132
5.1. Состав и структура банковских активов	132
5.1.1. Группировка активов по их назначению.	133
5.1.2. Группировка активов по ликвидности	137
5.1.3. Группировка активов по степени риска	138

5.1.4. Группировка активов по срокам размещения	141
5.1.5. Группировка активов по субъектам	142
5.2. Качество активов банка	143
5.2.1. Понятие качества активов	143
5.2.2. Показатели качества активов	144
Глава 6. Банковская ликвидность. Показатели банковской ликвидности	148
6.1. Понятие банковской ликвидности и факторы, ее определяющие	148
6.1.1. Сущность ликвидности банка	149
6.1.2. Факторы банковской ликвидности	152
6.1.3. Факторы, влияющие на ликвидность банковской системы страны.	156
6.1.4. Международная банковская ликвидность	159
6.2. Показатели ликвидности банка	160
6.2.1. Показатели достаточности капитала	161
6.2.2. Показатели соответствия активов и пассивов по срокам и содержанию	162
6.2.3. Показатели качества активов и уровня рискованности отдельных активных операций	163
6.2.4. Показатели стабильности и структуры пассивов	165
6.2.5. Индикаторы ликвидности банков США и возможности их использования в российской практике	167
6.2.6. Показатели ликвидности банка, рассчитываемые на базе публикуемой отчетности	170
Глава 7. Банковская прибыль и ее источники	179
7.1. Доходы коммерческого банка и их источники	179
7.1.1. Источники доходов коммерческого банка	179
7.1.2. Состав и структура доходов коммерческого банка	180
7.2. Расходы коммерческого банка и их направления	185
7.2.1. Операционные расходы	185
7.2.2. Расходы по обеспечению деятельности банка	187
7.2.3. Прочие расходы	189
7.2.4. Отражение расходов банка в учете и отчетности	190
7.3. Формирование и использование прибыли коммерческого банка	192
7.3.1. Состав прибыли коммерческого банка	192
7.3.2. Расчет чистой прибыли коммерческого банка	193
7.3.3. Направления использования прибыли банка	193
7.3.4. Отражение формирования и использования прибыли в учете и отчетности	194
Глава 8. Пассивные операции коммерческого банка	198
8.1. Общая характеристика пассивных операций	198

8.2. Операции по формированию собственных ресурсов	200
8.2.1. Формирование уставного капитала акционерного и паевого банков.	201
8.2.2. Образование фондов коммерческого банка	208
8.3. Депозитные и внедепозитные операции.	212
8.3.1. Депозитные операции коммерческого банка	212
8.3.2. Внедепозитные операции коммерческого банка	222
Глава 9. Организация безналичных расчетов	227
9.1. Основы организации безналичных расчетов.	227
9.1.1. Сущность и принципы организации безналичных расчетов.	228
9.1.2. Виды банковских счетов	233
9.2. Формы безналичных расчетов	237
9.2.1. Платежное поручение	237
9.2.2. Аккредитивная форма расчетов	240
9.2.3. Чековая форма расчетов	242
9.2.4. Инкассовая форма расчетов.	244
9.2.5. Вексельная форма расчетов	248
9.3. Межбанковские расчеты	252
9.3.1. Содержание и принципы организации межбанковских расчетов	252
9.3.2. Межфилиальные расчеты	261
9.3.3. Прямые корреспондентские отношения	263
9.3.4. Межбанковский клиринг	267
Глава 10. Кредитные операции банка и их организация	279
10.1. Классификация банковских кредитов	279
10.2. Принципы кредитования	281
10.3. Организация процесса краткосрочного кредитования.	285
10.3.1. Рассмотрение кредитной заявки и собеседование с клиентом	286
10.3.2. Подготовка и заключение кредитного договора	289
10.3.3. Формирование резерва на возможные потери по ссудам	295
10.3.4. Контроль за выполнением условий кредитного договора и погашением кредита (сопровождение кредита)	300
10.3.5. Работа банка с проблемными ссудами.	304
10.4. Оценка кредитоспособности банковских заемщиков	307
10.4.1. Оценка кредитоспособности банковских заемщиков на основе финансовых коэффициентов	308
10.4.2. Оценка кредитоспособности на основе анализа денежных потоков	316
10.4.3. Оценка кредитоспособности на основе анализа делового риска	321

10.5. Формы обеспечения возвратности кредита и их выбор	322
10.5.1. Залог	323
10.5.2. Поручительство	328
10.5.3. Гарантия	330
10.5.4. Другие формы обеспечения возвратности кредита	331
Глава 11. Организация выдачи и погашения отдельных видов кредита	336
11.1. Краткосрочные кредиты	336
11.2. Кредитование в порядке кредитной линии	338
11.3. Овердрафт, контокоррентный кредит	341
11.3.1. Овердрафт	341
11.3.2. Контокоррентный кредит	343
11.4. Вексельные кредиты	346
11.4.1. Учет векселей	347
11.4.2. Ссуды под залог векселей	349
11.4.3. Векселедательский кредит	351
11.4.4. Форфейтинговые и факторинговые операции с векселями	352
11.4.5. Акцептный кредит	353
11.5. Консорциальные кредиты	354
11.6. Долгосрочные кредиты	356
11.6.1. Опыт долгосрочного кредитования в СССР	356
11.6.2. Долгосрочное кредитование НТП в период перестройки	360
11.7. Межбанковские кредиты	365
11.7.1. Сущность межбанковских кредитов	365
11.7.2. Развитие МБК в России	367
11.7.3. Виды межбанковских кредитов	372
11.7.4. Организация межбанковского кредитования	373
11.7.5. Кредиты Банка России	379
Глава 12. Кредитование населения	390
12.1. Классификация потребительских кредитов и их виды	390
12.2. Порядок выдачи и погашения кредита физическим лицам	394
12.2.1. Документация, представляемая в банк заемщиком	394
12.2.2. Выдача и погашение потребительского кредита	396
12.3. Жилищные ипотечные кредиты	399
Глава 13. Операции коммерческого банка с ценными бумагами	405
13.1. Эмиссионные операции коммерческого банка с ценными бумагами	405
13.2. Инвестиционные операции коммерческого банка	406
13.2.1. Основы инвестиционной политики банка	406
13.2.2. Банковский инвестиционный портфель	410

13.3. Посреднические операции коммерческого банка с ценными бумагами	412
13.3.1. Сущность посреднических операций	412
13.3.2. Брокерские и дилерские операции	419
13.3.3. Депозитарная деятельность коммерческого банка	424
13.3.4. Консультационная деятельность	431
Глава 14. Посреднические операции коммерческого банка	435
14.1. Лизинговые операции	435
14.1.1. Виды лизинга	437
14.1.2. Организация лизинговой сделки	438
14.2. Факторинговые операции	444
14.3. Трастовые операции	448
14.4. Прочие операции	450
Глава 15. Валютные операции коммерческого банка	456
15.1. Законодательные основы валютного регулирования в Российской Федерации	457
15.2. Условия проведения операций на внутреннем валютном рынке Российской Федерации	458
15.3. Валютные операции резидентов и нерезидентов	461
15.4. Порядок ввоза и вывоза валюты и ценных бумаг	468
15.5. Порядок резервирования при осуществлении валютных операций	470
15.6. Репатриация и продажа части валютной выручки	471
15.7. Валютная позиция и риски банков при осуществлении валютных операций	473
Глава 16. Кассовые операции коммерческого банка	478
16.1. Организация кассовой работы в коммерческом банке	478
16.2. Порядок совершения кассовых операций с наличными деньгами	479
16.3. Доставка и инкассация денежной наличности	481
16.4. Прогноз кассовых оборотов. Содержание, этапы составления	483
Глава 17. Современные способы банковского обслуживания	492
17.1. Банковские операции с пластиковыми картами	492
17.1.1. Сущность и виды пластиковых карт	492
17.1.2. Российские и зарубежные платежные системы	498
17.1.3. Услуги банков с использованием пластиковых карт	501
17.2. Дистанционное банковское обслуживание	506
17.2.1. Понятие и формы дистанционного банковского обслуживания	506
17.2.2. Телефонный банкинг	509
17.2.3. Системы «клиент — банк»	512

17.2.4. Интернет-банкинг	514
17.2.5. Банковское обслуживание электронной коммерции	519
17.2.6. Проблемы и перспективы развития электронного банкинга в России	523
17.3. Персональное банковское обслуживание и финансовый консалтинг	527
17.3.1. Персональный менеджер в банке: его задачи и функции	527
17.3.2. Организация персонального обслуживания клиентов	528
Раздел III. УПРАВЛЕНИЕ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ	547
Глава 18. Управление финансовой деятельностью коммерческого банка	547
18.1. Управление ликвидностью банка	547
18.1.1. Теория коммерческих ссуд	548
18.1.2. Теория перемещения	549
18.1.3. Подход единого резервного фонда	552
18.1.4. Теория ожидаемого дохода	553
18.1.5. Теория управления пассивами	554
18.1.6. Подход конвертируемости банковских средств	556
18.2. Современные подходы в управлении ликвидностью банка	557
18.2.1. Участие подразделений банка в процессе управления ликвидностью	557
18.2.2. Стратегическое планирование портфелей активов и пассивов с позиции ликвидности	560
18.2.3. Планирование потребности банка в ликвидных средствах	563
18.2.4. Методы оценки потребности банка в ликвидных средствах, применяемые в зарубежной практике	564
18.2.5. Определение потребности банка в ликвидных средствах в российских условиях	569
18.3. Управление доходностью	570
18.3.1. Регулирование доходной базы коммерческого банка	570
18.3.2. Оценка деятельности банка	571
18.3.3. Показатели прибыльности	576
Глава 19. Управление персоналом банка	587
19.1. Планирование и оценка кадров	587
19.2. Мотивация труда и поведения персонала банка	592
Глава 20. Банковский маркетинг	597
20.1. Содержание и специфика банковского маркетинга	597
20.1.1. Содержание понятия «маркетинг». Три аспекта маркетинга	597
20.1.2. Специфика маркетинга в банковской сфере	601

20.2. Маркетинговое исследование банковского рынка.	605
20.2.1. Информационная база банковского маркетинга	605
20.2.2. Анализ банковского рынка	606
20.2.3. Сегментация банковского рынка	616
20.2.4. Поставщики банковских ресурсов.	620
20.2.5. Потенциальные конкуренты в банковских отраслях	624
20.2.6. Заменители банковских услуг.	626
20.2.7. Конкурентная позиция банка	627
20.2.8. Наблюдение за рынком.	631
20.2.9. Прогнозирование рынка	632
20.3. Банковская маркетинговая стратегия.	633
20.3.1. Сущность банковской стратегии	633
20.3.2. Типология банковских конкурентных стратегий	636
20.4. Реализация маркетинговой стратегии банка	651
20.4.1. Товарная политика банка.	651
20.4.2. Ценовая политика банка	658
20.4.3. Сбытовая политика банка.	660
20.4.4. Коммуникационная политика банка	663
20.5. Организация банковского маркетинга	671
20.5.1. Служба маркетинга и служба контроллинга в банке	671
20.5.2. Традиционная банковская организация	674
20.5.3. Маркетинг-ориентированная банковская организация	676
Глава 21. Управление банковскими рисками	688
21.1. Сущность и классификация банковских рисков	688
21.2. Организация работы коммерческого банка по управлению рисками	692
21.3. Кредитный риск: содержание, оценка, причины и методы управления.	696
21.3.1. Анализ кредитного портфеля	705
21.3.2. Факторы кредитного риска	707
21.4. Кредитная политика коммерческого банка.	710
21.4.1. Содержание кредитной политики	710
21.4.2. Цели и механизмы реализации кредитной политики	712
21.5. Депозитный риск и мероприятия банка по его предотвращению	716
21.6. Риск операций с ценными бумагами: содержание и деятельность коммерческого банка по его регулированию	717
21.7. Процентный риск: сущность и особенности управления	718
21.8. Валютный риск: сущность, виды, методы управления.	727
21.9. Отраслевой и страновой риск	729
21.10. Организационные и кадровые риски: сущность, причины, управление	732

Глава 22. Контроль в коммерческом банке и его организация.	737
22.1. Внутрибанковский контроль и его виды	737
22.2. Организация текущего контроля в банке	739
22.3. Последующий контроль и способы его проведения	742
22.4. Служба внутреннего контроля кредитной организации и организация ее деятельности	743
Глава 23. Банковская отчетность	748
23.1. Виды и значение банковской отчетности	748
23.2. Баланс банка и принципы его построения	749
23.3. Текущая бухгалтерская отчетность	755
23.4. Годовая бухгалтерская отчетность	757
Список рекомендуемой литературы	762

Предисловие

Банковское дело в экономической системе, основанной на рыночных отношениях, является одним из важнейших секторов экономики страны. Во-первых, оказывая услуги юридическим и физическим лицам, банки вносят свой вклад в создание валового национального продукта; во-вторых, направляя денежные потоки, банки являются ключевым звеном финансовой инфраструктуры народного хозяйства; и в-третьих, чутко реагируя на изменения экономической конъюнктуры, вызываемые действиями государственных органов управления, банки являются проводниками стабилизационной экономической политики государства.

Все это объясняет появившийся в последнее время огромный интерес к изучению банковского дела. В нашей стране издан целый ряд весьма качественных учебников и учебных пособий по банковскому делу, среди которых особо можно выделить учебники под редакцией О.И. Лаврушина, Е.Ф. Жукова, а также уникальное трехтомное учебно-справочное издание «Банковский портфель» под редакцией Ю.И. Коробова, Ю.Б. Рубина и В.И. Солдаткина. И тем не менее учебника, который осветил бы все многообразные аспекты банковской деятельности, пока что нет. Авторы данной книги постарались применить именно такой подход и создать комплексный учебник.

Еще одной особенностью данной работы является то, что в ней читателю предлагаются не только общеизвестные, «прописные» истины, но и новые идеи, пока еще не получившие широкого распространения в учебной литературе. Среди них, в частности, идея о трех ступенях развития кредитных отношений (непосредственные кредитные отношения, кредитные отношения с участием посредника и регулируемые кредитные отношения) и концепция отраслевого подхода к структурированию банковского рынка.

Учебник подготовлен коллективом кафедры банковского дела Саратовского государственного социально-экономического университета (СГСЭУ). Следует отметить, что саратовская школа имеет многолетние традиции подготовки высококвалифицированных специалистов банковского дела, всегда стремится идти в ногу со временем. СГСЭУ — один из первых вузов России, где было начато систематическое чтение курсов лекций по управлению банковскими рисками и

банковскому маркетингу, идет подготовка молодых ученых по самым актуальным вопросам кредитно-банковской проблематики.

Авторы надеются, что данный учебник внесет свой вклад в подготовку банковских специалистов и будет способствовать развитию банковского дела в России.

Авторы хотели бы выразить благодарность ректору Саратовского государственного социально-экономического университета доктору исторических наук, профессору В.А. Динесу, докторам экономических наук, профессорам О.И. Лаврушину, Н.И. Валенцевой, Г.Н. Белоглазовой, И.Д. Мамоновой, Т.И. Трубицыной, профессору Ю.Б. Зеленскому, принимавшим участие в обсуждении книги.

Раздел I

БАНКИ И БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА

Содержание раздела I

Глава 1. Банковская система

- 1.1. Кредитные отношения и их эволюция ♦ 1.2. Сущность банка
- ♦ 1.3. Банковская система России

Глава 2. Центральный банк

- 2.1. Место центрального банка в банковской системе ♦ 2.2. Центральный банк РФ (Банк России)

Глава 3. Банковский рынок

- 3.1. Понятие банковского рынка ♦ 3.2. Участники банковского рынка
- ♦ 3.3. Структура банковского рынка ♦ 3.4. Конкуренция на банковском рынке

Раздел I. Банки и банковская система

Глава 1. Банковская система

Для принятия решений в рыночной экономике, отличающейся динамизмом и сложным характером взаимосвязей, необходимо умение анализировать, выявлять тенденции и закономерности развития внешней и внутренней среды, в которой функционирует банк. Однако для эффективной банковской деятельности недостаточно одного лишь соблюдения инструкций или учета практического опыта — необходимы и теоретические знания.

В этой главе мы остановимся на объективных причинах возникновения банковского дела в том виде, в котором оно существует в наши дни, рассмотрим проблему сущности банка и дадим общую характеристику современной банковской системы.

1.1. Кредитные отношения и их эволюция

1.1.1. Кредитные отношения — основа банковской деятельности

Современное банковское дело — результат длительной исторической эволюции. Наиболее ранними прообразами банков принято считать *храмы*, служившие в качестве наиболее безопасного хранилища товаров и денег¹. В Египте подобные операции осуществлялись еще в XXVIII—XXVII вв. до н.э., а многочисленные документы из Вавилона и Ассирии (например, сборник законов Хаммурапи XVII в. до н.э.) доказывают, что уже тогда форма хранения средств и ссудные операции регулировались законами, причем за хранение средств закон предписывал взимать плату.

Но все это была еще не банковская деятельность в полном смысле. Подлинное развитие банковского дела начинается с того момента, когда к функциям хранения прибавилось совершение кредитных операций. Первыми профессионалами в области банковского дела можно считать средневековых *менял* и *ростовщиков*. Кстати, и само слово

¹ Однако и в тот период случались ограбления. Есть даже версия о том, что Герострат в 346 г. до н.э. сжег храм Дианы не для того, чтобы «войти в историю», а чтобы путем поджога замести следы ограбления.

«банк» происходит от итальянского «banco» (скамья менялы, денежный стол).

Таким образом, развитие банковского дела теснейшим образом связано с развитием кредитных отношений. Поэтому, чтобы лучше разобраться в особенностях функционирования современных банков, целесообразно рассмотреть процесс развития этой сферы экономических отношений.

Кредитные отношения — это отношения, складывающиеся между кредитором и заемщиком по поводу сделки ссуды, т.е. передачи денег или материальных ценностей на условиях возврата в определенный срок и, как правило, с уплатой ссудного процента.

Важно заметить, что возникновение кредитных отношений носит закономерный, объективный характер. Существование товарно-денежных отношений означает, что субъекты хозяйствования экономически обособлены друг от друга. Средства каждого предприятия в процессе производства и обращения совершают индивидуальный кругооборот, обособленный, с одной стороны, от индивидуальных кругооборотов других предприятий, а с другой — от обращения средств государства и населения. Закономерности кругооборота производственных фондов обуславливают постоянное изменение потребности отраслей и предприятий в денежных средствах, а относительная самостоятельность индивидуальных кругооборотов приводит к разновременности этих потребностей: в то время как одни производственные звенья испытывают повышенную потребность в средствах, у других образуются временно свободные средства.

В результате этого процесса возникают объективные экономические противоречия, главным из которых, на наш взгляд, является *противоречие между потребностью предприятия в денежных средствах и их наличием*. Противоречие это может иметь по меньшей мере две формы проявления и выступать как противоречие между наличием средств и временным отсутствием потребности в них и между временной потребностью в дополнительных денежных средствах и их отсутствием.

Смысл первого из них заключается в том, что если какая-то часть средств предприятия находится в бездействии, не используется, то снижается эффективность производства. Поэтому высвобождающиеся средства обязательно должны найти себе сферу применения. Это как раз и может быть достигнуто посредством кредита. Первое противоречие будет тем самым разрешено.

Однако здесь проявляется лишь возможность функционирования кредита. Дело в том, что временно свободные денежные средства могут быть переданы другим предприятиям только на началах возвратности. Поэтому, для того чтобы возникновение кредитных отноше-

ний стало необходимым, в обществе должна существовать потребность именно в таких возвратных средствах. Такая потребность выступает и одной из сторон второго противоречия.

Если противоречие между потребностью в дополнительных денежных средствах и их отсутствием не будет разрешено, то нарушится непрерывность процесса воспроизводства. Следовательно, эта потребность обязательно должна быть удовлетворена. Теоретически возможны три источника для ее удовлетворения.

Во-первых, можно создать *резервный фонд собственных средств*. Но этот способ нельзя признать удовлетворительным. При покрытии временной потребности в дополнительных средствах за счет собственного резервного фонда будут созданы предпосылки для обострения в дальнейшем противоречия между наличием средств и временным отсутствием потребности в них. Таким образом, в этом варианте одно противоречие «разрешается» ценой обострения другого.

Во-вторых, можно покрыть эту потребность путем *безвозвратного бюджетного финансирования*. С точки зрения индивидуального воспроизводства потребность, кажется, удовлетворена. Но с позиции общественного воспроизводства это удовлетворение формально, так как в масштабах общества потребность не исчезла, а просто переместилась с одного уровня хозяйствования на другой (перешла от предприятия к государству в том же размере). Таким образом, противоречие не получило действительного разрешения. Кроме того, поскольку средства госбюджета не подлежат возврату, а становятся для предприятия собственными, возникает тот же эффект, что и в первом случае.

Остается последний, третий путь — *заимствование временно свободных средств* (других предприятий, государства, населения). В этом случае произойдет действительное удовлетворение потребности. А после того как потребность в дополнительных средствах отпадет (в процессе кругооборота), заемные средства безболезненно могут быть возвращены.

Таким образом, естественным источником покрытия временной потребности в дополнительных денежных средствах являются временно свободные средства. А такие средства могут предоставляться только в форме ссуды.

Итак, возникновение кредитных отношений является объективной необходимостью. Закономерен и процесс развития кредитных отношений, в ходе которого эти отношения проходят три этапа:

- 1) непосредственные отношения между кредитором и заемщиком;
- 2) кредитные отношения с участием посредника;
- 3) регулируемые кредитные отношения.

1.1.2. Непосредственные отношения между кредитором и заемщиком

Исторически и логически первым, простейшим типом кредитных отношений являются *непосредственные отношения между кредитором и заемщиком*, когда обладатель временно свободных средств и носитель временной потребности в дополнительных средствах вступают в контакт друг с другом без участия каких бы то ни было третьих лиц. Хотя это наиболее простые, примитивные отношения, они содержат в себе внутренние противоречия, которые служат источником дальнейшего развития кредитных отношений.

Общепризнано, что важнейшим внутренним противоречием кредитных отношений является *противоречие между кредитором и заемщиком*. Данное противоречие имеет разнообразные формы проявления. На первом этапе развития кредитных отношений формами его проявления в числе других выступают:

- противоречие между размером высвободившихся средств у кредитора и размером потребности заемщика;
- противоречие между продолжительностью высвобождения средств у кредитора и продолжительностью существования потребности в дополнительных средствах у заемщика.

Конкретное кредитное отношение может возникнуть лишь при условии совпадения срока и размера высвобождения средств с продолжительностью и размером потребности в заемных средствах, т.е. при совпадении интересов кредитора и заемщика. Кредитор отдаст средства в ссуду, лишь будучи уверен в их возврате: он стремится к исключению момента случайности в возврате средств. При этом возникает парадокс: с уменьшением одной случайности (случайности возврата средств) возрастает другая случайность (случайность ссужения средств).

Образуется препятствие функционированию кредитных отношений и тем самым возникает новое противоречие: *между необходимостью осуществления кредитных отношений в обществе в целом и случайностью заключения каждой конкретной сделки*.

1.1.3. Кредитные отношения с участием посредника

Имманентной формой движения данного противоречия является развитие кредитных отношений и возникновение их второго, более сложного типа — *кредитных отношений с участием посредника*. Важнейшим типом профессиональных посредников в кредите являются конечно же банки. Первый банк как специализированный кредитно-расчетный институт возник в Италии в 1407 г. в Генуе («Банка ди Сан Джорджо»).

Важно отметить, что при возникновении кредитных отношений с участием посредника происходит отрицание одного типа кредитных отношений другим, однако это отрицание не означает уничтожения первого типа кредитных отношений. Поскольку мы имеем дело с объективными диалектическими противоречиями, постольку и методом их разрешения является диалектическое отрицание, предполагающее сохранение в новом элементов старого.

Итак, в результате развития и разрешения внутренних противоречий кредита возникают кредитные отношения с участием посредника. Важнейшей формой кредитных отношений этого типа является банковский кредит, при котором в роли посредника выступает банк. Образуется банковская система, но исчезает ли при этом противоречие между кредитором и заемщиком? Конечно нет. Оно лишь приобретает новые формы проявления и выступает теперь как:

- несовпадение во времени актов поступления временно свободных средств в банковскую систему и их вложения в народное хозяйство;
- несоответствие структуры кредитных ресурсов (которые в зависимости от характера образования могут быть долгосрочными и краткосрочными) и структуры потребностей в дополнительных средствах;
- несоответствие объемов кредитных ресурсов и кредитных вложений. Если вложения меньше ресурсов, замедляется оборачиваемость средств в хозяйстве. Снижается эффективность общественного производства. Превышение объема вложений над объемом ресурсов (что становится возможным в условиях развитой банковской системы в результате выполнения банками эмиссионной функции) приводит к «перекредитованию» народного хозяйства, нарушению товарно-денежных отношений.

Развитие и усложнение банковской системы, появление новых кредитно-банковских институтов не снимает указанных противоречий. Скорее наоборот, они усиливаются, особенно противоречие между объемами кредитных ресурсов и кредитных вложений. Деятельность кредитной системы (выражающая коллективные или групповые интересы кредитных учреждений) приобретает тенденцию входить в противоречие с требованиями общественного прогресса, развития производительных сил (т.е. с общественными интересами).

Как разрешить это противоречие? Упразднить банковскую систему? Однако ликвидация одной из сторон — не метод разрешения диалектических противоречий. Кроме того, вследствие действия рассмотренных выше причинно-следственных связей система посредников в кредите с неизбежностью возродится, возникнет вновь.

Формой разрешения данного противоречия может быть лишь выделение из самой банковской системы такого органа, который взял бы на себя функции координирующего центра всей системы и тем самым способствовал бы гармонизации интересов. Речь идет об образовании центрального банка, банка банков. Как показывает мировая практика, такой банк должен быть государственным.

1.1.4. Регулируемые кредитные отношения

Такое разрешение противоречия означает диалектическое отрицание кредитных отношений второго типа (т.е. не уничтожение системы посредников в кредите как таковой, а отрицание ее стихийно-анархического варианта) и усиление регулирующего, планомерного начала в кредитных отношениях. Тем самым кредитные отношения поднимаются на новую ступень своего развития, возникает их третий тип — *регулируемые кредитные отношения*.

Поскольку смена этим типом кредитных отношений второго — отрицание отрицания, он представляет собой синтез элементов кре-

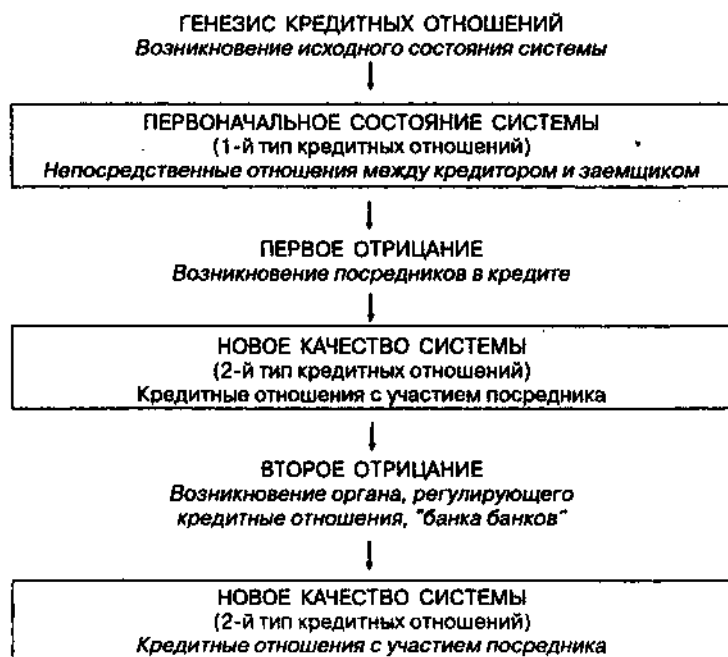


Рис. 1.1. Развитие кредитных отношений как процесс диалектического отрицания

дитных отношений обоих предшествующих типов. Схематически процесс развития кредитных отношений представлен на рис. 1.1.

Таким образом, вся история кредитных отношений — это история их противоречий. Кредит, являясь сам продуктом противоречий товарно-денежных отношений, функционирует и развивается в процессе развития, разрешения и постоянного воспроизводства своих внутренних противоречий. При этом развитие кредита имеет вид цепочки следующих взаимосвязей:

- во-первых, функционирование кредитных отношений (т.е. их воспроизводство) требует исключения элемента случайности в процессе возврата ссужаемых средств;
- во-вторых, в условиях непосредственных отношений кредитора и заемщика это приводит к случайности заключения каждой конкретной сделки;
- в-третьих, преодоление этой случайности возможно лишь с развитием кредитных отношений в направлении их упорядочения, усиления регулирующего, организующего начала.

Современному уровню развития экономики соответствует третий, высший тип кредитных отношений, поэтому рассмотрим его подробнее. Поскольку развитие кредитных отношений происходит путем диалектического отрицания, каждый последующий их тип представляет собой синтез предыдущих (см. рис. 1.1). Установление третьего типа кредитных отношений не означает полного исчезновения более простых отношений первого и второго типов. Они просто теряют свое господствующее положение, уступают его качественно новым отношениям. Таким образом, с диалектических позиций третий тип кредитных отношений представляет собой единство трех элементов: регулируемых кредитных отношений (главная составная часть, выражающая специфику третьего типа кредитных отношений), элементов нерегулируемых отношений (с участием посредников в кредите) и непосредственных отношений между кредитором и заемщиком.

Аналогичную структуру должен иметь и кредитный механизм. Он должен включать: во-первых, организацию непосредственных отношений между кредитором и заемщиком (внебанковские формы кредитования); во-вторых, систему посредников в кредите (банковскую систему); в-третьих, механизм регулирования деятельности этой системы и кредитных отношений в целом. В противном случае невозможно избежать несоблюдения принципов кредитования, а следовательно, нарушения возвратности ссужаемых средств, затруднений в воспроизводстве кредитных отношений.

1.2. Сущность банка

1.2.1. Дискуссия о сущности банка

Несмотря на то что банки существуют уже достаточно давно, вопрос о сущности банка является дискуссионным. Выделяют следующие основные аспекты¹. Банк — это:

- хранилище денег (обиходная точка зрения);
- учреждение, организация (наиболее массовое представление);
- орган экономического управления;
- посредническая организация;
- агент биржи;
- кредитное предприятие.

Это многообразие точек зрения по поводу сущности банка можно свести к двум важнейшим: банк — учреждение и банк — предприятие. Может возникнуть вопрос: какая разница — считать банк учреждением или предприятием? По мнению авторов, важность этой проблемы в том, что она — не только теоретическая, но и практическая. От того, как воспринимают сущность банка те, кто в нем работает, в значительной мере зависит политика банка, его взаимоотношения с клиентами.

Если банк — это учреждение, то банковский сотрудник — чиновник, столоначальник, а клиент — проситель. Этому соответствует *административный тип отношений* между банком и клиентами. Этот тип отношений был характерен для административно-командной экономики. Если же банк — предприятие, то банковский сотрудник — производитель, продавец, а клиент — покупатель. Это совсем другой, *партнерский тип отношений*, характерный для рыночного хозяйства.

Следовательно, в рыночной экономике банк — это предприятие? На наш взгляд, такой вывод был бы поспешным. Вероятно, говорить о сущности «банка вообще» не совсем корректно. Как известно, в современной банковской системе существует два основных типа банков, функции которых существенно различаются: центральные банки и коммерческие банки. А если учесть, что функции — это проявление сущности, то станет ясно, что более правильно было бы говорить о сущности центрального банка и о сущности коммерческого банка. Попытки же объединить эти две сущности в одном определении обречены на неудачу. Кроме того, в обоих случаях следует разделить экономический (объективный) и юридический аспекты.

¹ См.: Деньги, кредит, банки: Учебник / Под ред. О.И. Лаврушина. М.: Финансы и статистика, 1998. С. 281—285.

1.2.2. Экономический аспект проблемы сущности банка

Итак, в современной рыночной экономике действуют два принципиально различных типа банков — центральные и коммерческие. Как показал анализ закономерностей развития кредитных отношений, эти банки возникли в разное время, находятся на разных уровнях двухуровневой банковской системы (центральные — на верхнем, коммерческие — на нижнем).

Центральный банк — типичное учреждение. В это представление хорошо укладываются его *основные функции* — регулирующая, контролирующая и информационно-исследовательская. Отношения центрального банка с коммерческими банками строятся на административных принципах, что тем не менее не входит в противоречие с основой рыночной экономики. В контакт же с конечными потребителями банковских услуг центральный банк практически не вступает.

Таким образом, *центральный банк* — это денежно-кредитное учреждение, находящееся на верхнем уровне двухуровневой банковской системы и выполняющее задачи эмиссионного центра страны, «банка банков», банка правительства, главного расчетного центра страны и органа регулирования экономики.

Совсем другое дело — банк коммерческий. Выполняя свои основные функции — аккумуляцию временно свободных денежных средств, размещение привлеченных средств и расчетно-кассовое обслуживание клиентуры, он выступает как типичное предприятие, доходы и само будущее которого зависят от того, насколько хорошо он обслуживает клиентов. Если какой-либо коммерческий банк в рыночной экономике вдруг начнет вести себя как учреждение, ничего хорошего из этого не выйдет.

Исходя из этого, *коммерческий банк* можно определить как денежно-кредитное предприятие, находящееся на нижнем уровне двухуровневой банковской системы и занимающееся оказанием на платной (коммерческой) основе банковских услуг физическим и юридическим лицам в условиях рыночной конкуренции с другими коммерческими банками.

1.2.3. Юридический аспект проблемы сущности банка

Юридический статус центральных банков определяется законодательством каждой конкретной страны. В России основным нормативным актом в этой области является Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».

Согласно ст. 3 этого Закона, основными целями деятельности Банка России являются: защита и обеспечение устойчивости рубля, в том числе его покупательной способности и курса по отношению к иностранным валютам; развитие и укрепление банковской системы Российской Федерации; обеспечение эффективного и бесперебойного функционирования системы расчетов. Получение прибыли не является целью деятельности Банка России. Данные положения вполне подтверждают высказанную точку зрения об административной природе центрального банка.

В законодательствах различных стран имеются существенные различия относительно юридического статуса коммерческих банков. Так, в России в Федеральном законе «О банках и банковской деятельности» термин «коммерческий банк» вообще отсутствует. В ст. 1 данного Закона определяются три понятия: «кредитная организация», «банк» и «небанковская кредитная организация».

Кредитная организация — юридическое лицо, которое для извлечения прибыли как основной цели своей деятельности на основании специального разрешения (лицензии) Центрального банка Российской Федерации (Банка России) имеет право осуществлять банковские операции, предусмотренные Федеральным законом. Кредитная организация образуется на основе любой формы собственности как хозяйственное общество.

Банк — кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности следующие банковские операции: привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц, размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц.

Небанковская кредитная организация — кредитная организация, имеющая право осуществлять отдельные банковские операции, предусмотренные Федеральным законом. Допустимые сочетания банковских операций для небанковских кредитных организаций устанавливаются Банком России.

Очевидно, что за используемым в Законе термином «банк» как раз и стоят те денежно-кредитные предприятия, которые в мировой практике принято обозначать понятием «коммерческий банк». А правовая формулировка также подтверждает точку зрения о предпринимательской природе коммерческого банка.

1.3. Банковская система России

1.3.1. Кредитные отношения в России до рыночных реформ

Под *банковской системой* понимают совокупность кредитных институтов внутри страны с внутренними взаимосвязями между ними.

В дореволюционной России существовала разветвленная банковская система, в которую входили: Государственный банк («банк банков»), акционерные коммерческие банки, общества взаимного кредита, городские общественные банки, банки ипотечного кредита и другие кредитные учреждения (в том числе кредитная кооперация: ссудно-сберегательные кассы и кредитные товарищества). Налицо были регулируемые кредитные отношения. В то же время кредитное дело не было монополией государства, и негосударственные кредитные учреждения, входя в сферу государственного регулирования, обладали значительной самостоятельностью. Сохранялось и коммерческое кредитование (непосредственные отношения кредитора и заемщика). Таким образом, существовали кредитные отношения третьего типа — диалектический синтез регулируемых кредитных отношений с элементами предшествующих форм.

Одним из первых шагов Советской власти была национализация акционерных коммерческих банков. 27 декабря 1917 г. был издан декрет о национализации банков, банковское дело стало государственной монополией. Тем самым были практически ликвидированы элементы кредитных отношений второго типа. Но если в тот период сверхцентрализация в кредитных отношениях была вызвана чрезвычайными обстоятельствами переходного периода от капитализма к социализму, то в дальнейшем она не только не была ослаблена, а даже и усилилась.

В период кредитной реформы 1930—1932 гг. был упразднен коммерческий кредит и осуществлен повсеместный переход к прямому банковскому кредитованию. Так были ликвидированы элементы кредитных отношений первого типа. Таким образом, кредитный механизм в нашей стране оказался сведен к одному элементу вместо трех — к механизму централизованного регулирования кредитных отношений. Именно это и явилось одной из важнейших причин нарушения принципов кредитования, неэффективного функционирования кредитного механизма, постепенного падения активной роли кредита в экономике.

Конкуренция в этих условиях отсутствовала, присутствовало же «банковское крепостное право», при котором каждое предприятие законодательно прикреплялось к конкретному банку.

1.3.2. Особенности банковской системы в России

С 1988 г. началось создание коммерческих банков (первый коммерческий банк был зарегистрирован Госбанком СССР в августе 1988 г.), и на сегодняшний день в России уже сформирована двух-уровневая банковская система, постепенно наполняется рынок финансовых услуг, начинают развиваться элементы конкуренции между финансово-кредитными институтами.

Среди характерных черт, присущих банковскому сектору российской экономики на сегодняшний день, можно выделить следующие:

1) *достаточно большое число кредитных институтов.* В первые 5–6 лет функционирования рыночной банковской системы наблюдался исключительно интенсивный рост числа коммерческих банков и прочих институтов банковского рынка. Так, на начало 1994 г. в России было создано более 2 тыс. коммерческих банков, а на начало 1995 г. — уже свыше 2,5 тыс. С нарастанием кризисных явлений в финансово-кредитной сфере число учреждений начало уменьшаться. Сейчас темпы этого процесса замедлились, но тем не менее число кредитных организаций уменьшилось с 1349 на 1 января 2000 г. до 1325 на 1 сентября 2000 г., или на 1,8%. Число действующих филиалов банков сократилось за тот же период с 3923 до 3846, или на 2,0%;

2) *концентрация активов у крупнейших банков.* По состоянию на 1 июля 2000 г. на 50 крупнейших по активам банков приходилось 76,5% (на 1 января 2000 г. — 76,6%) совокупных активов банковской системы, 79,5% от общего объема кредитов предприятиям и организациям (81,1% на 1 января 2000 г.) при 66,4% (на 1 января 2000 г. — 65,6%) от общей суммы средств, привлеченных указанными банками от предприятий и организаций. Особое место занимает Сбербанк РФ, доля которого в совокупных активах действующих кредитных организаций на 1 июля 2000 г. составила 26,2%, в общем объеме вкладов населения 76,3%, в общем объеме вложений в государственные ценные бумаги в национальной валюте 61,1%, в остатках на расчетных и текущих счетах клиентов 17,1%;

3) *неравномерность территориального распределения субъектов банковского рынка.* На 1 сентября 2000 г. из 1325 действующих кредитных институтов 588 (или 44,4% от общего числа) находилось в Москве. Для сравнения отметим, что в Санкт-Петербурге, который в плане развития финансовой инфраструктуры идет вслед за столицей, на тот же момент действовало «всего» 42 банка. Очень мало банков работает в сельской местности, в дальних районах. Обслуживанием организаций и населения там занимаются в основном филиалы Сбербанка РФ;

4) *внедрение на банковский рынок небанковских кредитных организаций (небанков)*. Причинами этого являются достаточно высокая прибыльность банковской деятельности, а также невысокий уровень обслуживания клиентов (в осуществлении расчетов, операций с ценными бумагами, оказании трастовых услуг и др.). Особенно активно этот процесс шел в середине 90-х годов, чему способствовали высокий уровень инфляции, развертывание рынка ценных бумаг на волне приватизации государственной собственности и неотработанность законодательства в финансовой сфере. Однако и сегодня небанковские учреждения — инвестиционные институты, страховые компании, расчетно-клиринговые организации и т.д. — играют заметную роль в предоставлении финансовых услуг физическим и юридическим лицам;

5) *локальный характер банковских рынков*. Поскольку для большинства банков (особенно в провинции) характерна ярко выраженная региональная ориентация и они не имеют развитой филиальной сети в «чужих» регионах, конкуренция на каждом отдельно взятом региональном (городском, областном, краевом и т.п.) рынке разворачивается почти исключительно между местными банками. Тем самым банковский рынок страны оказывается разбит на множество относительно обособленных локальных рынков.

Выводы

1. Развитие банковского дела тесно связано с развитием кредитных отношений, в ходе которого можно выделить три этапа: непосредственные отношения между кредитором и заемщиком, кредитные отношения с участием посредника, регулируемые кредитные отношения.

2. Двумя основными типами банковских институтов являются центральные банки и коммерческие банки. При этом сущность их различна: центральный банк правомерно рассматривать как учреждение, а коммерческий — как предприятие.

3. В процессе становления двухуровневой банковской системы в России происходит преодоление деформации кредитных отношений, характерной для командно-административной системы управления экономикой, и формирование регулируемых кредитных отношений.

4. Основными особенностями банковской системы России являются: достаточно большое число кредитных институтов, концентрация активов у крупнейших банков, неравномерность территориального распределения субъектов банковского рынка, внедрение на банковский рынок небанков и локальный характер банковских рынков.

Термины и понятия

Банковская система
Коммерческий банк
Кредитные отношения
Центральный банк

Вопросы для самостоятельной работы

1. Что такое кредитные отношения? Каково соотношение кредитных отношений с финансовыми и денежными отношениями?
2. Каковы объективные предпосылки возникновения кредитных отношений?
3. Почему кредитные отношения являются основой банковской деятельности?
4. Перечислите типы кредитных отношений. Какой из них более развит и почему?
5. Проанализируйте общие черты и отличия центральных и коммерческих банков. Одинакова ли их сущность?
6. Каковы основные особенности банковской системы России в период перехода к рыночным отношениям?

Глава 2. Центральный банк

Для современной банковской системы характерны две фундаментальные особенности: во-первых, эта система — регулируемая (причем наряду с саморегулированием в условиях функционирования третьего типа кредитных отношений имеет место централизованное регулирование со стороны центрального банка), а во-вторых, рыночная (конечным результатом деятельности кредитных институтов является реализация банковских услуг на рынке в условиях усиливающейся конкуренции).

В данной главе речь пойдет о центральном банке, обеспечивающем централизованное регулирование банковской системы, его месте в банковской системе, используемых им инструментах денежно-кредитной политики, а также о функционировании Центрального банка Российской Федерации (Банка России).

2.1. Место центрального банка в банковской системе

2.1.1. Основные функции центрального банка

На ранней стадии развития капитализма банки верхнего уровня назывались эмиссионными. Однако к настоящему времени их функции значительно расширились, поэтому в теории и на практике стало употребляться понятие «центральный банк».

Основными функциями центрального банка являются:

- 1) денежно-кредитное регулирование экономики;
- 2) эмиссия кредитных денег;
- 3) контроль за деятельностью кредитных учреждений;
- 4) аккумуляция и хранение кассовых резервов других кредитных учреждений;
- 5) кредитование коммерческих банков (рефинансирование);
- 6) кредитно-расчетное обслуживание правительства;
- 7) хранение официальных золотовалютных резервов.

2.1.2. Инструменты денежно-кредитной политики

Важнейшей функцией центрального банка является денежно-кредитное регулирование. При этом помимо административных методов (установление прямых ограничений на деятельность коммерческих

банков, проведение инспекций и ревизий, издание инструкций, сбор и обобщение отчетности и т.д.) центральные банки располагают и экономическим инструментарием для регулирования банковской сферы. Наиболее важными из них являются:

- минимальные обязательные резервы;
- операции на открытом рынке ценных бумаг;
- ставка рефинансирования.

Политика минимальных резервов

Минимальные резервы — это обязательные вклады коммерческих банков в центральном банке, размер которых устанавливается законодательством в определенном отношении к банковским обязательствам (вкладам клиентов).

Повышение резервной нормы на несколько процентных пунктов снижает величину избыточных резервов и значение денежного мультипликатора, в результате чего возможности коммерческих банков создавать кредитные деньги уменьшаются.

Пример. При ставке минимальных резервов rr 20% (или 0,2) к сумме банковских депозитов DD 100 тыс. руб. объем обязательных резервов RR составит 20 тыс. руб., а объем избыточных резервов ER — 80 тыс. руб. При допущении, что вся сумма избыточных резервов используется банками для кредитования, величина денежного мультипликатора $MMult$ будет равна $1 : 0,2 = 5$, а максимальное расширение денежной массы ΔMS в результате мультипликации текущих счетов составит $5 \cdot 80\,000 = 400\,000$ руб.

$$\Delta MS = MMult \cdot ER = \frac{1}{rr} (1 - rr) DD = \frac{1}{0,2} 0,8 \cdot 100\,000 = 400\,000 \text{ руб.}$$

При увеличении rr до 30% объем избыточных резервов сократится до 70 000 руб., денежный мультипликатор уменьшится до 3,33, а максимальное расширение денежной массы ΔMS составит только 233 333,33 руб.

Политика минимальных резервов впервые была опробована в США в 30-е годы XX в., и сразу после Второй мировой войны ее внедрили в практику центральные банки всех ведущих капиталистических стран. Например, в США в 1972—1976 гг. норма их варьировалась от 1 до 17,5%.

Норма минимальных резервов может изменяться в зависимости как от конъюнктуры, так и от вида и величины вкладов. В ФРГ для бессрочных вкладов, по которым сумма минимальных резервов уточняется практически ежедневно, резервная норма установлена в размере 30%, для срочных вкладов — 20%, а для сберегательных — 10%.

В России в 2000 г. норматив обязательных резервов по депозитам физических лиц в рублях составил 7%, по привлеченным средствам юридических лиц в рублях и привлеченным средствам юридических и физических лиц в иностранной валюте — 10%.

Операции на открытом рынке

Операции на открытом рынке сводятся к покупке или продаже центральным банком государственных ценных бумаг. В период высокой конъюнктуры, когда коммерческие банки особенно активно занимаются кредитованием, центральный банк выбрасывает на рынок ценных бумаг государственные облигации по выгодным ценам. Если их покупают сами коммерческие банки, это означает непосредственное сокращение объемов кредитования. Если же их покупают частные лица или фирмы, то сокращаются размеры их банковских вкладов, что опять-таки влечет за собой уменьшение кредитных возможностей банков. В обоих случаях происходит сокращение денежного предложения *MS*. Наоборот, в период спада центральный банк может заниматься выкупом этих облигаций на выгодных условиях, что приводит к увеличению *MS*.

Впервые этот инструмент начал применяться в США в 20-х годах XX в. В настоящее время операции на открытом рынке считаются ключевым средством контроля денежного предложения. Почему в этом качестве выступают не минимальные резервы? Операции на открытом рынке более гибки, к тому же минимальные резервы сродни налогам, нельзя их увеличивать до бесконечности.

Политика рефинансирования

Ставка рефинансирования — это ставка, взимаемая центральным банком по кредитам, предоставляемым коммерческим банкам.

Применение этого инструмента базируется на том, что коммерческие банки могут увеличивать свои кредитные ресурсы путем привлечения средств центрального банка. Повышение ставки рефинансирования, естественно, делает рефинансирование, осуществляемое центральным банком, менее привлекательным и при прочих равных условиях приводит к снижению кредитной активности. Снижение ставки рефинансирования дает противоположный результат.

Этот инструмент монетарной политики — самый старый. В США он применяется с 1913 г. Используется он и в нашей стране, более того, на первых порах (в начальный период развития двухуровневой банковской системы в России) это было единственное активно применяемое средство в деятельности Центрального банка РФ. С момента начала использования этого инструмента в январе 1991 г. ставка рефинансирования многократно изменялась, достигнув своего максимума 210% в октябре 1993 г. Впоследствии она снизилась и в конце 2000 г. составила 25%.

В то же время с точки зрения действенности изменения учетной ставки проигрывают по сравнению с операциями на открытом рынке

и резервной политикой. Дело в том, что количество кредитных ресурсов коммерческих банков, получаемых путем займов у центральных банков, обычно очень невелико. В США в среднем лишь 2—3% банковских резервов приобретаются таким путем. Поэтому к.п.д. учетной политики довольно низок. Кроме того, если влияние резервной политики и операций на открытом рынке на уровень денежного предложения можно относительно точно предсказать, то в случае с изменением учетной ставки сделать этого нельзя.

2.2. Центральный банк РФ (Банк России)

2.2.1. Статус, основные цели и функции ЦБ РФ

Статус, задачи, функции, полномочия и принципы организации деятельности Центрального банка РФ определяются Конституцией РФ, Федеральным законом «О Центральном банке РФ» и другими федеральными законами. В соответствии со ст. 71 российской Конституции федеральные банки (следовательно, и Центральный банк РФ, имущество которого является федеральной собственностью) относятся к федеральным экономическим службам и находятся в ведении РФ. В части 1 ст. 75 Основного закона закрепляется, что денежная эмиссия осуществляется исключительно Центральным банком РФ; а в части 2 этой статьи определяется основная функция Банка России — защита и обеспечение устойчивости рубля. Эту функцию он осуществляет независимо от других органов государственной власти. Вопросы правового регулирования деятельности Центрального банка РФ затрагиваются в ряде других федеральных законов. В частности, взаимоотношения Банка России и кредитных организаций регламентируются Федеральным законом «О банках и банковской деятельности» и Законом РФ «О валютном регулировании и валютном контроле».

В пределах своих полномочий, предоставленных ему Конституцией РФ и федеральными законами, Банк России независим в своей деятельности. Федеральные органы государственной власти, органы государственной власти субъектов РФ и органы местного самоуправления не имеют права вмешиваться в деятельность Банка России по реализации его законодательно закрепленных функций и полномочий, принимать решения, противоречащие Федеральному закону.

Уставный капитал и имущество Банка России являются федеральной собственностью. Однако Банк России является только титульным владельцем принадлежащей ему собственности; специфической особенностью является его обязанность осуществлять правомочия владения, пользования и распоряжения указанным имуществом не в своих интересах, а в интересах государства или, точнее, общества в

целом. Свои расходы Банк России осуществляет за счет собственных доходов, т.е. государство не финансирует его деятельность. В соответствии с Налоговым кодексом РФ Банк России уплачивает налоги и сборы. На деятельность ЦБ РФ налагается ряд ограничений. Так, Банк России не вправе участвовать в формировании капитала российских кредитных организаций. Государство не отвечает по обязательствам Банка России, а Банк России — по обязательствам государства. Центральный банк, имеющий независимый статус (разумеемся, в четко определенных законом пределах), жизненно необходим экономике рыночного типа. Действуя в интересах государства и всего общества, Банк России не имеет частноправовых целей. Основными целями Банка России являются:

- защита и обеспечение устойчивости российского рубля;
- развитие и укрепление банковской системы РФ;
- обеспечение эффективного и бесперебойного функционирования платежной системы.

Как видно, получение прибыли не является целью функционирования Центрального банка РФ.

Поставленные перед ЦБ РФ цели определяют его функции, которые сформулированы в ст. 4 Федерального закона. Центральный банк РФ:

- 1) взаимодействует с Правительством РФ, разрабатывает и проводит единую государственную денежно-кредитную политику;
- 2) монопольно осуществляет эмиссию наличных денег и организует их обращение, что закреплено в ст. 29 Закона о ЦБ РФ. Ее проведение — исключительная функция Центрального банка РФ. Эмиссия — главный источник ресурсов Банка России;
- 3) является кредитором последней инстанции для кредитных организаций, организует систему рефинансирования;
- 4) устанавливает правила осуществления расчетов в РФ;
- 5) устанавливает правила проведения банковских операций, бухгалтерского учета и отчетности для банковской системы;
- 6) принимает решение о государственной регистрации кредитных организаций, выдает им лицензии на осуществление банковских операций, приостанавливает их действие и отзывает их;
- 7) осуществляет надзор за деятельностью кредитных организаций и банковских групп;
- 8) регистрирует эмиссию ценных бумаг кредитными организациями;
- 9) осуществляет в соответствии с законодательством РФ валютное регулирование и валютный контроль как непосредственно, так и через уполномоченные банки;

10) осуществляет обслуживание счетов бюджетов всех уровней бюджетной системы Российской Федерации;

11) осуществляет эффективное управление золотовалютными резервами Банка России;

12) осуществляет самостоятельно или по поручению Правительства РФ все виды банковских операций и иных сделок, необходимых для выполнения функций Банка России;

13) определяет порядок проведения расчетов с международными организациями, иностранными государствами, а также юридическими и физическими лицами;

14) устанавливает и публикует официальные курсы иностранных валют по отношению к рублю;

15) принимает участие в разработке прогноза платежного баланса РФ и организует составление платежного баланса РФ;

16) устанавливает порядок и условия осуществления валютными биржами деятельности по организации проведения операций по покупке и продаже иностранной валюты, выдает, приостанавливает, отзывает разрешения валютным биржам на их проведение;

17) в целях осуществления названных выше функций Центральный банк РФ проводит анализ и прогнозирование состояния экономики РФ в целом и по регионам, прежде всего денежно-кредитных, валютно-финансовых и ценовых отношений, публикует соответствующие материалы и статистические данные;

18) осуществляет иные функции в соответствии с федеральными законами.

Все перечисленные функции Центрального банка РФ тесно взаимосвязаны. Их реализация позволяет создать необходимые предпосылки для выполнения ЦБ РФ функций регулирования всей денежно-кредитной системы страны и, следовательно, регулирования экономики. На современном этапе все большее значение приобретает надзорная функция ЦБ РФ.

Таким образом, Центральный банк РФ, являясь федеральным органом власти, не входит в систему федеральных органов законодательной, исполнительной и судебной власти и осуществляет свои функции независимо от них. Для регулирования денежно-кредитной сферы по вопросам, отнесенным к его компетенции, Банк России издает нормативные акты, обязательные для исполнения федеральными органами государственной власти, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления, всеми юридическими и физическими лицами. В то же время нормативные акты Банка России не должны противоречить федеральным законам и вступают в силу со дня их официального опубликования.

2.2.2. Структура ЦБ РФ и задачи его департаментов

Банк России представляет собой единую централизованную систему с вертикальной структурой управления. В состав органов управления входят Национальный банковский совет, Председатель Банка России и Совет директоров.

Национальный банковский совет — коллегиальный орган Банка России. В его состав входят 12 человек, из которых двое направляются Советом Федерации Федерального Собрания РФ из числа членов Совета Федерации, трое — Государственной Думой из числа депутатов Государственной Думы, трое — Президентом РФ, трое — Правительством РФ. В состав Национального банковского совета входит также Председатель Банка России.

К компетенции Национального банковского совета относятся:

а) утверждение общего объема административно-хозяйственных расходов и отчета об их исполнении, объема капитальных вложений, правил бухгалтерского учета и отчетности для Банка России, порядка формирования провизии и распределения прибыли, остающейся в его распоряжении;

б) решение вопросов, связанных с участием Банка России в капиталах кредитных организаций; определение аудиторской организации — аудитора годовой финансовой отчетности ЦБ РФ;

в) внесение в Государственную Думу предложений о проведении проверки Счетной палатой РФ финансово-хозяйственной деятельности ЦБ РФ и его структурных подразделений;

г) рассмотрение проекта и основных направлений денежно-кредитной политики, вопросов совершенствования банковской системы, а также информации по основным вопросам деятельности ЦБ РФ и т.п.

Органом управления Банка России является *Совет директоров*, в состав которого входят Председатель Банка России и 12 членов, работающих на постоянной основе. Председатель Банка России назначается на должность Государственной Думой сроком на четыре года большинством голосов от общего числа депутатов. Председатель Банка России несет всю полноту ответственности за деятельность Банка России, обеспечивая реализацию возложенных на него функций. Кандидатура на должность Председателя ЦБ РФ представляется для рассмотрения и утверждения в Государственную Думу Президентом РФ. Занимать должность Председателя Банка России одному и тому же лицу разрешается не более трех сроков подряд. Государственная Дума рассматривает вопрос и об освобождении Председателя Банка России. Члены Совета директоров назначаются на должность сроком на четыре года Государственной Думой по представлению Председа-

теля Банка России. Федеральный закон «О Центральном банке РФ (Банке России)» ограничивает компетенцию Совета директоров Банка России в сфере административно-хозяйственного управления, оставляя за ним полномочия в решении вопросов, относящихся к функциям центрального банка как органа контроля за денежным обращением и гаранта стабильности банковской системы. Совет директоров разрабатывает и обеспечивает выполнение основных направлений денежно-кредитной политики. К его полномочиям относится принятие решений:

- об определении лимитов операций на открытом рынке;
- об изменении процентных ставок Банка России;
- о величине резервных требований;
- о применении прямых количественных ограничений;
- об установлении обязательных нормативов для кредитных организаций и банковских групп;
- о порядке формирования резервов кредитными организациями.

В организационном плане в структуру Банка России входят: центральный аппарат, территориальные учреждения, расчетно-кассовые центры, вычислительные центры, полевые учреждения, учебные заведения и другие предприятия и организации, необходимые для осуществления деятельности Банка России.

В структуре центрального аппарата Банка России функционируют в настоящее время 22 департамента, главное управление экспертизы (на правах департамента) и три подразделения (главная инспекция кредитных организаций, главное управление безопасности и защиты информации, главное управление недвижимости), которые в совокупности осуществляют реализацию возложенных на Банк России функций. Рассмотрим специфику работы департаментов и подразделений центрального аппарата Банка России на конкретном примере. Так, департамент лицензирования деятельности и финансового оздоровления кредитных организаций является структурным звеном Банка России, которое обеспечивает выполнение возложенных на Банк России функций государственной регистрации кредитных организаций и выдачи им лицензий. Задачами этого департамента являются:

- осуществление надзора за соблюдением требований законодательства РФ, нормативных актов Банка России кредитными организациями на стадии их создания и лицензирования;
- организация работы по подготовке и реализации мер по восстановлению деятельности коммерческих банков, испытывающих финансовые трудности;
- обеспечение проведения реорганизационных и ликвидационных процедур в отношении проблемных банков.

Задачей департамента банковского регулирования и надзора является методическое и организационное обеспечение функций Банка России в сфере пруденциального надзора за деятельностью кредитных организаций. Главная инспекция кредитных организаций занимается инспекционной деятельностью территориальных учреждений Банка России, координацией их работы при подготовке и проведении инспекционных проверок. Кроме того, в задачи этого подразделения входит нормативное, методическое и информационно-аналитическое обеспечение деятельности подразделений инспектирования кредитных организаций в территориальных учреждениях Банка России.

Департамент исследований и информации занимает одно из ведущих мест в структуре Банка России, так как результаты его работы служат основой для формирования банковской политики и выработки перспектив ее развития. В функции департамента входит, во-первых, анализ текущих тенденций, причем не только в банковской сфере, но и в экономике в целом, поскольку одна из задач любого центрального банка — стимулирование экономического роста на стабильной основе; во-вторых, прогнозирование хозяйственной конъюнктуры в денежно-кредитной системе и на основе этого составление программ действий, с тем чтобы руководство Центрального банка РФ было осведомлено о проблемах, с которыми придется столкнуться в перспективе, и могло выработать методы их преодоления; в-третьих, создание информационной базы для проведения макроэкономических исследований.

В процессе своей деятельности департаменты центрального аппарата Банка России тесно взаимодействуют между собой. Так, департамент банковского регулирования и надзора является заказчиком ряда инспекционных проверок, а также потребителем «продукции», которую производят работники главной инспекции кредитных организаций. На основании актов проведенных инспекционных проверок департамент банковского регулирования и надзора делает выводы о качестве представляемой коммерческими банками отчетности. Департамент лицензирования деятельности и финансового оздоровления кредитных организаций совместно с подразделениями безопасности, эмиссионно-кассовой работы проводит отбор наиболее достойных претендентов на занятие высоких должностей в коммерческих банках. При планировании мероприятий по предотвращению сбоев в деятельности коммерческих банков сводно-экономический департамент и департамент банковского регулирования и надзора взаимодействуют с главной инспекцией кредитных организаций, департаментом валютного регулирования и валютного контроля.

2.2.3. Территориальные подразделения ЦБ РФ

Эффективность выполнения возложенных на департаменты центрального аппарата Банка России функций во многом зависит от успешной работы территориальных подразделений этого банка, поскольку на них ложится основная нагрузка по реализации его функций. Территориальные подразделения Банка России представлены территориальными учреждениями и расчетно-кассовыми центрами (РКЦ). Каждое территориальное учреждение Банка России представляет собой обособленное подразделение ЦБ РФ, осуществляющее на территории субъекта Российской Федерации часть функций Банка России. Территориальные учреждения Банка России не имеют статуса юридического лица и не имеют права принимать решения, носящие нормативный характер, а также выдавать гарантии и поручительства, вексельные и другие обязательства без разрешения Совета директоров. Функции, задачи и основные направления деятельности территориальных органов Банка России определяются Типовым положением, утверждаемым Советом директоров. Территориальные учреждения ЦБ РФ обычно создаются на территории субъектов Российской Федерации. По решению Совета директоров Банка России территориальные учреждения могут создаваться по экономическим районам, объединяющим территории нескольких субъектов РФ.

Современная система территориальных учреждений Банка России представлена 59 главными управлениями (ГУ), 19 национальными банками (НБ), аппаратом уполномоченного Представителя Банка России в Чеченской Республике, 5 отделениями и Оперу Московского ГТУ.

Территориальные учреждения осуществляют сбор информации о банках на подведомственной территории, проводят первичную ее обработку в рамках своих полномочий, а затем отсылают ее в департаменты центрального аппарата. В свою очередь, работники центрального аппарата систематизируют сведения, поступающие из регионов, и анализируют их. На основе такого анализа могут составляться прогнозы развития экономики отдельных регионов и страны в целом. Целесообразность создания и функционирования территориальных учреждений Банка России обусловлена не только тем, что они являются центрами аккумуляции и обработки информации о финансовом положении в коммерческих банках, но и тем, что это позволяет обеспечить взаимоконтроль работы всех подразделений Банка России.

В организационном плане территориальные учреждения Банка России включают отделы либо управления в зависимости от на-

правленности и масштабов осуществляемой ими деятельности. Организационная структура территориального учреждения Банка России зависит от ряда факторов, определяющими среди которых являются:

- число самостоятельных банков в данном регионе (чем больше банков, тем уже специализация надзорных органов);
- масштабы деятельности коммерческих банков на подведомственной территории.

Определенную нагрузку в реализации функций Банка России несут и расчетно-кассовые центры, которые являются структурными подразделениями территориальных учреждений ЦБ РФ. Расчетно-кассовые центры создаются при территориальных учреждениях ЦБ РФ с разрешения Банка России на основании приказа начальника территориального учреждения. Полномочия РКЦ определены Типовым положением. Основными функциями РКЦ являются:

- осуществление расчетов между кредитными организациями и проведение контроля по этим расчетам через корреспондентские счета, открытые в РКЦ;
- хранение ценностей и кассовое обслуживание коммерческих банков;
- кассовое исполнение бюджета;
- проведение операций с ценными бумагами и операций неторгового характера в иностранной валюте.

Таким образом, РКЦ организуют расчетное, кредитное, кассовое и валютное пространство России и являются проводниками денежно-кредитной политики Правительства РФ и Центрального банка РФ. Для реализации возложенных на них функций расчетно-кассовые центры открывают коммерческим банкам корреспондентские счета и осуществляют постоянное наблюдение за движением средств на этих счетах. Анализируя обороты и остатки денежных средств на корреспондентских счетах коммерческих банков, расчетно-кассовые центры получают необходимую информацию о состоянии текущей ликвидности коммерческих банков.

2.2.4. Полномочия и функции ЦБ РФ по отношению к кредитным организациям

Исходя из основных целей Центрального банка РФ, главной его задачей является минимизация негативных социально-экономических последствий утери ликвидности кредитными организациями. Реализация этой задачи предполагает предупреждение системного банковского кризиса, снижение риска неконтролируемой утери бан-

ковской ликвидности. Очевидно, что решение этих задач зависит не только от процедур регулирования кредитных организаций, но и от общеэкономических условий их коммерческой деятельности, что особенно актуально в современных условиях. Для реализации поставленных перед Банком России целей и задач он должен обладать необходимыми полномочиями, которые закреплены в ст. 57 Закона «О Центральном банке РФ». Регулирующие полномочия ЦБ РФ проявляются в установлении обязательных для кредитных организаций правил проведения банковских операций, ведения бухгалтерского учета, составления и предоставления бухгалтерской и статистической отчетности, а также обязательных экономических нормативов. Надзорная функция ЦБ РФ выражается в проведении контроля за соблюдением кредитными организациями действующего банковского законодательства, получении от них информации о состоянии деятельности коммерческих банков и анализе ее и т.д.

Банк России не имеет права вмешиваться в оперативную деятельность кредитных организаций и побуждать их выполнять несвойственные им функции. Реализуя надзорную функцию, ЦБ РФ может проводить проверки кредитных организаций как силами своих специалистов, так и привлекать к их проведению аудиторские фирмы. Банк России имеет право регулярно анализировать деятельность кредитных организаций, используя представленную ими отчетность, а также направлять соответствующие предписания кредитным организациям, в случае невыполнения которых он налагает санкции на банки, начиная со штрафа и заканчивая запретом на проведение тех или иных банковских операций вплоть до отзыва лицензии. Результаты анализа деятельности коммерческих банков позволяют Центральному банку РФ делать выводы об их финансовом состоянии, определить признаки возникающих в деятельности банков проблем и их глубину, оценить степень угрозы интересам кредиторов банка, его вкладчиков, состояние ликвидности банка и в целом банковской системы страны. Все это дает возможность Банку России, и прежде всего его территориальным учреждениям, принимать решение о дальнейших шагах в отношении данного банка. Степень вмешательства Центрального банка РФ в дела банков в большой степени зависит от способности их руководства действовать надлежащим образом в сложившейся ситуации. Если администрация банка после ознакомления с результатами инспекционной проверки может продемонстрировать готовность и способность преодолеть трудности, обозначив задачи и определив способы и сроки их решения, то надзорные подразделения территориального учреждения Банка России только оценивают предложенные банком корректирующие меры и наблюдают за их реализацией. Если же руководство банка

оказывается не в состоянии действовать самостоятельно, то контролирующие органы ЦБ РФ могут либо настоятельно рекомендовать коммерческому банку провести соответствующие мероприятия, либо устанавливают операционные лимиты, либо предлагают руководству банка провести реорганизационную процедуру (слияние, присоединение и т.д.). В качестве рекомендаций может быть предложено заменить руководство банка, увеличить капитал, привлечь новых акционеров и т.д., а операционные лимиты могут представлять собой особые коэффициенты достаточности капитала, предельные размеры ссуд, ограничения на проведение новых сделок.

Основной задачей, которая решается органами регулирования при применении мер воздействия к коммерческим банкам, является приведение их деятельности в соответствие с нормами и требованиями, предъявляемыми действующим банковским законодательством и нормативными документами ЦБ РФ. Выбор мер воздействия, применяемых к коммерческим банкам, определяется наиболее эффективным решением указанной задачи. Подразделения Банка России применяют к коммерческим банкам меры воздействия двух типов: предупредительные и принудительные. Применяемые меры могут как включать меры воздействия одного типа (предупредительные или принудительные), так и сочетать меры воздействия разных типов. Если действия кредитной организации наносят банковской системе ущерб, то ЦБ РФ имеет право:

- 1) взыскать с такой организации штраф до 1% размера оплаченного уставного капитала;
- 2) потребовать от кредитной организации осуществления мероприятий по финансовому оздоровлению, в том числе изменения структуры активов;
- 3) потребовать замены руководства кредитной организации или ее реорганизации;
- 4) изменить для кредитной организации обязательные нормативы на срок до шести месяцев;
- 5) ввести запрет на определенные виды банковских операций на срок до одного года;
- 6) запретить открытие филиалов в течение года;
- 7) назначить временную администрацию по управлению кредитной организацией на срок до шести месяцев;
- 8) отозвать лицензию на осуществление банковских операций.

Для достижения поставленных перед Банком России целей и задач он вправе осуществлять с российскими и иностранными кредитными организациями такие операции:

- предоставлять кредиты на срок не более года под обеспечение ценными бумагами и другими активами;
- покупать и продавать чеки, простые и переводные векселя, имеющие, как правило, товарное происхождение, со сроками погашения не более шести месяцев;
- покупать и продавать государственные ценные бумаги на открытом рынке;
- покупать и продавать облигации, эмитированные Банком России, и депозитные сертификаты;
- покупать и продавать иностранную валюту, а также платежные документы и обязательства в иностранной валюте, выставленные российскими и иностранными кредитными организациями;
- покупать, хранить, продавать драгоценные металлы и другие виды валютных ценностей;
- проводить расчетные, кассовые и депозитные операции, принимать на хранение и в управление ценные бумаги и другие активы;
- выдавать гарантии и поручительства;
- осуществлять операции с финансовыми инструментами, используемыми для управления финансовыми рисками;
- открывать счета в российских и иностранных кредитных учреждениях на территории Российской Федерации и иностранных государств;
- выставять чеки и векселя в любой валюте и др.

При этом обеспечением кредитов, предоставляемых Банком России, могут быть: золото и другие драгоценные металлы в различной форме; иностранная валюта; векселя в российской и иностранной валюте со сроками погашения до шести месяцев; государственные ценные бумаги.

С целью организации денежного обращения в стране Банк России осуществляет эмиссию наличных денег, организуя их выпуск, обращение и изъятие из обращения. Банкноты и монеты Банка России являются единственным законным платежным средством на территории Российской Федерации. Они обязательны к приему по нарицательной стоимости при всех видах расчетов. Решение о выпуске в обращение новых банкнот и монет, об изъятии из обращения старых денежных знаков принимает Совет директоров. Для упорядочения наличного денежного обращения в Российской Федерации Банком России осуществляется:

- прогнозирование и организация производства, перевозка и хранение банкнот и монет, создание их резервных фондов;
- установление правил хранения, перевозки и инкассации наличных денег для кредитных организаций;

- установление признаков платежеспособности денежных знаков и порядка замены поврежденных банкнот и монет, а также их уничтожения;
- определение порядка ведения кассовых операций для кредитных организаций.

2.2.5. Денежно-кредитное регулирование экономики, его методы и инструменты

Центральный банк — основной проводник денежно-кредитного регулирования экономики, являющегося составной частью экономической политики правительства, главными целями которой служат достижение стабильного экономического роста, снижение безработицы и инфляции, выравнивание платежного баланса. Общее состояние экономики в большой мере зависит от состояния денежно-кредитной сферы. Поэтому государственное регулирование денежно-кредитной сферы может быть успешным лишь в том случае, если государство через центральный банк способно воздействовать на масштабы и характер операций коммерческих банков.

Основными инструментами и методами денежно-кредитной политики Банка России являются:

- процентные ставки по операциям Банка России. При этом Банк России регулирует общий объем выдаваемых кредитным организациям кредитов в соответствии с принятыми ориентирами единой государственной денежно-кредитной политики. Он вправе устанавливать одну или несколько процентных ставок по различным видам операций или проводить процентную политику без фиксации процентной ставки. Банк России использует процентную политику для регулирования рыночных процентных ставок;
- нормативы обязательных резервов, депонируемых в Банке России (резервные требования). Обязательные резервы (резервные требования) представляют собой механизм регулирования общей ликвидности банковской системы, используемый для контроля денежных агрегатов посредством снижения денежного мультипликатора. Размер обязательных резервов в процентном отношении к обязательствам кредитной организации, а также порядок их депонирования устанавливаются Советом директоров;
- операции на открытом рынке (купля-продажа Банком России казначейских векселей, государственных облигаций и прочих государственных ценных бумаг, краткосрочные операции с ценными бумагами с совершением позднее обратной сделки);

- рефинансирование кредитных организаций. Под рефинансированием понимается кредитование Банком России кредитных организаций. Формы, порядок и условия рефинансирования устанавливаются Банком России;

- валютное регулирование (купля-продажа Банком России иностранной валюты на валютном рынке для воздействия на курс рубля и на суммарный спрос и предложение денег, проведение валютных интервенций);

- установление ориентиров роста денежной массы: Банк России может устанавливать ориентиры роста одного или нескольких показателей денежной массы исходя из основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики;

- прямые количественные ограничения. Под прямыми количественными ограничениями Банка России понимается установление лимитов на рефинансирование кредитных организаций и проведение ими отдельных банковских операций. Банк России вправе применять прямые количественные ограничения в исключительных случаях только после консультаций с Правительством РФ;

- эмиссия Банком России облигаций, размещаемых и обращаемых среди кредитных организаций. Предельный размер общей номинальной стоимости облигаций Банка России всех выпусков устанавливается как разница между максимально возможной суммой обязательных резервов кредитных организаций и суммой обязательных резервов кредитных организаций, определенной исходя из действующего норматива обязательных резервов.

В соответствии с Законом о «Центральном банке РФ» Банк России ежегодно не позднее 26 августа представляет в Государственную Думу проект основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики на предстоящий год для утверждения. Предварительно этот проект представляется Президенту РФ и Правительству РФ. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики должны включать:

- концептуальные принципы, лежащие в основе денежно-кредитной политики, проводимой Банком России;

- краткую характеристику состояния российской экономики;

- прогноз ожидаемого выполнения основных параметров денежно-кредитной политики в текущем году;

- количественный анализ причин отклонения от целей денежно-кредитной политики, оценку перспектив достижения указанных целей и обоснование их возможной корректировки;

- сценарный (состоящий не менее чем из двух вариантов) прогноз развития экономики России на предстоящий год с указанием

цен на нефть и другие товары российского экспорта, предусматриваемых каждым сценарием;

- прогноз основных показателей платежного баланса Российской Федерации на предстоящий год;

- целевые ориентиры, характеризующие основные цели денежно-кредитной политики на предстоящий год, включая интервальные показатели инфляции, денежной базы, денежной массы, процентных ставок, изменения золотовалютных резервов;

- основные показатели денежной программы на предстоящий год;

- варианты применения инструментов и методов денежно-кредитной политики, обеспечивающих достижение целевых ориентиров при различных сценариях экономической конъюнктуры;

- план мероприятий Банка России на предстоящий год по совершенствованию банковской системы РФ, банковского надзора, финансовых рынков и платежной системы.

Так, в соответствии с основными направлениями единой денежно-кредитной политики на 2005 г. Банком России намечено совершенствование системы процентных ставок по своим операциям. В рамках реализации вариантов социально-экономического развития, характеризующихся возможностью роста свободной ликвидности, роль процентных ставок будет ограничена при сохраняющемся режиме управляемого плавающего курса рубля. Изменение процентных ставок по операциям Банка России должно содействовать, с одной стороны, стерилизации свободной ликвидности в необходимых объемах, а с другой — ограничению роста рыночных процентных ставок.

Сохранится тенденция к последовательному снижению ставки рефинансирования Банка России. Деятельность Банка России будет направлена на унификацию различных схем и механизмов рефинансирования для расширения круга региональных контрагентов и повышения доступности внутрисдневных кредитов и кредитов «овернайт». Операции рефинансирования кредитных организаций предполагается осуществлять путем проведения ломбардных кредитных аукционов на сроки, устанавливаемые в зависимости от текущей конъюнктуры, складывающейся на денежном рынке, предоставления банкам внутрисдневных кредитов, кредитов «овернайт», а также осуществления операций «валютный своп». Кроме того, для эффективного управления банковской ликвидностью Банк России предполагает проводить операции предоставления ломбардных кредитов по фиксированной процентной ставке на срок до семи дней с использованием Системы электронных торгов Московской межбанковской валютной биржи.

Правительство РФ совместно с Центральным банком РФ будет активно применять практику оперативного выпуска краткосрочных ценных бумаг, используемых в качестве финансовых инструментов регулирования ликвидности. Абсорбирование краткосрочных избытков ликвидности банков за счет оперативного предложения краткосрочных государственных ценных бумаг будет использоваться в качестве одного из важнейших механизмов кредитно-денежной политики.

Планируется продолжить работу по развитию рынка РЕПО. Участники смогут заключать сделки прямого и обратного РЕПО без участия Центрального банка РФ. Банк России постепенно будет проводить замену операций по продаже ОФЗ с обязательством обратного выкупа аналогичными сделками с собственными облигациями для обеспечения среднесрочного «связывания» свободных денежных средств кредитных организаций. Кредитным организациям будет предоставлена возможность получить дополнительные денежные средства путем проведения сделок прямого РЕПО на срок от одного до 90 дней. Для расширения ломбардного списка предполагается включить в него высоколиквидные ценные бумаги крупнейших российских эмитентов, имеющих относительно высокий рейтинг.

Предполагается, что Банк России в дальнейшем будет осуществлять депозитные операции с кредитными организациями — резидентами в российской валюте для регулирования уровня ликвидных средств банковской системы в краткосрочном и среднесрочном периодах. Эти операции будут проводиться с использованием системы «Рейтерс-Дилинг» и системы электронных торгов Московской межбанковской валютной биржи.

В области политики обязательных резервных требований Банк России будет продолжать использовать обязательные резервные требования в качестве прямого инструмента регулирования ликвидности банковской системы. При этом предполагается сохранить тенденцию к относительному снижению обязательных резервов кредитных организаций, в том числе путем возможного повышения коэффициента усреднения. Независимо от сценариев экономического развития Банк России предполагает совершенствование механизма обязательного резервирования, включая механизм усреднения, и нормативной базы, применяемой при формировании банками обязательных резервов. Банк России продолжит политику, направленную на снижение общего уровня обязательных резервных требований по мере увеличения спроса на деньги со стороны экономических агентов.

Таким образом, денежно-кредитная политика, проводимая Банком России, ориентирована на обеспечение стабильности внутренней

и внешней покупательной способности национальной денежной единицы и поддержание стабильной работы всех звеньев российской банковской системы.

Выводы

1. Центральный банк является основным субъектом денежно-кредитного регулирования в странах с рыночной экономикой.

2. Основными инструментами денежно-кредитного регулирования являются минимальные обязательные резервы, операции на открытом рынке ценных бумаг и ставка рефинансирования.

3. Центральный банк РФ является главным звеном банковской системы России.

4. Статус, задачи, функции, полномочия и принципы организации деятельности Центрального банка РФ определяются Конституцией РФ, Федеральным законом «О Центральном банке РФ».

5. Уставный капитал и имущество Банка России являются федеральной собственностью.

6. Основными целями Банка России являются:

- защита и обеспечение устойчивости российского рубля;
- развитие и укрепление банковской системы РФ;
- обеспечение эффективного и бесперебойного функционирования платежной системы.

7. Банк России является проводником единой государственной денежно-кредитной политики.

Термины и понятия

Минимальные резервы

Операции на открытом рынке

Ставка рефинансирования

Центральный банк

Статус Центрального банка РФ

Цели и задачи Банка России

Функции Центрального банка РФ

Система рефинансирования

Учетная политика

Операции на открытом рынке

Денежно-кредитная политика

Кредитор последней инстанции

Методы денежно-кредитной политики

Нормы обязательных резервов

Валютные интервенции

Вопросы для самостоятельной работы

1. Какое место занимает Центральный банк РФ в банковской системе страны?
2. Каковы предпосылки появления в стране центрального банка?
3. Каковы особенности становления центральных банков ведущих стран мира?
4. Охарактеризуйте цели и задачи функционирования центральных банков.
5. Какие функции призван выполнять центральный банк?
6. В чем состоит содержание надзорной функции центрального банка?
7. Что собой представляет функция «кредитор последней инстанции»?
8. Каково назначение функций центрального банка как проводника денежно-кредитной политики?
9. Назовите общие и селективные методы проведения денежно-кредитной политики.
10. Дайте определение учетной политики центрального банка.
11. Охарактеризуйте содержание такого метода денежно-кредитной политики, как операции на открытом рынке.
12. Что такое нормы обязательных резервов и с какой целью они устанавливаются центральным банком?
13. С какой целью применяются селективные методы?
14. Охарактеризуйте статус, цели и задачи Банка России.
15. В чем состоят особенности реализации функций Банком России?

Глава 3. Банковский рынок

Одной из фундаментальных особенностей современной банковской системы является то, что эта система — рыночная. В данной главе мы рассмотрим, что представляет собой банковский рынок, каковы его субъекты и структура. Особое внимание будет уделено развитию банковской конкуренции.

3.1. Понятие банковского рынка

3.1.1. Банковский рынок как рынок сбыта банковских услуг

Очевидно, что сферой любой разновидности рыночной конкуренции является соответствующий рынок. Таким образом, сферой банковской конкуренции является банковский рынок. Однако возникает проблема: что считать банковским рынком?

Один из возможных вариантов ответа на этот вопрос сводится к тому, что банковским рынком можно считать любой рынок с участием банков, включая как рынки сбыта банковских услуг, так и рынки ресурсов для банковской деятельности. Однако в этом случае банковский рынок становится очень широким, с крайне расплывчатыми границами. На самом деле современные коммерческие банки функционируют в роли продавцов или покупателей практически во всех рыночных секторах. Чтобы это утверждение выглядело более обоснованным, рассмотрим рыночную систему с точки зрения объектов купли-продажи. В нее входят следующие секторы.

1. *Рынок средств производства и производственных услуг.* На него коммерческие банки выходят в роли продавцов банковских услуг для предприятий (расчетное обслуживание, ведение счетов, управление финансами корпораций), финансовых посредников (кредитование производственных объектов), а также в роли покупателей производственных ресурсов (приобретение офисного оборудования).

2. *Рынок предметов потребления и потребительских услуг.* Здесь банки выступают как финансовые посредники (выдача ссуд на потребительские цели), но иногда и как покупатели.

3. *Рынок труда.* Он является целевой областью кадровой политики банков, которым неизбежно приходится время от времени обновлять

или пополнять свой персонал, выходя на этот рынок в качестве покупателей.

4. *Рынок интеллектуально-информационного продукта.* На нем банки могут действовать и как продавцы банковских услуг (финансовое консультирование), и как покупатели производственных ресурсов (программное обеспечение для ЭВМ).

5. *Рынок недвижимости.* Здесь банки выступают чаще всего как финансовые посредники (ипотечное кредитование) и относительно редко как покупатели (приобретение земельных участков и помещений для офиса) или продавцы (реализация залога по невозвращенному ипотечному кредиту).

6. *Финансовые рынки.* Они являются той сферой, где банки — одни из главных действующих лиц:

а) *рынок ссудных капиталов.* С одной стороны, банки покупают временные права на денежные ресурсы у своих вкладчиков, с другой — выступают как продавцы при выдаче ссуд;

б) *рынок ценных бумаг.* Выполняя поручения клиентов, а также по собственной инициативе банки осуществляют куплю-продажу ценных бумаг и выступают попеременно то в роли продавцов, то в роли покупателей;

в) *рынок валют и драгоценных металлов.* Роль банков на этом рынке аналогична их роли на рынке ценных бумаг.

При такой расширительной трактовке банковского рынка в значительной мере утрачивается специфика банковской конкуренции как экономической категории, она как бы «растворяется» в родовом понятии рыночной конкуренции вообще.

Поэтому под **банковским рынком** следует понимать только те рынки, которые являются специфически банковскими, а именно *рынки сбыта банковских услуг*. Однако даже в такой узкой трактовке банковский рынок представляет собой очень сложное образование, имеющее весьма широкие границы и состоящее из множества элементов. Это предопределяет множественность критериев разграничения структурных элементов рыночной системы. Строго говоря, правильное говорить не об одном, а о многих банковских рынках.

3.1.2. Соотношение банковского, финансового и денежного рынков

Рассматривая сущность и границы банковского рынка, невозможно оставить без внимания его соотношение с такими близкими по содержанию категориями, как финансовый рынок и денежный рынок.

Финансовый рынок — это рынок, на котором осуществляются сделки с финансовыми активами, т.е. деньгами в наличной и безна-

личной форме и ценными бумагами. В зависимости от характера совершаемых сделок его часто подразделяют на две части: 1) денежный рынок и 2) рынок капиталов. Таким образом, *денежный рынок* является сегментом финансового рынка, на котором совершаются краткосрочные сделки (например, сделки с ценными бумагами, срок погашения которых не превышает года). *Рынок капиталов* объединяет сделки с долгосрочными активами (т.е. заключаемыми на срок более одного года). Однако строгой грани между этими двумя рынками не существует хотя бы потому, что облигации имеют самый различный срок погашения.

В соответствии с конкретным видом актива финансовый рынок можно разделить на три сектора: 1) кредитный рынок; 2) рынок ценных бумаг и 3) валютный рынок. *Кредитный рынок* объединяет сделки между владельцами временно свободных денежных средств и их заемщиками, роли которых могут выполнять частные лица, производственные и непроизводственные предприятия и организации, государство. В литературе кредитный рынок разделяют на рынок ссуд-депозитов (сделки между финансово-кредитными институтами и их вкладчиками), рынок межбанковских кредитов (сделки между отдельными коммерческими банками), рынок производительного кредита (суды на осуществление затрат производственного характера), рынок коммерческого кредита (ссуды в форме отсрочки платежа за проданные товары), рынок потребительского кредита (ссуды, выдаваемые гражданам для оплаты купленных ими потребительных благ). *Рынок ценных бумаг* является сферой заключения сделок между эмитентами ценных бумаг, разного рода фондовыми посредниками и конечными инвесторами. На *валютном рынке* совершаются сделки по купле-продаже иностранной валюты.

Еще одним вариантом структурирования финансового рынка в зависимости от характера совершаемых сделок является подразделение его на: а) рынок титулов собственности и б) рынок долговых обязательств. На *рынке титулов собственности* обращаются акции, а на *рынке долговых обязательств* — все прочие финансовые активы как в форме ценных бумаг (облигаций, ипотек и т.д.), так и в других формах (например, обязательство заемщика перед коммерческим банком).

Легко видеть, что коммерческие банки осуществляют самую активную деятельность во всех перечисленных сегментах финансового рынка: выступают посредниками в кредите (как краткосрочном, так и долгосрочном), выпускают собственные ценные бумаги (как акции, так и долговые обязательства), проводят операции с ценными бумагами других эмитентов и иностранными валютами. Из этого можно за-

ключить, что понятия «банковский рынок» и «финансовый рынок» во многом совпадают.

Однако полными синонимами они все же не являются. Дело в том, что банки имеют право осуществлять большинство финансовых сделок, но не все. Так, в России банкам запрещается осуществлять страховые операции, в США коммерческие банки не имеют права заниматься операциями с ценными бумагами (это привилегия американских инвестиционных банков). Для более четкого отражения этого факта к трем приведенным вариантам структурирования финансового рынка, в которых за основу брались особенности объектов купли-продажи, добавляется еще один, в котором в качестве критерия сегментации рынка используются основные субъекты финансового рынка (поставщики этих объектов).

В зависимости от основных субъектов можно выделить такие сегменты финансового рынка (и денежного рынка как его сегмента), как банковский рынок, страховой рынок, пенсионный рынок, трастовый рынок и др. При этом следует иметь в виду, что перечисленные рынки не являются *отдельными* сегментами; они тесно связаны друг с другом, и их границы пересекаются. Так, банки внедряются на страховой рынок при осуществлении разрешенных им операций по страхованию валютных и кредитных рисков, а страховые компании внедряются на банковский рынок, например предлагая полисы накопительного страхования. Но названные сегменты все же отличаются друг от друга в том смысле, что *основными субъектами* (лидерами, основными действующими лицами) банковского рынка всегда являются банки, страхового рынка — страховые компании, пенсионного — пенсионные фонды и т.д. Иными словами, банковский рынок можно считать своего рода сегментом финансового (и денежного) рынка, на котором основными действующими лицами являются банки. В то же время было бы не совсем верно считать, что банковский рынок — просто более узкое понятие. В некоторых случаях (когда речь идет о нефинансовых услугах, таких как предоставление информации, сдача в аренду сейфов, оказание маркетинговых услуг и т.д.) рынок сбыта банковских услуг может выходить за рамки традиционного понимания финансового (и денежного) рынка.

Таким образом, с различных точек зрения банковский рынок может быть рассмотрен и как более узкое образование, чем финансовый и денежный рынки, и как более широкое. Это говорит о том, что понятия банковского рынка, с одной стороны, и финансового и денежного рынков, с другой, лежат в разных плоскостях, и смешивать их не следует.

3.2. Участники банковского рынка

3.2.1. Коммерческие банки: универсальные и специализированные

Основная конкуренция на банковском рынке разворачивается между коммерческими банками, т.е. банковскими институтами, находящимися на втором, нижнем «этаже» двухуровневой банковской системы и занимающимися оказанием банковских услуг (всех или какой-то их части) клиентуре. Центральные банки в непосредственную конкуренцию за обслуживание банковских клиентов вступать не должны.

Внутри этой основной группы конкурирующих субъектов банковского рынка по традиции выделяют подгруппы универсальных и специализированных банков.

Универсальный банк оказывает все или почти все виды банковских услуг, обслуживает самые различные предприятия и организации, а также население.

Специализированный (специальный) банк, напротив, сосредоточивает свою деятельность на одном или немногих видах услуг:

- сберегательные банки занимаются оказанием услуг (в основном депозитных) населению;
- строительно-сберегательные банки финансируют приобретение индивидуального жилья посредством комбинирования кредита и собственных накоплений вкладчиков;
- ипотечные банки выдают кредиты под залог недвижимости и осуществляют эмиссию закладных листов (ипотек);
- инвестиционные банки выступают в качестве посредников на рынке ценных бумаг;
- деловые банки занимаются разработкой инвестиционных проектов;
- клиринговые банки концентрируются на организации расчетов в хозяйстве и т.д.

В прошлом между универсальными и специализированными банками существовала четкая грань. Во-первых, это было связано с тем, что для ряда операций устанавливались законодательные ограничения. Например, такого рода ограничения на инвестиционную деятельность банков были введены в Великобритании в начале 30-х годов как реакция на огромное число банковских крахов в период мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. Во-вторых, прибыли банков от отдельных специализированных операций иногда были настолько велики, что деятельность в других сферах становилась для них совсем не обязательной.

В результате рядом существовали универсальные и специализированные банки. При этом в банковских системах одних стран преобладали первые, а других — вторые. Так, универсальные банки традиционно господствовали в Швейцарии, ФРГ, Австрии. Доминирование специализированных банков было характерно для Великобритании, Франции, США, Италии и (с некоторыми оговорками) Японии.

Однако в последнее время во многих странах в условиях усиления банковской конкуренции все больше проявляется тенденция к универсализации банковской деятельности. Различия универсальных и специализированных банков становятся все более расплывчатыми, а многие коммерческие банки за рубежом стали на сегодняшний день своего рода «банковскими супермаркетами», где можно получить самые разнообразные банковские услуги. Причина этого — та же, что и диверсификации в отраслях материального производства: универсальный банк лучше защищен от коммерческого риска, чем специализированный, он может более гибко реагировать на изменения конъюнктуры, а следовательно, более конкурентоспособен.

В современной России также большинство банков (в том числе и многие банки, декларировавшие специализацию в своих названиях и уставах) является универсальными. Тем не менее некоторые банки выделяют определенные сферы деятельности (ипотечное кредитование, работа на рынке ценных бумаг, межбанковские операции) в качестве стратегических приоритетов.

3.2.2. Небанковские кредитно-финансовые институты

Как уже отмечалось, состав продавцов на банковском рынке не исчерпывается одними коммерческими банками. В начале 80-х годов президент компании «Виза Интернешнл» (Visa International) даже заявил: «В будущем банки перестанут быть в центре денежного обращения. Их место займут другие предприятия». Двумя другими группами конкурентов (и весьма активных) являются небанковские кредитно-финансовые институты и нефинансовые предприятия.

Небанковские кредитно-финансовые институты — это учреждения, формально банками не являющиеся (не имеющие банковской лицензии), но основная деятельность которых связана с оказанием финансовых услуг и осуществлением операций, во многом аналогичных банковским. Поэтому в англоязычной экономической литературе небанковские кредитно-финансовые институты получили название «околобанки» (near-banks). Так, в сфере кредитования определенную конкуренцию коммерческим банкам могут составить кредитные кооперативы, ломбарды, лизинговые и факторинговые компании и некоторые другие учреждения.

Кредитные кооперативы создаются на паевой основе предприятиями (как правило, мелкими) или частными лицами с целью кредитования производственных и потребительских нужд членов-пайщиков. Такие учреждения стали возникать в Европе в середине XIX в. в связи с развитием мелкотоварного производства, наибольшее развитие получив в Германии (в форме городских и сельских кредитных товариществ) и России (в форме обществ взаимного кредита, ссудных и ссудо-сберегательных товариществ).

В настоящее время свыше 80 стран охвачено сетью кредитных кооперативов. Они оказывают своим клиентам широкий спектр услуг: открывают накопительные, пенсионные и другие счета своим членам, предоставляют долгосрочные займы и открывают кредитные линии на покупку дома, автомашины, оплату обучения, участвуют в чековом и вексельном обращении, выступают финансовыми консультантами по отношению к своим пайщикам и организуют их финансово-правовое обучение. Благодаря минимальным расходам на организационную деятельность и максимальной оборачиваемости капитала кредитные кооперативы становятся конкурентами коммерческих банков в обслуживании частных лиц. Процентная ставка по кредитам здесь, как правило, существенно ниже, чем в банках.

В начале нынешнего столетия Россия была мировым лидером по числу кредитных кооперативов и одной из ведущих стран по числу состоящих в них членов. В советский период кредитная кооперация существовала в основном в форме создававшихся на предприятиях и в организациях касс взаимопомощи. Создание кредитных кооперативов было возобновлено с началом развития в нашей стране рыночных отношений. Один из первых юридически оформленных и действующих кредитных кооперативов — кредитный союз потребителей «Золото Атлантиды» в Москве. Однако в целом на российском банковском рынке кредитные кооперативы пока сколько-нибудь заметной роли не играют.

Ломбарды. Несколько большее распространение в современной России получили ломбарды — один из наиболее старых видов кредитных учреждений. Считается, что первый ломбард был учрежден в XV в. во Франции ростовщиками, выходцами из Ломбардии. Ломбарды традиционно занимались кредитованием физических лиц под залог личного движимого имущества (изделий из драгоценных металлов, предметов искусства и антиквариата, автомобилей и т.д.). Помимо этого, в частности в дореволюционной России и впоследствии в СССР, одной из целей создания ломбардов наряду с выдачей ссуд под залог было предоставление населению возможности хранения предметов личного пользования и домашнего обихода.

В настоящее время ломбарды (иногда под названием залоговых или кредитно-залоговых компаний) создают многие российские коммерческие компании в рамках диверсификации своей деятельности, пользуясь тем, что отечественные банки пока еще мало внимания уделяют потребительскому кредитованию. Однако если в сфере кредитования ломбарды могут составить конкуренцию банкам за счет большей мобильности, готовности иметь дело с мелкими заемщиками, то они серьезно проигрывают в степени надежности хранения залога. Многие из вновь создаваемых ломбардов, к сожалению, не имеют соответствующим образом оборудованных хранилищ для ценностей и надежной охраны.

Лизинговые компании. В начале 50-х годов в США, а с 60-х годов — в странах Западной Европы появился новый вид предпринимательской деятельности — лизинг. Лизинговые компании стали приобретать машины, оборудование, транспортные средства и предоставлять это имущество в аренду обычно на 5—8 и более лет фирме-арендатору, постепенно погашающей задолженность по мере использования имущества. К началу 80-х годов лизинг получил широкое распространение: по оценке западных экономистов, в развитых странах посредством лизинга покрывается от 6 до 20% ежегодных потребностей в средствах для инвестиций в основные фонды. Поскольку лизинг является по существу разновидностью косвенного кредитования (кредитом в товарной форме), он попал в сферу пристального внимания банковских учреждений, и в настоящее время лизинговые операции осуществляются не только специализированными компаниями, но и коммерческими банками.

В нашей стране первая лизинговая компания была зарегистрирована еще в 1990 г. («Евролизинг ГмбХ»). Символично, что в числе ее основных учредителей были банки. С тех пор были созданы и другие лизинговые компании. Начинают заниматься лизингом и коммерческие банки — как непосредственно, так и посредством учреждения специализированных дочерних фирм. Однако в целом лизинг в России пока еще развит довольно слабо.

Факторинговые компании. Другой формой косвенного кредитования, практикуемой как банками, так и «околобанками», является факторинг, выражающийся в приобретении финансовым институтом у поставщиков права требования по поставкам товаров и оказанию услуг, принятии рисков исполнения таких требований и их последующей инкассации. Первоначально (XVI—XVII вв.) факторинг возник как операция чисто товарного характера и предлагался специализированными посредниками — факторинговыми компаниями, и только с 60-х годов XX в. наиболее распространенным стал финансовый фак-

торинг, который был освоен и банками. Оборот факторинговых компаний в мире постоянно растет, большая их часть объединена в четыре группы, в одну из которых уже вступили два российских банка. В России факторинг, как и лизинг, развит пока что слабо и предлагается в основном коммерческими банками.

Форфейтинговые компании. Фирмам-экспортерам коммерческие банки предлагают такую форму косвенного кредитования, как форфейтинг (форфетирование), заключающийся в кредитовании экспорта путем покупки без оборота на продавца коммерческих векселей и иных долговых требований по внешнеторговым сделкам. Иными словами, форфейтинг представляет собой форму трансформации предпринимательского коммерческого кредита в кредит банковский. В отличие от лизинга и факторинга, которые первоначально осуществлялись специализированными компаниями, форфейтинг с момента своего появления после Второй мировой войны осуществлялся коммерческими банками, и лишь по мере увеличения объема операций стали создаваться специализированные форфейтинговые компании. В России форфейтинговые услуги оказываются коммерческими банками.

Учетно-вексельные конторы. Важное значение в экономике, особенно в условиях существующего в России кризиса неплатежей, может иметь хорошая организация вексельного обращения, и в частности организация системы учета векселей. Наряду с банками такие услуги оказывают и специализированные организации — учетные (акцептные) дома, учетно-вексельные конторы и др. Например, организация вексельного обращения в России составляет предмет деятельности акцептного дома «ЕЭС». Им создана сеть учетно-вексельных контор (УВК), деятельность которых направлена на укрепление финансовой стабилизации в регионах.

Негосударственные пенсионные фонды. Кредитование не является единственной сферой, где коммерческие банки сталкиваются с конкуренцией «околобанков». В частности, в конкуренцию с банками за привлечение свободных средств клиентов вступают негосударственные пенсионные фонды (НПФ), осуществляющие дополнительное добровольное пенсионное обеспечение за счет взносов работодателей и граждан. Активное создание в России негосударственных пенсионных фондов в какой-то мере сократило приток вкладов в коммерческие банки.

Страховые компании предлагают своим клиентам договоры страхования, часть из которых может, по существу, рассматриваться как субституты банковских вкладов. Так, еще в советский период учреждения Госстраха СССР предлагали такие формы страхования, как страхова-

ние детей, страхование к бракосочетанию, страхование на дожитие (являвшиеся аналогами срочных вкладов с дополнительными взносами), а также страхование дополнительной пенсии (в некоторой степени сходное с заключением договора сберегательного вклада в банке).

Вновь создаваемые в постперестроечной России страховые компании расширили ассортимент подобных услуг. Например, одна страховая компания предложила потенциальным клиентам бессрочный страховой сертификат, предназначенный для пожизненного индивидуального, семейного и коллективного страхования от несчастных случаев, утверждая, что клиент может в любой момент без всяких ограничений возратить полис компании и получить деньги с приращением, точно компенсирующим потери от инфляции. В этом примере страховая компания предлагает, по сути дела, аналог онкольного вклада, хотя и в завуалированной форме. Некоторые же страховщики конкурируют с банками открыто, рекламируя услуги по возвратному страхованию жизни, накопительному, сберегательному страхованию, страхованию от инфляции.

Помимо этого, страховые компании в некоторых странах (например, в Германии) занимаются долгосрочным кредитованием промышленных и торговых фирм. Существуют специализированные страховые компании, практикующие такой вид банковских услуг, как выдача гарантий.

Коммерческие банки также не оставляют страховой рынок без внимания. В США на протяжении последних лет наблюдался значительный рост интереса коммерческих банков к участию в страховой деятельности. Стремясь к расширению клиентуры, многие крупные банки активно разрабатывали концепцию «one-stop-shopping», т.е. удовлетворение всех финансовых нужд клиента, включая и страхование, в одном месте. Однако на пути к полноправному участию банков в страховой деятельности существует множество законодательных препятствий. Так, ныне действующий на федеральном уровне акт Гана — Сен-Жермена прямо указывает на то, что банки США не могут участвовать в страховой деятельности, поскольку такая деятельность «нехарактерна» для их природы; и лишь в одном штате — Южной Дакоте — местное законодательство открыто разрешает зарегистрированным в штате банкам заниматься страховой деятельностью. Несмотря на это, многие банки смогли найти необходимые лазейки в законодательстве (в первую очередь на уровне штатов) и в настоящее время активно предлагают целый набор страховых продуктов.

Риэлторские фирмы. До некоторой степени подобная картина наблюдается и в отношениях коммерческих банков с риэлторскими фирмами. С одной стороны, инвестиции в недвижимость, осуществ-

ляемые при посредничестве профессиональных риэлторов, могут рассматриваться как субституты другим видам инвестиций, включая банковские вклады. С другой стороны, сами банки могут проникать на рынок недвижимости. Как отмечают российские эксперты, одним из наиболее заметных явлений, все более заметным на московском рынке недвижимости, становится активное участие в операциях на нем крупных коммерческих банков (в то время как ранее участие банков на этом рынке ограничивалось почти исключительно разовыми действиями, например при покупке офиса, квартир для своих сотрудников и т.д.). Это естественный результат того, что многие банки обладают уже значительными объемами свободных денег, которые требуют вложения в выгодные операции. Недвижимость же традиционно считается наиболее привлекательным объектом размещения средств. Наметившееся ширококомасштабное «вторжение» банковского капитала на рынок недвижимости проявляется, в частности, в выделении надежным риэлторам крупных кредитов.

Пожалуй, наиболее многочисленной группой небанковских финансовых институтов, соперничающих с банками на рынке инвестиционных услуг, являются разнообразные институты фондового рынка — эмитенты, инвесторы и инвестиционные институты.

Эмитенты ценных бумаг. Теоретически в качестве конкурента коммерческих банков за привлечение средств юридических и физических лиц может рассматриваться любой эмитент ценных бумаг, поскольку он увеличивает предложение инвестиционных возможностей на рынке, который мы определяем как банковский. Однако это относится в основном к эмитентам долговых обязательств (облигаций, векселей и т.д.), в то время как эмиссия предприятиями и организациями акций увеличивает не только предложение, но и спрос на банковском рынке, а именно спрос на эмиссионные услуги банков (организация эмиссии и размещения ценных бумаг сторонних эмитентов на первичном рынке). Кроме того, обилие эмитентов акций является необходимой предпосылкой для оказания банками посреднических услуг клиентам по приобретению и реализации фондовых ценностей.

В связи с этим основная конкуренция коммерческих банков на рынке ценных бумаг разворачивается не столько с эмитентами, сколько с институциональными инвесторами и инвестиционными институтами. По мнению специалистов, рынок ценных бумаг в России — это остроконкурентный рынок, на котором и в ближайшей, и в отдаленной перспективе будет разворачиваться ожесточенная конкуренция между банками и небанковскими инвестиционными институтами.

В нашей стране инвестиционным институтом может выступать юридическое лицо, создаваемое в любой допускаемой законом форме

и осуществляющее свою деятельность на рынке ценных бумаг в качестве посредника (финансового брокера), инвестиционного консультанта, инвестиционной компании или инвестиционного фонда.

Финансовые брокеры и инвестиционные консультанты. Финансовые брокеры выполняют посреднические (агентские) функции при купле-продаже ценных бумаг за счет и по поручению клиента на основании договора комиссии или поручения. В период широкомасштабной приватизации государственной собственности многие финансовые брокеры проводили работу с самым широким кругом инвесторов по принципу фондовых магазинов. Деятельность инвестиционного консультанта ограничивается оказанием консультационных услуг по поводу выпуска и обращения ценных бумаг.

Поскольку по законодательству инвестиционные институты должны осуществлять свою деятельность с ценными бумагами как исключительную, каждый из двух названных типов инвестиционных институтов соперничает с коммерческими банками только по одному виду услуг — выпуску и обращению ценных бумаг.

Инвестиционные компании. Несколько шире сфера деятельности (и, следовательно, степень вовлеченности в банковскую конкуренцию) инвестиционных компаний. В нее входят: организация выпуска ценных бумаг и выдача гарантий по их размещению в пользу третьих лиц; вложение средств в ценные бумаги; купля-продажа ценных бумаг от своего имени и за свой счет, в том числе путем котировки ценных бумаг (объявление на определенные ценные бумаги «цены продавца» и «цены покупателя», по которым инвестиционная компания обязуется их продавать и покупать).

Инвестиционные фонды представляют собой финансовый институт, который аккумулирует средства мелких инвесторов путем эмиссии собственных акций и обеспечивает их вложение от своего имени в ценные бумаги других эмитентов, а также на банковские счета и во вклады.

На Западе аналогичные институты, именовавшиеся фондами взаимного инвестирования, или взаимными фондами (*mutual funds*), появились в США в 1924 г. После окончания Второй мировой войны инвестиционные фонды стали наиболее динамично развивающимися финансовыми институтами. Сейчас они занимают третье место по сумме активов среди институциональных инвесторов США — вслед за пенсионными фондами корпораций и страховыми компаниями, но перед трастовыми департаментами банков.

В то же время следует отметить, что в индустриально развитых странах понятия «инвестиционный фонд» и «инвестиционная компания» во многом являются синонимами. Отличие заключается в том, что инвестиционные компании могут иметь несколько инвестицион-

ных фондов, понимаемых как наборы ценных бумаг («портфели инвестиций»), которыми управляют отдельные команды менеджеров. При этом все акции или контрольные пакеты акций каждого инвестиционного фонда находятся во владении головной инвестиционной компании, которая называется управляющей компанией.

В Указе Президента РФ от 7 октября 1992 г. № 1186 «О мерах по организации рынка ценных бумаг в процессе приватизации государственных и муниципальных предприятий» содержится весьма расширенное понятие инвестиционного фонда, которое по сути приравнивает его к компаниям, считающимся инвестиционными согласно международным критериям. Инвестиционным фондом признается любое АООТ, деятельность которого соответствует одновременно двум критериям:

1) фонд осуществляет деятельность, заключающуюся в привлечении средств за счет эмиссии собственных акций, инвестировании собственных средств в ценные бумаги других эмитентов, торговле ценными бумагами;

2) фонд владеет инвестиционными ценными бумагами, стоимость которых составляет 30% и более от общей стоимости его активов в течение более четырех месяцев суммарно в пределах одного календарного года.

Компании рискового финансирования. Своеобразной разновидностью инвестиционных фондов являются компании (фонды) рискового финансирования — общества долевого участия и венчурные фирмы. *Общества долевого участия*, получившие развитие, в частности, в Германии, занимаются предоставлением собственного капитала в форме долевого участия на ограниченное время мелким и средним предприятиям, не имеющим права на эмиссию собственных акций. При этом в качестве «получателей» капитала в данном случае выступают только устойчивые предприятия, характеризующиеся стабильным ростом и высокими доходами. В отличие от этого *венчурные фирмы* предоставляют финансирование исключительно молодым инновативным предприятиям с хорошими перспективами роста. Однако в обоих случаях финансирование осуществляется из целевого фонда, средства которого формируются путем размещения ценных бумаг среди институциональных и частных инвесторов. Эти компании можно рассматривать и как конкурентов банков по кредитным услугам.

Финансовые компании. Помимо перечисленных типов инвестиционных институтов на российском фондовом рынке определенное распространение получили структуры, именуемые финансовыми компаниями. Однако более подробное ознакомление с направлениями их уставной деятельности свидетельствует о том, что они практически

ничем не отличаются от инвестиционных компаний. В зарубежной практике под финансовой компанией понимается корпорация, финансирующая выбранный по некоторому критерию определенный, достаточно узкий круг других корпораций и не осуществляющая диверсификации вложений, свойственных инвестиционной компании и другим подобным структурам. Как правило, финансовые и инвестиционные компании, в отличие от холдинговых компаний, не имеют контрольных пакетов акций финансируемых ими корпораций.

В то же время специфической чертой российского финансового рынка стало то, что деятельность целого ряда инвестиционных и финансовых компаний выходила за рамки разрешенной законом и включала (иногда в завуалированном виде) прием вкладов, выдачу кредитов и другие виды деятельности, совершение которых требует наличия банковской лицензии. Помимо этого, под вывеской финансовых компаний, кредитно-сберегательных агентств и т.п. на рынке финансовых услуг действовали многочисленные общества и товарищества, не имеющие вообще никакой лицензии.

Дилинговые центры. Относительно недавно на российском рынке появился новый вид инвестиционных услуг — валютный дилинг, предоставляющий клиенту возможность непосредственного доступа на международные финансовые рынки и проведения за свой счет операций по купле-продаже валюты, ценных бумаг и прочих активов. За рубежом существует целый ряд брокерских домов и финансовых компаний, проводящих дилинговые операции в течение многих десятилетий. В настоящее время в России и ближнем зарубежье при участии этих и других компаний создан ряд дилинговых центров. Реакция коммерческих банков не заставила себя долго ждать: например, Автобанк открыл в Москве уже два дилинговых центра. При этом банкиры высказывают уверенность в том, что конкурентные преимущества в проведении дилинговых операций будут на их стороне, поскольку российские банки предлагают не просто более выгодные условия, но и гарантии сохранности средств.

Клиринговые палаты. На российском рынке расчетно-кассовых услуг в последнее время стали активно возникать клиринговые палаты. В основном они создаются на основе межбанковской кооперации (например, Московский клиринговый центр, Центральная расчетная палата) и для банков-участников являются своего рода поставщиками, так как обеспечивают расширение возможностей банков в сфере организации безналичных расчетов, дополняя систему расчетно-кассовых центров Центрального банка РФ. В то же время юридически самостоятельные клиринговые палаты могут рассматриваться как конкуренты коммерческим банкам, имеющим собственные расчет-

но-клиринговые системы (Инкомбанк, банк «Менатеп», Тверьуниверсалбанк, Оргбанк), а также банкам, делающим ставку на прямые корреспондентские отношения.

Эмитенты пластиковых карт. Конкуренция банков с небанковскими финансовыми институтами наблюдается и в такой бурно развивающейся области финансового бизнеса, как выпуск и обслуживание пластиковых (кредитных, дебетных и дисконтных) карт. Изначально эмиссией карт занимались компании *кредитных карт* («Америкэн Экспресс», «Дайнерс Клуб», «Карт Бланш» и др.) и *дисконтные компании* (например, IAPA, ETN, «Countdown» — за рубежом, «Moscow Times», «Экстра-Клуб» — в России). Успех этих компаний способствовал тому, что позже пластиковые карты стали выпускать нефинансовые предприятия (телефонные компании, владельцы сетей супермаркетов, отелей, бензоколонок и т.п.) и банки.

Следует отметить, что банковские системы пластиковых карт создаются, как правило, на основе межбанковской кооперации. В принципе, основать свою систему пластиковых карт может и отдельный банк. Например, саратовским «Наратбанком» была проведена эмиссия карт «Нарат-кард», используемых для осуществления платежей в магазинах АО «Нарат». Однако выпуск собственных карт требует значительных капитальных вложений в создание инфраструктуры по их обслуживанию. Поэтому на практике лишь немногие коммерческие банки выпускают собственные пластиковые карты, большинство из них предлагают своим клиентам карты крупных систем пластиковых карт, во главе которых стоят национальные или международные *ассоциации банковских карт* («Виза», «Мастер Кард», «Европэй», в России — «СТБ Кард», «Юнион Кард», «Золотая корона» и др.). При этом один банк может эмитировать карты нескольких различных систем, выступая в роли их партнера (представителя).

Таким образом, в среде эмитентов пластиковых карт существуют как бы два уровня конкуренции: между «банковскими» и «небанковскими» системами пластиковых карт и между коммерческими банками, выступающими в роли их представителей.

Эмитенты дорожных чеков. Аналогичная ситуация имеет место в сфере эмиссии и обращения дорожных чеков. Дорожный чек (*traveller's cheque*) — это платежный документ, используемый главным образом как средство международных (иными словами, валютных) расчетов неторгового характера, хотя в некоторых странах (США, Канада) дорожные чеки применяются и во внутренних расчетах для безналичной оплаты товаров и услуг. Эмитентами дорожных чеков помимо банков могут быть другие кредитно-финансовые институты, туристические организации, превратившиеся, как и в случае с пластиковыми картами,

ми, в специализированные компании дорожных чеков («Томас Кук», «Америкэн Экспресс» и др.). На рынке дорожных чеков идет острая конкурентная борьба, создаются объединения и ассоциации эмитентов, выпускающих стандартизированные дорожные чеки (например, «Виза», «Мастер Кард»). Обслуживанием дорожных чеков в современной России занимаются некоторые коммерческие банки.

Трастовые компании. Трастовые услуги также являются сферой, где коммерческие банки сталкиваются с конкуренцией «околобанков». Так, в самом начале развития регулярных операций по управлению индивидуальными пакетами акций и собственностью корпораций в США в XIX в. их осуществляли страховые компании. Первый чартер (разрешение) на управление собственностью по доверенности был выдан в 1822 г. Нью-Йоркской компании страхования имущества, второй — в 1830 г. Филадельфийской страховой компании. С середины XIX в. начинается и развитие специализированных трастовых компаний, занимающихся управлением собственностью по доверенности как основным видом деятельности.

Трансфер-агенты, депозитарии, регистраторы. В части трансфер-агентского и депозитарного обслуживания конкуренцию банкам составляют инвестиционные институты (в частности, инвестиционные компании) и специализированные трансфер-агенты и депозитарии — юридические лица, осуществляющие операции с ценными бумагами, ведущие учет их движения и осуществляющие другие функции согласно договорам с эмитентами. Кроме того, в области агентского обслуживания работают независимые регистраторы — фирмы, в чьи обязанности входит ведение реестра владельцев ценных бумаг, выпущенных эмитентом.

Хотя правовой основы траста в России, по существу, нет (имеющийся президентский указ только дает определение траста, но не определяет организационные формы трастовой деятельности), трастовые услуги в настоящее время предлагают некоторые инвестиционные институты (иногда они и именуют себя соответствующим образом — трастовые компании, инвестиционно-трастовые компании и т.п.). Однако следует иметь в виду, что нередко под наименованием трастового управления денежными средствами скрываются обычные депозитные услуги, что делается с целью обойти требование наличия банковской лицензии для совершения операций по приему депозитов. Некоторые инвестиционные компании и инвестиционные консультанты предлагают услуги по подготовке проспектов эмиссии ценных бумаг.

Пожалуй, наиболее освоенными видами трастовых услуг в России являются депозитарное и трансфер-агентское обслуживание. Многие

инвестиционные компании предлагают услуги по ведению реестра акционеров, регистрации сделок с ценными бумагами, начислению дивидендов по акциям акционерных обществ и т.д. В то же время, по мнению специалистов, для выполнения функций депозитария наилучшим образом подходят коммерческие банки. Прежде всего, банки, как правило, обладают значительным опытом сделок с ценными бумагами, они располагают необходимыми средствами и кадрами для учета и контроля депозитарных операций. Кроме того, банки обеспечивают безопасное хранение наличных средств, ценных бумаг и другой документации.

3.2.3. Нефинансовые участники банковского рынка

Второй группой «небанковских» участников банковской конкуренции наряду с небанковскими кредитно-финансовыми институтами являются нефинансовые предприятия и организации, или, как их иногда называют, небанковские банки (*nonbank banks*) — торговые дома, промышленные предприятия, почта и др.

Наиболее показателен в этом отношении пример американского концерна «Сирз, Роубак энд Ко» (*Sears, Roebuck & Co*). Эта крупнейшая *торговая компания* мира уже на протяжении многих лет реализует своим клиентам не только товары, но и финансовые услуги. На сделки по их оказанию в 1988 г. приходилось более половины ее оборотов. Наряду с магазинами розничной торговли ей принадлежат также страховая группа «Олстейт иншуранс», брокерский дом «Дин Виттер», банк в Калифорнии, большая ссудо-сберегательная ассоциация. Компанией создана система электронных расчетов, охватывающая 800 ее филиалов по всей территории Соединенных Штатов. 30 млн клиентов, имеющих кредитные карты, могут получить наличные деньги или воспользоваться другими услугами при помощи 4 тыс. автоматических терминалов. По мнению одного из американских экономистов, концерн «Сирз» вскоре без больших усилий станет крупнейшим банком США. Опрос, проведенный консалтинговой фирмой «Эгон Зендер Интернэшнл» (*Egon Zehnder International*) среди 740 членов правления различных банков США, показал, что 43% банкиров считают «Сирз» своим основным конкурентом.

В Европе подобную политику проводит германский торговый дом «Квелле» (*Quelle*). Не так давно в дополнение к уже имевшемуся в портфеле компании «Норис-Банку» (*Noris-Bank*) был приобретен «Потребительский банк» (*Verbraucherbank*), оснащенный самым современным автоматизированным оборудованием, ориентированным на обслуживание населения. Многие из 650 тыс. клиентов получили

возможность совершать стандартизированные расчетные операции, а с 1986 г. — и сделки с ценными бумагами.

В современной России производственные и торгово-коммерческие фирмы также стремятся выйти на банковские рынки. Осуществляют они это как законным (выпуск векселей, создание дочерних финансовых институтов — например, компаний кредитных карт, как концерн «Олби»), так и незаконным или не вполне законным (непосредственный прием вкладов от населения) способами. Иногда это стремление находит отражение и в наименовании таких фирм (торгово-финансовая компания, промышленно-финансовая корпорация и т.д.).

В период после распада СССР многие торговые и производственные предприятия, обладавшие подразделениями или надежными контрагентами в ближнем зарубежье, предлагали услуги по осуществлению клиринговых расчетов с бывшими союзными республиками.

Определенную конкуренцию коммерческим банкам могут оказывать *почтовые учреждения*, во многих странах осуществляющие прием и выдачу вкладов, переводы денежных средств и некоторые другие банковские операции. Несомненным преимуществом этих учреждений является их доступность: почта имеет, как правило, чрезвычайно густую сеть отделений, охватывающую всю страну, и удобный для населения режим работы. Управление федеральной почтовой связи (УФПС) России пока не использует свои возможности для оказания банковских услуг, ограничиваясь осуществлением расчетов.

В сфере доверительного управления коммерческие банки соперничают с такими небанками, как нотариальные конторы и юридические компании. Помимо этого, коммерческие банки сталкиваются со значительной конкуренцией нефинансовых компаний в тех отраслях, которые не являются «исконно банковскими» (нотариальное обслуживание, рекламное дело и др.).

Нельзя обойти вниманием тот факт, что результатом активного проникновения небанков на банковские рынки явилось быстрое развитие *финансовых конгломератов*. В США их основателями в конце 70 — начале 80-х годов стали фирмы «Меррил Линч» (инвестиционный бизнес), «Америкэн Экспресс» (кредитные карты), «Пруденшл» (страхование), «Ситикорпорейшн» (холдинговая компания). По мнению американского финансиста Г.Кауфмана, финансовый супермаркет, к которому в наибольшей степени приближается «Меррил Линч», возможно, является прототипом финансового института будущего.

3.3. Структура банковского рынка

Основными критериями для структурирования банковского рынка являются:

- объект купли-продажи (товар);
- целевые группы потребителей;
- пространственный признак.

Рассмотрим названные основные подходы к структурированию банковского рынка по отдельности.

3.3.1. Отраслевой подход к банковскому рынку

Наиболее распространенным является структурирование банковского рынка по товарному (продуктовому) признаку, т.е. по видам оказываемых услуг. В товарной структуре банковского рынка можно выделить:

- рынок кредитных услуг;
- рынок инвестиционных услуг;
- рынок расчетно-кассовых услуг;
- рынок трастовых услуг;
- рынок консультационных услуг;
- прочие рынки.

Однако на этом деление банковского рынка по товарному признаку не заканчивается. Каждый из перечисленных рынков, в свою очередь, складывается из рынков отдельных услуг, или *банковских отраслей*.

Вопрос о составе банковских отраслей относится к числу практически неисследованных вопросов экономической теории. В то время как в промышленности, сельском хозяйстве и других секторах производственной сферы было принято выделять десятки отраслей и подотраслей, о банковской деятельности обычно говорили как об одной отрасли. По-видимому, это было связано с многолетней практикой отнесения банковского сектора экономики к непроективной сфере экономики.

Но можно ли считать банковское дело отдельной (одной, однородной) отраслью, или оно представляет собой определенный «набор» отраслей? Если исходить из того, что отрасль — это группа предприятий, производящих похожие или взаимозаменяемые товары или услуги и непосредственно соперничающих между собой, то банковский рынок, на котором реализуется множество разнородных услуг, никак нельзя признать единой отраслью. На самом деле нет ничего общего у привлечения депозитов населения и выдачи ссуд многона-

циональным компаниям. Трудно найти более несхожие виды деятельности. Таким образом, банковское дело — это не одна отрасль, а, скорее, совокупность отраслей, каждая из которых заслуживает самостоятельного анализа.

Каким же образом выглядит отраслевой состав финансово-банковской сферы экономики? В рамках каждого из шести выделенных рынков сбыта банковских услуг можно выделить ряд отраслей, как это показано в табл. 3.1.

Таблица 3.1. Банковские рынки сбыта и банковские отрасли

Банковские рынки сбыта	Банковские отрасли	Банковские подотрасли
Рынок кредитных услуг	Кредитование Косвенное кредитование	Коммерческое кредитование Потребительское кредитование Лизинговый бизнес Факторинговый бизнес Форфейтинговый бизнес Учетно-вексельный бизнес Гарантийный бизнес
Рынок инвестиционных услуг	Сберегательное дело Инвестиционное посредничество	Вклады до востребования Сберегательные вклады Срочные депозиты Инвестиционное посредничество на фондовом рынке Инвестиционное посредничество на рынке драгоценных металлов и художественных ценностей Инвестиционное посредничество на рынке недвижимости Дилинговый бизнес
Рынок расчетно-кассовых услуг	Расчетно-кассовое обслуживание Выпуск и обслуживание пластиковых карт Валютное обслуживание	— Кредитные карты Дебетовые карты Дисконтные карты
Рынок трастовых услуг	Доверительное управление Агентское обслуживание	Доверительное управление имуществом Управленческое обслуживание Эмиссионное посредничество Депозитарное и трансфер-агентское обслуживание
Рынок консультационных услуг	Консультационное и информационное обслуживание	Аудиторское обслуживание Правовое консультирование Управленческое и финансовое консультирование Информационное обслуживание Образовательное обслуживание

Продолжение табл. 3.1

Банковские рынки сбыта	Банковские отрасли	Банковские подотрасли
Прочие рынки	Хранение, охрана и транспортировка ценностей Страхование Рекламное дело Нотариальное обслуживание Разработка банковских технологий	

3.3.2. Структура банковского рынка по группам клиентов

Следующим критерием структурирования банковского рынка являются группы потребителей банковских услуг (фактических и потенциальных банковских клиентов). В основе сегментации банковского рынка по группам клиентов могут лежать самые разнообразные признаки: правовые, экономические, географические, демографические, поведенческие и др.

Сегментация рынка в зависимости от юридического статуса клиентов предполагает выделение рынков банковских услуг для предприятий (юридических лиц) и населения (физических лиц). В американской практике эти два рынка получили название соответственно *оптового* и *розничного банковского рынков*.

Эта классификация, в свою очередь, может быть детализирована. Например, многие западноевропейские кредитные институты выделяют такие группы клиентов:

- население (домохозяйства);
- предприятия;
- общественные организации;
- финансовые институты.

Разделение этих рынков на более мелкие сегменты в значительной степени зависит от конкретных целей, преследуемых банковским учреждением. В частности, плодотворной может быть сегментация рынка частных клиентов по демографическому (возрастному) признаку:

- молодежь (16—22 года);
- молодые люди, недавно образовавшие семью (25—30 лет);
- семьи «со стажем» (25—45 лет);
- лица «зрелого возраста» (40—55 лет);
- лица, готовящиеся к уходу на пенсию (55 и более лет).

В табл. 3.2 приводятся характерные черты каждой из этих групп, влияющие на спрос их представителей на банковские услуги.

Таблица 3.2. Сегментация банковского рынка населения по возрастному признаку (на примере стран Запада)

Группа клиентов	Характерные черты
Молодежь (16—22 года)	Студенты; лица, впервые нанимающиеся на работу; более взрослые люди, готовящиеся вступить в брак
Молодые люди, недавно образовавшие семью (25—30 лет)	Люди, впервые покупающие дом и потребительские товары длительного пользования
Семьи «со стажем» (25—45 лет)	Люди со сложившейся карьерой, но ограниченной свободой финансовых действий. Первоочередные цели — улучшение жилищных условий, обеспечение финансовой защиты семьи, предоставление образования детям
Лица «зрелого возраста» (40—55 лет)	У людей этой категории наблюдается рост дохода по мере снижения финансовых обязательств. Важная цель — планирование пенсионного обеспечения
Лица, готовящиеся к уходу на пенсию (55 и более лет)	Люди имеют накопленный капитал и стремятся обеспечить его сохранность и настоящий устойчивый доход

Источник: Уоскин В.М. Современный коммерческий банк: управление и операции. М.: Все для Вас, 1993. С. 307.

Сегментацию рынка предприятий (деловых фирм) можно провести по признаку их размера (используя для этого критерий объема продаж, численности работающих и т.д.). В Великобритании, например, предприятия делятся по величине оборота на три группы: мелкие фирмы (до 0,5 млн ф.ст.); средние фирмы (0,5—4,9 млн ф.ст.); крупные фирмы (5 и более млн ф.ст.)¹. Другим важным признаком сегментации является характер предпринимательской деятельности фирмы (промышленность, сельское хозяйство, торговля, сфера услуг и т.д.). В табл. 3.3 приводятся характерные черты группы клиентов, выделенных по этим двум признакам (также применительно к странам Запада).

Таблица 3.3. Сегментация банковского рынка предприятий по величине торгового оборота и сферам деятельности (на примере стран Запада)

Группа клиентов	Характерные черты
Мелкие фирмы	Семейные предприятия с ограниченными финансовыми возможностями. Отсутствие административного аппарата, минимум планирования. Сфера деятельности территориально ограничена. Коммерческий успех связан с политической — 2 ключевых лиц. Финансовая экспертиза ограничена советами банка или дипломированных бухгалтеров

¹ Однако границы между крупными и мелкими предприятиями весьма условны: для одного банка одна фирма может быть мелкой, а для другого — крупной.

Продолжение табл. 3.3

Группа клиентов	Характерные черты
Средние фирмы: сфера услуг	Большое число работников. Потребность в долгосрочных источниках финансирования для расширения операций
розничная торговля	Большое число работников. Большой объем бухгалтерской и счетной работы, а также операций с наличными деньгами
обрабатывающая промышленность	Проблемы финансирования. Потребность в помещениях
Крупные фирмы: сфера услуг и розничная торговля	Ориентация на экспансию и захват рынка. Наличие широкой сети филиалов с обширным персоналом по реализации и административному контролю
обрабатывающая промышленность	Большая потребность в капиталовложениях в здания и оборудование. Стремление вводить новые продукты, что порождает необходимость в научно-исследовательских работах. Постоянное стремление к завоеванию новых рынков, особенно за границей
сельское хозяйство	Высокий уровень специализации производства. Сезонные проблемы с наличностью, относительно низкая отдача капитала

Источник: Усоскин В.М. Современный коммерческий банк: управление и операции. С. 310.

3.3.3. Пространственная структура банковского рынка

Еще один критерий структурирования банковского рынка — пространственный. По этому признаку можно выделить такие сектора:

- локальный (местный) банковский рынок. Такой рынок может складываться в пределах города, села, региона;
- национальный (внутренний) банковский рынок. Он складывается в рамках отдельной страны;
- международный банковский рынок. Здесь можно выделить два подуровня: мировой рынок и рынок межстрановых объединений (например, ЕС).

Следует отметить, что пространственная структура банковского рынка может не совпадать с административно-территориальным делением территории тех или иных стран (поэтому мы и называем ее не территориальной или географической, а именно пространственной). В некоторых странах (причем не обязательно небольших по территории и населению) локальные рынки могут по существу отсутствовать или иметь весьма размытые границы, в то время как в других странах банковская конкуренция по большей части протекает на локальных

рынках. Это зависит от уровня развития экономики конкретной страны, степени экономической интеграции ее регионов, возможностей различных групп банковских клиентов и многих других факторов.

Дело в том, что *границы рынка* определяются исходя из экономической возможности покупателя приобрести товар (в данном случае — банковскую услугу) на соответствующих территориях и отсутствия этой возможности за их пределами. Высокий уровень развития современных средств телекоммуникаций на Западе предоставляет банковским клиентам (прежде всего — фирмам) возможность пользоваться услугами финансовых институтов, отделенных от них порой тысячами километров. Потребность в этом может возникать в результате интеграционных процессов в экономике страны (пример тому — Западная Европа).

Россия же, напротив, представляет собой пример страны с ярко выраженным локальным характером банковских рынков. Причинами этого являются слабое развитие телекоммуникаций, а также тот факт, что Россия находится только на начальном этапе формирования рыночной экономики и адекватной ей банковской системы.

3.4. Конкуренция на банковском рынке

3.4.1. Сущность банковской конкуренции

Что такое конкуренция?

Этимологически термин «конкуренция» восходит к латинскому «*conspicentia*», что означает столкновение, состязание, поэтому в самом общем смысле любую конкуренцию можно определить следующим образом.

Конкуренция — это соперничество, в ходе которого соревнующиеся стороны, заинтересованные в достижении одной и той же цели, стремятся победить, опередить своего соперника. Элементы конкуренции (соревнования, соперничества) можно найти едва ли не во всех сферах окружающего мира: в природе, спорте, политике, духовной сфере. В экономике конкурентная борьба выступает в форме экономической, или рыночной, конкуренции.

Рыночная конкуренция. Содержание рыночной конкуренции, как и любой другой конкуренции, заключается в соперничестве, или состязании, ее субъектов. При этом характер и интенсивность соперничества определяются структурой рынка (числом конкурентов, высотой входных и выходных барьеров и т.п.).

Объектом рыночной конкуренции является экономическая выгода конкурирующих субъектов. Для пролапцов она выражается в получении

нии максимальной прибыли от продажи товаров, для покупателей — в приобретении максимальной полезности при покупке товаров.

Субъектами рыночной конкуренции являются участники рыночных отношений купли-продажи — продавцы и покупатели. Конкуренция между ними возникает из-за конфликта интересов, обусловленного общностью потребностей (объектов конкуренции). Поскольку объекты конкуренции для продавцов и покупателей различны, конкурентная борьба возможна либо между продавцами, либо между покупателями (т.е. между рыночными субъектами, находящимися «по одну сторону прилавка»), но не между продавцами и покупателями.

Таким образом, *рыночную конкуренцию* можно определить как соперничество рыночных субъектов (продавцов или покупателей), заинтересованных в достижении одной и той же цели (продажа или покупка товара с максимальной выгодой). В качестве характерных признаков рыночной конкуренции можно выделить следующие:

- существование рынков с альтернативными возможностями выбора для покупателей (продавцов);
- наличие большего или меньшего количества покупателей (продавцов), соревнующихся между собой и использующих различные инструменты рыночной политики;
- чередование применения этих инструментов одними конкурентами и ответных мер других конкурентов.

Банковская конкуренция является одной из разновидностей рыночной конкуренции. Ее специфика определяется многими моментами, но основных — два: во-первых, участвующие в банковской конкуренции субъекты; во-вторых, среда, в которой осуществляется банковская конкуренция.

Кто является субъектами банковской конкуренции? Если следовать буквальному значению определяемого понятия, под банковской конкуренцией следовало бы понимать отношения, складывающиеся исключительно между коммерческими банками. Но, как мы уже убедились, это было бы неправильно: каждый отдельно взятый коммерческий банк имеет дело с весьма неоднородной массой конкурирующих с ним продавцов банковских услуг, одной из групп которых являются коммерческие банки. Так, американский коммерческий банк в процессе привлечения свободных денежных средств и выдачи кредитов испытывает значительное давление со стороны ссудо-сберегательных ассоциаций и кредитных союзов, формально банками не являющихся, но по существу предлагающих на рынке точно такие же услуги. Аналогично этому российские коммерческие банки на современном этапе в борьбе за средства населения встречают серьезную конкуренцию в лице многочисленных инвестиционных институтов, эмитентов долговых обязательств разного рода и т.д.

Таким образом, субъектами банковской конкуренции являются не только сами банки, но и все другие финансовые и нефинансовые учреждения — участники банковского рынка. Исходя из сказанного, банковскую конкуренцию можно определить как совершающийся в динамике процесс соперничества субъектов банковского рынка, в ходе которого они стремятся обеспечить себе прочное положение на этом рынке. Однако данное определение мало говорит о специфических чертах банковской конкуренции. Особенности банковской конкуренции как экономического явления определяются также ее сферой.

3.4.2. Формы банковской конкуренции

Следующим шагом в изучении особенностей банковской конкуренции является рассмотрение ее форм. Формы банковской конкуренции:

- 1) конкуренция продавцов и конкуренция покупателей;
- 2) индивидуальная и групповая конкуренция;
- 3) внутриотраслевая и межотраслевая конкуренция;
- 4) ценовая и неценовая конкуренция;
- 5) совершенная и несовершенная конкуренция.

Конкуренция продавцов и конкуренция покупателей

По определению конкуренции, соперничающие субъекты должны быть одновременно заинтересованы в достижении одной и той же цели. Иными словами, непосредственные конкуренты всегда находятся по одну сторону прилавка — это либо продавцы, либо покупатели. Таким образом, в зависимости от участвующих в банковской конкуренции рыночных субъектов можно выделить: 1) конкуренцию продавцов банковских услуг и 2) конкуренцию покупателей банковских услуг.

Конкуренция продавцов — это тип взаимоотношений между продавцами по поводу установления цен и объемов предложения товаров на рынке, проявляющийся в их соперничестве за наиболее выгодные условия сбыта товаров (в данном случае — банковских услуг) и получении на этой основе максимальной прибыли.

Конкуренция покупателей — это тип взаимоотношений покупателей по поводу формирования цен и объема спроса на рынке, проявляющийся в соревновании между ними за доступ к необходимым товарам и наиболее выгодные условия покупки.

Обе эти формы могут сосуществовать рядом друг с другом, находясь в определенном сочетании. Их соотношение на каждом конкретном рынке определяется рыночной силой продавцов и покупателей.

Так, на *рынке продавца*, где продавцы обладают значительной рыночной силой и возможностью в определенной степени диктовать покупателям свои условия (вследствие ненасыщенности рынка, его монополизации и т.д.), преобладает конкуренция покупателей. Напротив, на *рынке покупателя*, где покупатели обладают большей рыночной силой, чем продавцы (из-за перенасыщения рынка товарами, а также действия некоторых других факторов), основной формой является конкуренция продавцов.

Какова ситуация на банковском рынке? Является ли он рынком продавца или рынком покупателя? Однозначно ответить на этот вопрос невозможно, поскольку, с одной стороны, банковский рынок не является чем-то единым и неделимым, а складывается из множества частных рынков (банковских отраслей), с другой стороны, любой банк может выступать на них как в роли продавца, так и в роли покупателя.

Понимание этого особенно важно в связи с ситуацией на российском банковском рынке. На протяжении длительного времени банковский сектор экономики нашей страны характеризовался диктатом продавцов — крайне ограниченного числа государственных банков (такая ситуация характерна для всех экономик командного типа). Да и в первые годы рыночных преобразований при анализе банковских рынков наиболее заметна была конкуренция покупателей банковских услуг. Типичным примером был кредитный рынок: спрос на кредиты стабильно опережал предложение, процентные ставки неуклонно повышались. Конкуренция же между кредитными институтами имела место, пожалуй, лишь на рынке депозитов. В связи с этим многие руководители коммерческих банков (особенно крупных) не воспринимали конкуренцию всерьез. Однако, как показала жизнь, такое представление было неверно. Во-первых, избыток спроса на кредитные ресурсы не мог существовать вечно, и конъюнктура на кредитном рынке в 1994—1995 гг. существенно изменилась. Во-вторых, как было показано, банковский рынок и рынок ссудных капиталов — это не одно и то же. Анализ влияния потребителей банковских услуг дает возможность говорить о существовании уже сегодня конкуренции продавцов в таких отраслях, как сберегательное дело, инвестиционное посредничество, выпуск и обслуживание пластиковых карт. О конкуренции покупателей можно, по-видимому, говорить применительно к расчетно-кассовому обслуживанию и в недалеком прошлом — кредитованию. Остальные отрасли либо недостаточно развиты, либо характеризуются приблизительным соответствием спроса и предложения.

Как известно, в условиях развитой рыночной экономики значение конкуренции покупателей не столь велико, поскольку обычное состояние рыночной экономики — рынок покупателя, когда между

собой соревнуются продавцы товаров и услуг. Финансовый же рынок идет в авангарде рыночных преобразований в российской экономике. Руководителям банков уже сейчас необходимо серьезно задумываться о выработке собственной конкурентной стратегии, освоении маркетингового инструментария, возможной перестройке банковской структуры и переподготовке персонала.

Индивидуальная и групповая конкуренция

Хотя конкурентная борьба предполагает соперничество, было бы неправильно сводить возникающие в ходе этого соперничества отношения к отношениям «взаимного отталкивания» субъектов конкуренции. Закономерностью конкуренции является и развитие отношений «взаимного притяжения» между ее отдельными субъектами в форме совместной деятельности, образования разного рода объединений (ассоциаций, союзов и т.п.), организационного слияния и других формах кооперации и концентрации.

В зависимости от степени концентрации субъектов банковской конкуренции можно выделить: 1) индивидуальную конкуренцию и 2) групповую конкуренцию.

Индивидуальная банковская конкуренция имеет место, когда конкурентами являются отдельные кредитные институты. При *групповой банковской конкуренции* друг другу противостоят объединения кредитных институтов, выступающие в качестве «ассоциированных» конкурентов.

Итак, групповая конкуренция является следствием индивидуальной. Но означает ли наличие групповой конкуренции, что индивидуальная конкуренция между членами одной группы не ведется? По мнению некоторых экономистов, групповая конкуренция имеет место, когда в той или иной отрасли часть предприятий объединяется, чтобы сообща действовать против остальных, причем групповая конкуренция в собственном смысле означает, что объединяются не конкурирующие между собой предприятия одной отрасли. Этой узкой трактовке групповой конкуренции противопоставляется групповая конкуренция в широком смысле, при которой объединенные предприятия могут быть конкурентами друг другу, а их совместные действия ограничиваются выполнением ряда специальных задач, решение которых координируется как бы «за пределами» конкуренции.

По мнению других экономистов, различающих индивидуальную и коллективную конкурентную политику, групповая конкуренция распространяется на сферу коллективной конкурентной политики. Ответ на поставленный вопрос зависит от того, для чего и по какому принципу сформировались группы конкурентов.

Формы объединений институтов банковского рынка

Основные формы объединения предпринимательских усилий финансово-кредитных институтов и иных субъектов банковской конкуренции следующие:

- объединения (союзы, ассоциации), не преследующие целей непосредственного извлечения прибыли;
- постоянно действующие совместные финансово-кредитные учреждения;
- временные объединения участников банковского рынка (синдикаты, консорциумы);
- объединения, включающие нефинансовые структуры (финансово-промышленные группы, холдинги).

Некоммерческие союзы и ассоциации банковских институтов. Наиболее распространенным способом объединения предпринимательских усилий из-за его простоты является образование некоммерческих союзов и ассоциаций. Нередко ассоциации образуются по *кланово-профессиональному признаку*, предполагающему существование «родственных отношений» между их участниками, т.е. сходность целей и основных видов деятельности, наличие общих учредителей и т.д. Примером банковского рынка с групповой конкуренцией объединений этого типа является банковский рынок Германии, где в качестве двух «ассоциированных конкурентов», проводящих согласованную рыночную политику, выступают общенациональные объединения сберегательных касс и кредитных товариществ. Как отмечается в немецкой экономической литературе, одной из существенных характеристик банковской конкуренции является то, что ее субъекты преследуют разные цели: между собой конкурируют частные финансовые институты, нацеленные на достижение прибыли, с одной стороны, и кредитные товарищества и государственные институты, ориентированные на развитие экономики, — с другой.

Начиная с 1991—1992 гг. в России возник целый ряд ассоциаций коммерческих банков и других участников банковского рынка. Основными направлениями их деятельности являются обеспечение консолидации и сотрудничества между банками, развитие партнерства, содействие в обеспечении правовых и социальных гарантий деятельности банков, защита их профессиональных интересов перед органами власти и реализация законодательной инициативы, содействие в подготовке кадров и т.д. Примерами объединений по *кланово-профессиональному признаку* могут быть Ассоциация российских банков — АРБ (крупнейшее общенациональное объединение коммерческих банков), Ассоциация промышленно-строительных банков и др.

Наряду с профессиональным в основе объединений участников банковского рынка может лежать *территориальный признак*. К территориальным объединениям можно отнести Московский банковский союз, банковский союз «Большая Волга», банковскую ассоциацию Азиатско-Тихоокеанского региона, а также межбанковские объединения и союзы — межбанковское объединение «Дело» и др.

В последнее время наблюдается создание межбанковских объединений крупных банков по признаку *размера и надежности*. Например, группа средних банков подписала соглашение о взаимных действиях по поддержанию ликвидности, целью которого является взаимное кредитование и лоббирование интересов группы средних банков в структурах управления. Это означает, что в российской банковской системе формируется режим раздельного, разобшенного развития типов банков. По мнению специалистов, наблюдающаяся в настоящее время тенденция к образованию «клубов», объединяющих банки одного уровня надежности и не сотрудничающих с менее надежными банками, сохранится и в будущем.

Однако вне зависимости от консолидирующей основы ни один из видов ассоциации не предполагает слияния или координации всех видов деятельности ее участников, а значит, между ними может сохраняться индивидуальная конкуренция.

Совместные финансово-кредитные учреждения. Другим способом объединения предпринимательских усилий участников банковского рынка является организация постоянно действующих совместных финансово-кредитных учреждений, функционирующих на коммерческой основе, т.е. преследующих цель получения прибыли.

Примером банковской кооперации такого рода из зарубежной практики может служить сотрудничество немецкого «Дрезднер Банка» с различными банками других стран. Особый размах сотрудничество приобрело в 1992 г.: немцы усилили своими кадрами представительства в Португалии и Греции, Бельгии и Голландии, специальные технические группы начали работать над унификацией системы платежей, выработкой единых подходов к управлению рисками, технологии обработки данных и принятием единообразной отчетности. Осенью 1993 г. в Санкт-Петербурге открылся совместный банк «БНП — Дрезднер Банк (Россия)», ставший первым в России банком со 100%-ным иностранным капиталом. Таких совместных предприятий на сегодня создано немало, в том числе и российскими банками.

Поскольку учредители совместных финансово-кредитных учреждений взаимно заинтересованы в успешной деятельности и финансовой устойчивости друг друга, индивидуальная конкуренция между ними исключается.

Банковские консорциумы. Третьей формой кооперации участников банковского рынка являются консорциумы финансово-кредитных институтов.

Банковский консорциум (синдикат, пул) представляет собой группу банков, временно организованную одним из наиболее крупных банков (главой консорциума) для совместного проведения кредитных, гарантийных или иных банковских операций.

В России этот вид объединений получил распространение в фондовом секторе банковского рынка. В качестве примеров временных объединений можно привести Чековый синдикат под управлением «Глория-банка», Фондовый эмиссионный синдикат (ФЭС), Консорциум по обслуживанию внешнего долга бывшего СССР и др.

Коммерческий характер деятельности роднит синдикаты и консорциумы с совместными предприятиями; однако круг выполняемых ими задач (а следовательно, поле пересечения индивидуальных и групповых интересов участников), как правило, достаточно узок, что сближает эти объединения с некоммерческими ассоциациями. Тем самым консорциумы и синдикаты, являясь организационной формой групповой конкуренции, не устраняют индивидуальной конкуренции между их участниками.

Финансово-промышленные группы и холдинги. Последними из рассматриваемых форм организации групповой конкуренции на банковском рынке являются финансово-промышленные группы и холдинги.

Финансово-промышленной группой (ФПГ) признается зарегистрированная группа предприятий, учреждений, организаций, кредитно-финансовых учреждений и инвестиционных институтов, сформированная в целях объединения материальных и финансовых ресурсов ее участников для повышения конкурентоспособности и эффективности производства, создания рациональных технологических и кооперационных связей, увеличения экспортного потенциала, ускорения научно-технического прогресса, конверсии оборонных предприятий и привлечения инвестиций.

Обостряющаяся конкуренция, сужение возможностей для чистой спекуляции, снижение процентных ставок на кредитном рынке и его неустойчивость, проявляющаяся в периодических банковских кризисах, — все это вынуждает наиболее дальновидных банкиров думать о надежных инвестициях, о переориентации своих капиталов на промышленность. Сегодня существуют многообразные варианты неформального сращивания банковского и промышленного капиталов (причем, как правило, по инициативе или при активном участии банков). Новые банки создаются и работают, как правило, в тесном контакте с какой-либо финансовой группой. Определенной альтернативой орга-

низации финансово-промышленных групп в условиях несовершенства российского законодательства является создание холдингов.

Банковская холдинговая компания представляет собой акционерное общество, владеющее контрольными пакетами акций ряда юридически самостоятельных банков и небанковских фирм с целью контроля над их операциями. Особенно широкое распространение они получили в США, где с помощью холдинговых компаний крупные банки создают в обширных регионах целые системы банковских учреждений, управляемых из единого центра и заменяющих отделения.

Существует два основных вида банковских холдингов — многобанковские (контролирующие два или более банков) и однобанковские. К крупнейшим банковским холдингам относится американская компания «Ситикорпорейшн» («Ситикорп»), основные активы которой принадлежат «Ситибэнку».

В России процесс создания холдингов происходил двумя основными способами — «сверху» и «снизу». «Сверху» шло преобразование бывших отраслевых ведомств и объединений предприятий в холдинговые компании. По этой схеме к середине 1993 г. было создано около 10 холдинговых компаний («Газпром», «Лукойл» и др.), однако этому процессу препятствовал Государственный комитет РФ по управлению имуществом, требуя первоначальной приватизации предприятий.

«Снизу» шло создание холдингов новыми предпринимателями из числа приватизированных и вновь создаваемых предприятий. Многие коммерческие банки для повышения своей экономической устойчивости создавали некие «защитные пояса», включающие комплексы предприятий и фирм, с деятельностью которых они были постоянно связаны. В большинстве случаев групповая конкуренция не означает, что между институтами, принадлежащими к одной группе, нет никакой конкуренции. Финансово-кредитные институты, действующие на одном рынке, обязательно конкурируют друг с другом вне зависимости от того, относятся они к одной группе или нет.

Внутриотраслевая и межотраслевая конкуренция

В зависимости от отраслевой принадлежности субъектов конкуренции принято различать: 1) внутриотраслевую конкуренцию и 2) межотраслевую конкуренцию (рис. 3.1).

Поскольку ранее было доказано, что банковское дело — это не отдельная отрасль, а сфера экономики, включающая множество разнообразных, весьма разнородных, существенно отличающихся друг от друга отраслей, очевидно, что эта классификация форм банковской конкуренции имеет большое значение.



Рис. 3.1. Формы конкуренции в зависимости от отраслевой принадлежности субъектов

Внутриотраслевая конкуренция — это конкуренция между представителями одной отрасли, производящими аналогичные товары и услуги, которые удовлетворяют одну и ту же потребность, но различаются по цене, качеству, ассортименту. Она может осуществляться в двух основных формах: а) предметная и б) видовая конкуренция.

Предметная конкуренция осуществляется между фирмами, выпускающими идентичные товары, которые различаются лишь качеством изготовления или даже не отличаются по качеству. Эта ситуация характерна для большинства отраслей по производству потребительских товаров.

Видовая конкуренция осуществляется между предприятиями, выпускающими товары одного вида (т.е. предназначенными для одной и той же цели), но различающиеся каким-то существенно важным параметром. Примером могут служить автомобили одного класса с различными по мощности двигателями. Видовая конкуренция менее интенсивна, чем предметная.

Для банковского дела это деление также применимо, хотя и с определенными ограничениями. Предметная банковская конкуренция возможна в предоставлении услуг так называемого массового ассортимента, являющихся в основе своей стандартизированными, однородными. Так, в настоящее время практически все коммерческие банки принимают от населения вклады до востребования. По этим стандартизированным услугам в разных банках имеются только ценовые отличия (разная величина процентной ставки).

Однако далеко не все банковские услуги являются стандартизированными. Многие из них носят индивидуальный характер, ориентированы на решение финансовых проблем конкретного клиента. Классический пример — это кредитование предприятий, где в каждом случае условия определяются кредитным договором. Здесь имеет место видовая конкуренция. Более того, с развитием банковского дела и

экономики в целом даже услуги массового ассортимента могут терять свою однородность. Так, одинаковые услуги, предоставляемые разными банками, нередко приобретают в глазах потребителей этих услуг отличительные черты, связанные со сформировавшимся имиджем банка (возникает эффект дифференциации товара). Естественно, при прочих равных условиях вкладчик пойдет в тот банк, который представляется ему более солидным, более надежным и т.д.

Таким образом, внутриотраслевая конкуренция в банковском деле осуществляется в основном в форме видовой конкуренции. С точки зрения конкурентной стратегии это означает, что разработка новых ассортиментных единиц в рамках существующего вида еще не обеспечивает конкурентного преимущества, если она не подкрепляется мерами по формированию потребительских предпочтений.

Межотраслевая конкуренция — это конкуренция между представителями различных банковских отраслей. Она может осуществляться в формах: 1) конкуренции посредством перелива капитала или 2) функциональной конкуренции (конкуренции субститутами).

Конкуренция посредством перелива капитала возникает при смене предприятием профиля своей деятельности, или ее диверсификации. Она вызывается различиями конъюнктуры и нормы прибыли в разных отраслях.

В идеале перелив капитала мог бы приводить к выравниванию нормы прибыли по всем отраслям. Однако на практике для перелива капитала существуют препятствия, которые в экономической литературе получили название входных и выходных барьеров.

Перелив капитала используется для входа извне (т.е. из небанковских секторов экономики) на банковский рынок, а также при попытке финансово-кредитных институтов завоевать себе место в новых для них отраслях. Однако, учитывая то, что значительная часть институтов банковского рынка действует одновременно в нескольких (а универсальные коммерческие банки — во всех) банковских отраслях, перелив капитала здесь чаще всего выступает в форме его перераспределения между отраслями (изменения структуры портфеля).

Функциональная конкуренция в отличие от конкуренции посредством перелива капитала не предполагает перехода в другую отрасль. Она основывается на том факте, что совершенно разные товары, производимые предприятиями разных отраслей, могут выполнять для потребителя одинаковые функции и выступать в качестве взаимозаменяемых товаров (товаров-субститутов).

Так, конкурентом производителя коньков может быть и производитель лыж — в той мере, в какой для потребителя два вида зимнего спорта являются взаимозаменяемыми. Также взаимозаменяемыми яв-

ляются, например, многие продукты питания. Наличие субститутов резко раздвигает границы рынка и ведет к обострению межотраслевой конкуренции, поэтому при выработке конкурентной стратегии наиболее привлекательными для предпринимателя являются такие отрасли, продукция которых не имеет хороших или близких заменителей.

Многие банковские услуги являются субститутами друг друга. Однако в связи с тем, что большинство коммерческих банков в настоящее время являются универсальными, т.е. представляют собой многоотраслевые, диверсифицированные предпринимательские структуры, функциональная банковская конкуренция в явном виде имеет место только там, где в соперничество вступают специализированные финансово-кредитные учреждения. Например, небанковские инвестиционные институты вступают в конкуренцию с банками не только по инвестиционным услугам (внутриотраслевая видовая конкуренция), но и по депозитным услугам (межотраслевая функциональная конкуренция).

В России банковская конкуренция первоначально носила в основном внутриотраслевой характер, являясь по существу межбанковской. Однако в последнее время бурно развиваются небанковские финансовые институты (инвестиционные компании, пенсионные фонды и др.), внедряющиеся на банковские рынки. Интерес к финансовым операциям проявляют и нефинансовые предприятия (например, торговые фирмы), которые активно выпускают облигации, векселя, а также, пользуясь расплывчатостью законодательства, начинают открыто предлагать такие традиционные банковские услуги, как прием вкладов и выдача кредитов. Таким образом, налицо перелив капитала в банковский сектор.

Ценовая и неценовая конкуренция

В зависимости от используемых методов конкуренции различают: 1) ценовую и 2) неценовую конкуренцию (рис. 3.2).



Рис. 3.2. Формы конкуренции в зависимости от используемых методов

Ценовая конкуренция осуществляется путем изменения (как правило, снижения) цен на предлагаемые товары и услуги.

Манипулирование ценами — самый старый метод конкуренции и самый простой с точки зрения технического исполнения. Однако и здесь есть нюансы. Ценовая конкуренция в экономике может быть: 1) открытой (прямой) и 2) скрытой.

При *открытой ценовой конкуренции* фирмы широко оповещают потребителей о снижении цен на свои товары и услуги (проводят сезонные распродажи, акции по снижению цен, публикуют в газетах и журналах купоны на получение скидки и др.).

При *скрытой ценовой конкуренции* фирмы выпускают новый товар с существенно улучшенными потребительскими свойствами, а цену поднимают непропорционально мало. Особенностью ценовой конкуренции в банковском секторе экономики является отсутствие четкой взаимосвязи потребительной стоимости товара (банковской услуги) и его цены. В связи с этим грань между открытой и скрытой ценовой конкуренцией расплывчата, а рамки, в которых банк имеет возможность значительного маневрирования процентными ставками, уровнем комиссионных вознаграждений и тарифов на услуги, довольно-таки растяжимы. В то же время покупатели банковских услуг, особенно если они являются постоянными клиентами банка, могут в процессе переговоров воздействовать на цену, добиваясь существенных скидок.

Однако ценовая конкуренция имеет определенные пределы. Более того, по оценкам зарубежных экономистов, в банковском деле, как ни в какой другой сфере экономики, действуют эндогенные и экзогенные силы, сужающие возможности ценовой конкуренции.

Во-первых, процентные ставки могут подвергаться государственному воздействию — как прямому ограничению (через установление минимальных и максимальных ставок, фиксированных ставок по dotируемым государством льготным кредитам определенным категориям заемщиков, предельной маржи по ссудам за счет кредитов центрального банка и др.), так и косвенному регулированию (например, с помощью мер учетной политики, изменения ставок по рефинансированию, т.е. по ссудам коммерческим банкам, предоставляемым центральным банком).

Во-вторых, ограниченность ценовой конкуренции в банковском деле состоит в том, что существует предел процента, ниже которого банк уже не будет получать прибыль. Это могут позволить себе не все банки и не всегда. Поэтому современные западные банки стремятся не конкурировать в области цен на банковские услуги, добиваясь сохранения высоких тарифов и процентных ставок.

В-третьих, снижение цен не всегда гарантирует увеличение потребительского спроса. Напротив, в некоторых случаях это может отпугнуть покупателей, вызвать у них недоверие. Так, с ростом экономической культуры населения люди начинают понимать, что при выборе кредитного института для помещения денежных средств на депозит нельзя руководствоваться только уровнем процентной ставки: нередко высокие ставки по депозитам (которые заведомо нельзя «отработать») устанавливаются «тонущими» банками, стремящимися любой ценой привлечь дополнительные финансовые ресурсы. Кроме того, определенные (элитарные) слои потребителей могут из соображений престижа ориентироваться на приобретение более дорогих услуг «престижных» банков. Все это ведет к тому, что банковская конкуренция все более принимает неценовой характер.

Неценовая конкуренция основана на улучшении качественных характеристик товара и проведении целенаправленной политики дифференциации продукта (включая рекламу и меры по стимулированию сбыта). Целью применения неценовых методов конкуренции является формирование устойчивых потребительских предпочтений.

Особенностью банковского дела является тот факт, что основной банковский товар — кредит — сам по себе практически не поддается дифференциации, а остальные банковские услуги легко воспроизводимы конкурентами (как уже отмечалось выше, патентная защита на банковские услуги не распространяется), в результате чего большинство банков предлагают более или менее одинаковый набор услуг. В то же время банк может осуществить дифференциацию своих услуг посредством улучшения качества обслуживания. Высокая роль качества обусловлена его непосредственной взаимосвязью с рентабельностью финансово-кредитного института: улучшение качества привлекает клиентов и способствует увеличению объемов реализуемых банковских услуг, что выражается в увеличении прибыли и снижении средних издержек. По данным американских экономистов, дружелюбное и квалифицированное обслуживание является основным критерием выбора банка для большого числа потребителей.

В связи с этим основным оружием банковской неценовой конкуренции является *качество банковских услуг*, а проблема определения его критериев является в настоящее время одной из наиболее важных и актуальных проблем банковской теории и практики. Критерии качества в производственных отраслях исследованы в экономической литературе довольно подробно. Большинство экономистов сходятся на том, что характеристиками качества продукции могут быть ее надежность, долговечность, безопасность, полезный эффект, издержки потребления, внешний вид, сервисное обслуживание и др.

Что же касается критериев качества банковских услуг, то здесь ясности гораздо меньше. Несмотря на то что важность проблемы качества в банковских кругах промышленно развитых стран Запада является общепризнанной, до сих пор нет единства по поводу того, что следует понимать под качеством банковских услуг. Так, в американской экономической литературе на протяжении многих лет качество банковских услуг ассоциировалось с вежливостью обслуживания (*courtesy*). Однако по мере возрастания внимания к этой проблеме стали появляться и другие подходы к определению качества. Например, некоторые экономисты считают, что качество определяется соответствием банковских услуг требованиям потребителей (*conformance to requirements*).

Наличие различных точек зрения по поводу качества в банковском деле неудивительно: поскольку банковские услуги (как и любые другие услуги) по определению неосвязаемы, их качество является в значительной степени субъективной категорией. Важным методологическим подходом к исследованию качества банковских услуг является выделение двух аспектов этой проблемы и, соответственно, двух систем критериев качества: с позиции банка и с позиции клиента.

По мнению специалистов, для самого банка качественный уровень работы определяют скорость внутренних рабочих процессов, уровень издержек на исправление ошибок, эффективность рабочих процессов, уровень мотивации работников, производительность труда, степень кредитного риска и др., соотносимые с уровнем затрат на производство банковских услуг. С точки зрения клиента, критериями качества банковского обслуживания являются скорость обслуживания, срочность осуществления операций, наличие ошибок и неточностей, часы работы банка, качество консультирования (глубина, активный или пассивный характер), личностная сторона отношений с банком и др.; уровень качества банковских услуг клиенты сопоставляют с их ценами.

Очевидно, что в своей деятельности банк должен учитывать обе группы критериев (при этом следует иметь в виду, что для различных видов банковских услуг набор критериев будет различаться). Однако в условиях усиления банковской конкуренции ведущее значение приобретает точка зрения банковских клиентов. Это обстоятельство нашло выражение в концепции воспринимаемого качества банковского обслуживания (*perceived service quality*). Суть ее заключается в том, что качество определяется не просто совокупностью свойств той или иной банковской услуги, а соотношением этих свойств, с одной стороны, и ожиданий потребителей — с другой, *соответствием характеристик банковской услуги требованиям клиентов*. Иными словами, банковские менеджеры должны иметь четкое представление о том, что важно для потребителей.

Основными методами банковской конкуренции в России сегодня являются ценовые методы, что и неудивительно для этапа становления рынка. Тем не менее и здесь наблюдается определенное движение вперед. Так, снижение учетной ставки Центрального банка РФ существенно ограничило свободу маневра коммерческих банков в отношении их депозитных ставок. Это, а также некоторые другие причины обусловили активизацию ассортиментной политики банков (внедрение системы «клиент — банк», эмиссия пластиковых карт и т.д.), усиление имиджевой ориентации рекламной деятельности. А это говорит уже о развитии неценовой конкуренции.

Совершенная и несовершенная конкуренция

В зависимости от степени монополизации рынка и зависящей от этого свободы конкуренции различают: 1) совершенную и 2) несовершенную конкуренцию (рис. 3.3).

Совершенная конкуренция — это ничем не ограниченная конкуренция, складывающаяся в условиях, когда на рынке действует очень большое число мелких фирм, продающих идентичные (стандартизированные, однородные) товары, находящихся с точки зрения конкуренции в равных условиях и конкурирующих преимущественно ценовыми методами.

Ее основными чертами являются:

- 1) очень большое число участников (это могут быть сотни или тысячи самостоятельных фирм);
- 2) стандартизированная (однородная) продукция, в результате чего при данной цене потребителю безразлично, у какого продавца покупать продукт (на рынке совершенной конкуренции товары всех продавцов рассматриваются покупателем как точные аналоги);
- 3) вследствие стандартизации продукции отсутствует основание для неценовой конкуренции, т.е. конкуренции на базе различий в ка-



Рис. 3.3. Формы конкуренции в зависимости от степени монополизации рынка

честве продукции, рекламе или стимулировании сбыта. Конкуренция носит ценовый характер;

4) новые фирмы могут свободно входить, а существующие — свободно покидать отрасль, т.е. входные и выходные барьеры низки, легко преодолимы;

5) каждая фирма производит (покупает) настолько малую часть от общего объема производства, что увеличение или уменьшение ее индивидуального предложения (спроса) не будет оказывать ощутимого влияния на общее предложение (спрос) и, следовательно, цену продукта. Отдельный конкурирующий производитель (покупатель) выступает как прайс-тейкер (price-taker), т.е. соглашающийся с ценой.

В реальной жизни совершенная конкуренция встречается довольно редко. В большей или меньшей степени к этой модели приближаются рынки сельхозпродуктов, развитый валютный рынок и организованный вторичный рынок ценных бумаг (фондовая биржа). На подавляющем большинстве рынков (в том числе и банковских) имеет место несовершенная конкуренция.

Несовершенная конкуренция — это конкуренция, ограничиваемая вследствие того, что один или несколько субъектов рыночных отношений занимают господствующее положение на рынке и тем самым оказываются как бы «вне конкуренции»; иными словами, имеет место неравенство условий конкуренции.

Принято различать три разновидности рыночных структур, характеризующихся несовершенной конкуренцией: а) монополистическая конкуренция; б) олигополия и в) чистая монополия.

Монополистическая конкуренция — это конкуренция между большим числом продавцов дифференцированной продукции, каждый из которых занимает квазимонопольное положение в отдельном рыночном секторе (сегменте) и уделяет основное внимание неценовой конкуренции. Ее основные черты следующие:

1. Относительно большое число фирм. Для монополистической конкуренции, в отличие от совершенной, не требуется присутствия сотен или тысяч фирм; достаточно сравнительно небольшого их числа, скажем 25, 35, 60 или 70.

2. Дифференциация товара. В результате каждая фирма выступает здесь как квазимонополия, что обусловлено сформировавшимися потребительскими предпочтениями и исключительным правом фирм на свою торговую марку¹.

¹ Например, знаменитая фирма «Адидас» не является абсолютным монополистом на рынке спортивных товаров в целом, но обладает монополией на торговую марку «Адидас», что приносит фирме большие прибыли.

3. Следствием дифференциации товара является то, что основное внимание уделяется неценовой конкуренции.

4. Вступить в отрасли с монополистической конкуренцией относительно легко. То, что производители в условиях монополистической конкуренции являются обычно небольшими по размеру фирмами как в абсолютном, так и в относительном выражении, предполагает, что экономия на масштабах производства и требующийся минимальный капитал невелики. В то же время по сравнению с совершенной конкуренцией могут быть некоторые дополнительные финансовые барьеры, порожденные потребностью получения продукта, отличающегося от продукта конкурентов, и необходимостью рекламировать этот продукт.

5. Фирмы обладают ограниченной возможностью воздействия на цену вследствие квазимонопольного положения на рынке своего дифференцированного продукта (но не на рынке в целом). Однако здесь, как и в условиях совершенной конкуренции, исключается сговор между фирмами.

Олигополия имеет место в условиях, когда на отраслевом рынке действует относительно небольшое количество продавцов (но не один), имеющих возможность согласования своей рыночной политики. Основные черты олигополии:

1. Относительно малое число фирм на рынке¹. Частный случай олигополии, когда на рынке действуют две фирмы, называется *дуополией*.

2. Продаваемые товары могут быть как однородными (стандартизированными), так и разнородными (дифференцированными). В зависимости от этого различают два типа олигополии. *Однородная олигополия* имеет место в базовых отраслях с однородной продукцией и большим размером предприятий. Это — производство стали, цинка, меди, алюминия, свинца, цемента, технического спирта и т.д., являющихся однородными продуктами в физическом смысле. *Дифференцированная олигополия* имеет место в отраслях, производящих потребительские товары и многие виды услуг, включая банковские.

3. В зависимости от того, какой характер имеет продукция (дифференцированный или однородный), большее или меньшее распространение имеет неценовая конкуренция.

¹ Какое это число — точно определить трудно. Рыночная модель олигополии охватывает большую область, простирающуюся в диапазоне между чистой монополией и монополистической конкуренцией. Классический пример олигополии — «большая тройка» автомобильных компаний в США («Дженерал моторс», «Форд», «Крайслер»). Однако 10 или 15 бензозаправочных станций, имеющих примерно равные доли в городе среднего размера, также представляют собой олигополию.

4. Высокие входные барьеры. С одной стороны, на олигопольный рынок трудно выйти из-за высокой конкурентоспособности существующих, как правило крупных, фирм и их возможного противодействия. С другой стороны, олигополия в принципе возникает в тех отраслях, где барьеры вхождения изначально высоки.

5. В той или иной степени возможен контроль над ценами со стороны олигополистов. В условиях олигополии рыночные субъекты могут вести себя разными способами: а) не учитывать поведение конкурентов (как при совершенной конкуренции); б) пытаться предвидеть поведение других производителей; в) вступать в сговор с другими производителями. В последнем случае может возникнуть возможность значительного влияния на цены. В зависимости от характера рыночного поведения участников олигопольного рынка различают тайную олигополию и олигополию доминирования. *Тайная олигополия* возникает в ситуации, когда олигополисты могут полностью сговориться или когда они принимают во внимание свою взаимозависимость. *Олигополия доминирования* возникает на тех рынках, где крупнейшая фирма контролирует 60—80% отраслевого объема сбыта. В этом случае она не вступает в сговор с остальными участниками, а уступает им часть рынка и затем ведет себя как монополист на контролируемых 60—80% рынка.

Чистая монополия означает, что в отрасли есть только один продавец, который полностью контролирует объем предложения и цену товара, не имеющего близких субститутов.

Основные черты монополии следующие:

1. Наличие на рынке единственного продавца товаров данного вида. Так, в большинстве городов предприятия общественного пользования (газ, водопровод, электричество, телефон) являются монополистами. По сути дела, такая ситуация имела место на протяжении многих десятилетий в банковской системе нашей страны. Хотя формально банков всегда было несколько, но, во-первых, все они были государственными; во-вторых, сферы их деятельности были поделены по отраслевому признаку; в-третьих, они обладали исключительным правом на определенные виды деятельности (государственная монополия банковского дела, государственная валютная монополия).

2. Уникальность продукции, отсутствие хороших или близких заменителей. С точки зрения покупателя, это означает отсутствие приемлемых альтернатив покупке товара фирмы-монополиста. Он должен покупать продукт у монополиста или обходиться без него.

3. Конкуренция здесь по определению отсутствует. У единственного продавца конкурентов нет, его продукция уникальна и в принципе даже не нуждается в рекламе. Однако значит ли это, что, однаж-

ды монополизировав какой-либо рынок, фирма может «спать спокойно»? Как показывает практика, и монополист может сталкиваться с определенными проявлениями конкуренции. Это могут быть:

а) потенциальная конкуренция, т.е. возможность появления в отрасли новых производителей. Даже при очень высоких входных барьерах эту возможность не следует сбрасывать со счетов. Непреодолимыми являются только юридические входные барьеры. При этом чем выше будет монопольная прибыль действующей фирмы, тем сильнее опасность потенциальной конкуренции;

б) конкуренция нововведений, т.е. внедрение новых технологий, совершенствование потребительских свойств товара. Этот вид конкуренции особенно важен в настоящее время, в условиях постоянного обновления товарного ассортимента, тенденции к сокращению жизненного цикла товара. Из-за этого монополист не может чувствовать себя в безопасности, так как угроза конкуренции может возникнуть с самой неожиданной стороны. Поэтому он также вынужден заниматься как совершенствованием качества товара, так и внедрением новых, более экономичных способов его производства с последующим снижением цен;

в) конкуренция со стороны товаров-заменителей. В роли заменителей могут выступать даже товары, которые, казалось бы, очень далеки от заменяемого товара. Например, монополист, продающий бриллианты, может испытывать конкуренцию со стороны туристической фирмы (даже не очень крупной). В результате рекламной кампании туристической фирмы часть потенциальных покупателей бриллиантов могут решить потратить свои деньги на туристическую поездку;

г) конкуренция с импортными товарами. Внутренний рынок каждой страны характеризуется большей или меньшей степенью открытости с точки зрения возможности доступа на этот рынок товаров зарубежного производства. Ясно, что в условиях свободной внешней торговли фирма, монополизировавшая производство в масштабах одной страны (или даже нескольких стран), все же не будет ограждена от конкуренции и не добьется абсолютного контроля над рынком.

4. Вступление на монопольный рынок очень затруднено или даже заблокировано. Однако, как уже отмечалось, входные барьеры и здесь не всегда непреодолимы. В зависимости от характера и высоты барьеров различают три вида монополий: закрытая, естественная и открытая. *Закрытая монополия* — это монополия, защищенная юридическими запретами, наложенными на конкуренцию (например, зарегистрированными патентами). *Естественная монополия* возникает в отрасли, в которой долгосрочные средние издержки минимальны только тогда, когда весь рынок обслуживает только одна фирма; та-

ким образом, в основе ее лежит экономия на масштабах производства. *Открытая монополия* — это монополия, при которой одна фирма по крайней мере на некоторое время становится единственным продавцом товара, но не имеет специальной защиты от конкуренции. Таковы фирмы, первыми вышедшие на рынок с новой продукцией. Их конкуренты, однако, могут появиться на рынке несколько позже.

5. Значительный контроль над ценой. Монополист выступает не как «соглашающийся с ценой», а как «выбирающий цену» (*price-seacher*). Причина очевидна: он выпускает и, следовательно, контролирует весь объем предложения.

В современных условиях банковские рынки нашей страны, как, впрочем, и западные, тяготеют к модели дифференцированной олигополии. Примечательно, что, по мнению зарубежных специалистов, такая рыночная структура является наилучшей с точки зрения здоровой конкуренции.

3.4.3. Закономерности банковской конкуренции

Возникновение банковской конкуренции. Возникновение банковской конкуренции, точно так же как и возникновение кредитных отношений и банковской системы, является закономерным.

Когда возникла банковская конкуренция? Хотя некоторые признаки конкурентного поведения можно найти у самых первых банков средневековья и даже у древних прообразов кредитных институтов, о реальной банковской конкуренции до второй половины XIX в. говорить не приходится. С одной стороны, это обусловлено экономическими причинами: банков было относительно мало, рынок был не насыщен, и в этих условиях существовала возможность расширения собственного дела без ущемления интересов «коллег по цеху». С другой стороны, неразвитость банковской конкуренции была связана со специфической предпринимательской этикой банкиров, согласно которой банковское дело воспринималось как нечто принципиально отличное от обычной коммерции, от торговли товарами. «Banking is a profession, not a trade», — говорили англичане («Банковское дело — профессия, а не торговля»).

Еще в прошлом столетии в британских банковских кругах считалось не только нечестным отбивать друг у друга клиентов, но, более того, в случае перехода клиента из другого банка по собственному почину ему не открывался счет без предварительных переговоров с этим банком. А местоположение для новых банков или их филиалов выбиралось с таким расчетом, чтобы они находились вне сферы деятельности уже существующих.

Однако на рубеже нынешнего столетия ситуация изменилась, и для банков началась эпоха конкуренции, «охоты на клиентов». Если раньше клиент сам должен был идти в банк для открытия счета, то теперь банки начали предлагать клиентам (прежде всего предпринимателям) услуги прямо «на дому», соревнуясь в том, кто предложит наиболее выгодные условия. Знаменателен факт, отмеченный президентом Банковского института (Institute of Bankers, Великобритания) в 1902 г.: банки стали вступать в конкуренцию даже по поводу таких сделок, которые в итоге обещали быть убыточными. Тем самым сиюминутная выгода приносилась в жертву во имя достижения стратегических конкурентных преимуществ.

Банковская конкуренция в XX в. Европейское банковское дело в XX в. пережило две глубокие структурные перестройки, отразившиеся и на конкурентной ситуации. Перед Первой мировой войной основу операций крупных частных банков Западной Европы составляли кредитование промышленности и сделки с ценными бумагами. Мелкие промышленные и сельскохозяйственные предприятия обслуживались в основном в кредитных товариществах. Сберкассы ограничивались исключительно сберегательными операциями и использованием привлеченных сбережений для долгосрочного кредитования. Безналичные расчеты еще не получили широкого распространения. Таким образом, у каждой группы кредитных институтов была приоритетная сфера влияния, а вмешательство в «чужую» сферу встречалось относительно редко. И если крупные банки, как уже отмечалось, конкурировали друг с другом, то, например, сберкассы в качестве серьезного конкурента ими не рассматривались.

Первая крупная структурная перестройка банковского дела произошла после Первой мировой войны в связи с волной рационализации в банковском деле, вызванной чрезвычайно сильным расширением безналичного оборота. Именно в этот период в западные коммерческие банки пришли вычислительные машины на перфокартах, было внедрено ведение клиентами книг выписок по счетам. Благодаря этому банки охватывали все новые круги клиентуры, что явилось одной из причин усиления концентрации в банковском секторе экономики. Многочисленные мелкие частные и провинциальные банки были поглощены крупными. В свою очередь, и среди крупных банков произошел ряд слияний. Так, если в 1920 г. в Германии было десять крупных банков с разветвленной филиальной сетью, то в 1931 г. — только три.

Вторая крупная структурная перестройка банковского дела началась в Западной Европе в 60-е годы, когда на роль первостепенного источника ресурсов всех кредитных институтов выдвинулись сберега-

тельные вклады населения, и была связана с расширением массовых операций банков.

До этого крупные коммерческие банки обслуживали только предприятия и частных лиц с высоким уровнем доходов. Широким массам населения были доступны по существу только сберкассы. Положение резко изменилось в связи с ростом доходов широких масс населения, достигших положения перспективных банковских клиентов. Этому способствовало и введение безналичной выплаты заработной платы. В этой ситуации больше всех выиграли конечно же сберкассы, имевшие наилучшие связи с «простыми людьми». Помимо них, однако, свою долю дополнительной клиентуры пожелали получить и крупные банки, которые начали открывать счета населению.

После этого первого шага стало важно превратить миллионы обладателей счетов в настоящих банковских клиентов. Это было достигнуто посредством оказания им помощи в освоении форм безналичных расчетов, в первую очередь за счет расширения ассортимента потребительских кредитов. В дальнейшем для привлечения и удержания частных клиентов были внедрены самые разнообразные сберегательные планы. Кроме того, коммерческими банками и банковскими группами начали создаваться инвестиционные компании, которые давали возможность даже при незначительном объеме сбережений вложить их в ценные бумаги. Фактически банки начали впервые все-речь заниматься маркетингом.

Расширение массовых операций всех финансово-кредитных институтов повлекло за собой стирание различий между различными банковскими группами, универсализацию банковской деятельности и, как следствие, усиление банковской конкуренции.

В 60-х годах начался еще один процесс, оказавший значительное влияние на обострение конкурентной ситуации на европейских банковских рынках, — либерализация государственного регулирования деятельности коммерческих банков; 80-е годы характеризуются дальнейшим обострением конкуренции. Возросшая чувствительность клиентов к цене в развитых странах привела к уменьшению маржи между процентными ставками по кредитам и по вкладам. Это, а также рост издержек на оплату труда и материальное обеспечение банковской деятельности еще более сузило возможности ценовой конкуренции. Внутренние рынки сбыта банковских услуг, в особенности в Западной Европе, оказались, по существу, исчерпаны, что усугублялось снижением мировых темпов экономического роста и повышением кредитных рисков.

Помимо этого для современной банковской конкуренции характерна тенденция к глобализации. Она вытекает из более общей зако-

номерности интернационализации финансовых рынков, активизировавшейся в начале 70-х годов XX в. и проявляющейся в постоянно увеличивающихся объемах перелива ссудного капитала между странами. В 90-х годах этому процессу были присущи три особенности.

Во-первых, если в 70 — 80-х годах процесс интернационализации охватывал преимущественно развитые государства рыночной экономики, то в 90-х годах он распространился на развивающиеся страны, прежде всего государства Юго-Восточной Азии и Латинской Америки.

Во-вторых, многие развивающиеся страны прошли первый этап становления национальных финансовых рынков и приступили ко второму этапу — либерализации деятельности национальных финансовых рынков, что обеспечило их активную интеграцию в систему международных финансовых отношений.

В-третьих, все возрастающую роль в процессе интернационализации финансовых рынков (особенно развивающихся стран) играет частный капитал — частные прямые и портфельные инвестиции, эмиссионная деятельность иностранных компаний на национальных финансовых рынках, кредиты иностранных коммерческих банков.

В этих условиях западные банки начали проявлять интерес к новым рынкам сбыта, представленным прежде всего странами Восточной Европы. В качестве основных тенденций, присущих банковской конкуренции в странах с развитой рыночной экономикой, можно назвать:

- универсализацию банковской деятельности, образование финансовых конгломератов;
- широкомасштабное проникновение на банковский рынок небанковских структур;
- расширение региональной и национальной сферы деятельности кредитных институтов, глобализацию банковской конкуренции;
- постоянное возрастание значения неценовой конкуренции;
- либерализацию государственного регулирования конкуренции.

Результатом совокупного действия всех названных тенденций является усиление интенсивности банковской конкуренции.

Выводы

1. Банковский рынок представляет собой совокупность рынков сбыта банковских услуг, которая может быть представлена как система банковских отраслей.

2. Главными субъектами банковского рынка являются коммерческие банки, но с ними конкурируют многочисленные небанковские кредитно-финансовые учреждения и нефинансовые организации.

3. Конкуренция в банковском деле возникла позже, чем в промышленности, однако отличается высокой интенсивностью и большим разнообразием форм и методов; особую роль на банковском рынке играет групповая конкуренция.

Термины и понятия

Банковская конкуренция
Банковский рынок
Видовая конкуренция
Внутриотраслевая конкуренция
Групповая конкуренция
Индивидуальная конкуренция
Конкуренция покупателей
Конкуренция посредством перелива капитала
Конкуренция продавцов
Межотраслевая конкуренция
Монополистическая конкуренция
Небанковские кредитно-финансовые институты
Несовершенная конкуренция
Неценовая конкуренция
Олигополия
Открытая ценовая конкуренция
Предметная конкуренция
Рыночная конкуренция
Скрытая ценовая конкуренция
Совершенная конкуренция
Финансовый рынок
Функциональная конкуренция
Ценовая конкуренция
Чистая монополия

Вопросы для самостоятельной работы

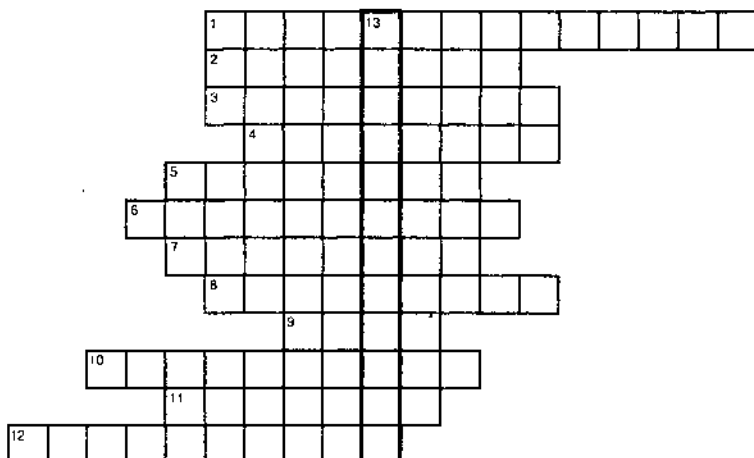
1. Что такое банковский рынок?
2. Оцените критически высказывание: «Банковская конкуренция — это конкуренция между банками».
3. Проанализируйте следующие утверждения: 1. Банковская конкуренция — это благо. 2. Банковская конкуренция — это зло. 3. Банковская конкуренция в России почти отсутствует. 4. Банковская конкуренция в России развивается успешно.
Приведите доводы «за» и «против» для каждого из них.
4. Одинакова ли оценка роли и значения конкуренции с точки зрения отдельного банковского института и с точки зрения государства?
5. В чем суть отраслевого подхода к банковскому рынку? Каково его практическое значение?

6. Имели ли место конкурентные отношения между банками в советский период развития отечественной экономики?

7. Возможно ли существование конкурентных отношений в государственном секторе экономики?

8. Каковы основные формы конкуренции? Проиллюстрируйте каждую форму примером из жизни.

9. Решите кроссворд:



По горизонтали: 1. Индивидуализация продукции, придание ей характеристик, отличающих ее от аналогичной продукции других фирм; способ стать квазимонополистом. 2. Характеристика товара, которую никто не может однозначно определить, но всем известно, что для поддержания конкурентоспособности ее нужно повышать. 3. То, чем при определенных условиях могут стать лыжи по отношению к конькам; имеет значение для межотраслевой конкуренции. 4. Входной барьер юридического характера; к сожалению, в современной России он нередко не преодолевается, а обходится. 5. Женщина, составившая серьезную конкуренцию многим экономистам-мужчинам. 6. Основной субъект конкурентной борьбы на рынке продавца; считается, что он никогда не ошибается. 7. Человек, который признает истинность второй части предыдущего утверждения с большой неохотой и лишь в условиях рынка покупателя. 8. Один из немногих мужчин, чье имя можно поставить рядом с именем женщины из 5-го вопроса. 9. Характеристика товара, имеющая приоритетное значение для конкурентной борьбы на первых этапах ее развития. 10. Ситуация на рынке, когда конкуренция между покупателями в принципе исключена. 11. Очень полезная в жизни вещь, о которой можно писать книги, накапливать, вкладывать, переливать и т.д. 12. Один из наиболее распространенных типов рыночной структуры с относительно небольшим количеством конкурентов.

По вертикали: 13. Значение этого слова изначально не определяется, определите его самостоятельно. В каком значении (и в каком сочетании) употребляется в теории конкуренции слово, полученное по вертикали?

Раздел II

КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК И ЕГО ОПЕРАЦИИ

Содержание раздела II

Глава 4. Ресурсы коммерческого банка

4.1. Общая характеристика ресурсной базы и ее структуры ♦ 4.2. Собственный капитал банка и его структура ♦ 4.3. Привлеченные средства коммерческого банка и их структура

Глава 5. Активы коммерческого банка

5.1. Состав и структура банковских активов ♦ 5.2. Качество активов банка

Глава 6. Банковская ликвидность. Показатели банковской ликвидности

6.1. Понятие банковской ликвидности и факторы, ее определяющие ♦ 6.2. Показатели ликвидности банка

Глава 7. Банковская прибыль и ее источники

7.1. Доходы коммерческого банка и их источники ♦ 7.2. Расходы коммерческого банка и их направления ♦ 7.3. Формирование и использование прибыли коммерческого банка

Глава 8. Пассивные операции коммерческого банка

8.1. Общая характеристика пассивных операций ♦ 8.2. Операции по формированию собственных ресурсов ♦ 8.3. Депозитные и внедепозитные операции

Глава 9. Организация безналичных расчетов

9.1. Основы организации безналичных расчетов ♦ 9.2. Формы безналичных расчетов ♦ 9.3. Межбанковские расчеты

Глава 10. Кредитные операции банка и их организация

10.1. Классификация банковских кредитов ♦ 10.2. Принципы кредитования ♦ 10.3. Организация процесса краткосрочного кредитования ♦ 10.4. Оценка кредитоспособности банковских заемщиков ♦ 10.5. Формы обеспечения возвратности кредита и их выбор

Глава 11. Организация выдачи и погашения отдельных видов кредита

11.1. Краткосрочные кредиты ♦ 11.2. Кредитование в порядке кредитной линии ♦ 11.3. Овердрафт, контокоррентный кредит ♦ 11.4. Вексельные кредиты ♦ 11.5. Консорциальные кредиты ♦ 11.6. Долгосрочные кредиты ♦ 11.7. Межбанковские кредиты

Глава 12. Кредитование населения

12.1. Классификация потребительских кредитов и их виды ♦ 12.2. Порядок выдачи и погашения кредита физическим лицам ♦ 12.3. Жилищные ипотечные кредиты

Глава 13. Операции коммерческого банка с ценными бумагами

13.1. Эмиссионные операции коммерческого банка с ценными бумагами ♦ 13.2. Инвестиционные операции коммерческого банка ♦ 13.3. Посреднические операции коммерческого банка с ценными бумагами

Глава 14. Посреднические операции коммерческого банка

14.1. Лизинговые операции ♦ 14.2. Факторинговые операции ♦ 14.3. Трастовые операции ♦ 14.4. Прочие операции

Глава 15. Валютные операции коммерческого банка

15.1. Законодательные основы валютного регулирования в Российской Федерации ♦ 15.2. Условия проведения операций на внутреннем валютном рынке Российской Федерации ♦ 15.3. Открытие и ведение валютных счетов резидентов в иностранной валюте ♦ 15.4. Валютные операции резидентов в Российской Федерации ♦ 15.5. Порядок обязательной продажи резидентами поступлений в иностранной валюте ♦ 15.6. Открытие и ведение валютных счетов нерезидентов в иностранной валюте и в валюте Российской Федерации ♦ 15.7. Валютные операции нерезидентов в Российской Федерации

Глава 16. Кассовые операции коммерческого банка

16.1. Организация кассовой работы в коммерческом банке ♦ 16.2. Порядок совершения кассовых операций с наличными деньгами ♦ 16.3. Доставка и инкассация денежной наличности ♦ 16.4. Прогноз кассовых оборотов. Содержание, этапы составления

Глава 17. Современные способы банковского обслуживания

17.1. Банковские операции с пластиковыми картами ♦ 17.2. Диспансионное банковское обслуживание ♦ 17.3. Персональное банковское обслуживание и финансовый консалтинг

Раздел II. Коммерческий банк и его операции

В этом разделе рассматриваются экономические основы деятельности коммерческого банка и все операции, формирующие банковскую деятельность. Необходимым активным элементом банковской деятельности являются ресурсная база коммерческого банка и факторы, ее определяющие.

Рассматриваются также кредитные операции коммерческого банка, организация выдачи и погашения отдельных видов кредита, а также кредитование населения; показана роль посреднических операций (лизинговых, факторинговых, трастовых и прочих) в деятельности коммерческого банка.

В составе видов кредита, кроме краткосрочного, рассматриваются также долгосрочные кредиты действующим предприятиям на затраты научно-технического прогресса.

Кроме того, в этом разделе освещены операции коммерческих банков с ценными бумагами, валютные и кассовые операции. Завершается раздел характеристикой современных способов банковского обслуживания: операций с пластиковыми картами, дистанционного обслуживания банковских клиентов, персонального банковского обслуживания и финансового консалтинга.

Глава 4. Ресурсы коммерческого банка

4.1. Общая характеристика ресурсной базы и ее структуры

Для осуществления своей деятельности коммерческие банки должны иметь в своем распоряжении определенные ресурсы. До недавнего времени в России ресурсной базе банка не придавалось серьезного значения. Ее объем и особенно структура были фактически не важны для банка. У последнего отсутствовала заинтересованность в привлечении на свои счета свободных денежных средств. Это объяснялось существованием при административно-командной экономике государственной монополии на банковские ресурсы, которая выражалась в жестком распределении клиентуры между банками, обязательном хранении всеми предприятиями и организациями своих де-

нежных средств в конкретных банках и проведении своих расчетов только через них, наличием лимитов кредитных вложений, определявших размеры активных операций банка.

Переход к рыночным условиям хозяйствования, возникновение экономически самостоятельных коммерческих банков и предприятий способствовали созданию рынка банковских ресурсов. Наличие конкуренции обостряет борьбу между банками за привлеченные ресурсы.

4.1.1. Ресурсная база коммерческого банка

В рыночной экономике ресурсы коммерческих банков имеют первостепенное значение. Они служат необходимым активным элементом банковской деятельности. Коммерческий банк, с одной стороны, привлекает свободные денежные средства юридических и физических лиц, формируя тем самым свою ресурсную базу, а с другой — размещает ее от своего имени на условиях возвратности, срочности и платности. При этом коммерческий банк может осуществлять свои операции только в пределах имеющихся у него ресурсов. Характер этих операций жестко зависит от качественного состава ресурсной базы банка. Так, коммерческий банк, ресурсы которого имеют в основном краткосрочный характер, практически лишен возможности осуществлять долгосрочные кредитные вложения. Следовательно, в рыночных условиях именно объем и качественный состав средств, которыми располагает коммерческий банк, определяют масштабы и направления его деятельности. В связи с этим вопросы формирования ресурсной базы, оптимизация ее структуры и обеспечение стабильности становятся весьма актуальными в работе банка.

Ресурсы коммерческого банка — это его собственный капитал и привлеченные на возвратной основе денежные средства юридических и физических лиц, сформированные банком в результате проведения пассивных операций, которые в совокупности используются им для осуществления активных операций.

Таким образом, ресурсы коммерческого банка по способу образования можно разделить на две основные группы: собственный капитал и привлеченные средства.

Собственный капитал представляет собой средства, принадлежащие непосредственно коммерческому банку в период его деятельности. *Привлеченные средства* носят для банка временный характер. По коммерческим банкам России на 1 декабря 2004 г. собственные средства составляли 15,9, а привлеченные — 84,1%. Переход на рыночные отношения качественно изменил структуру как собственных, так и привлеченных ресурсов коммерческого банка.

В качестве собственных средств (капитала) банка выступают элементы, способные служить подстраховкой на случай непредвиденных убытков. Это в первую очередь уставный капитал, резервные фонды, нераспределенная прибыль и другие собственные источники, образующие *капитал первого уровня*, или *основной капитал*, а также элементы *капитала второго уровня*, или *дополнительного капитала*, которые имеют менее постоянный характер, но также могут быть использованы для покрытия непредвиденных убытков (часть резерва на возможные потери по ссудам и др.).

Среди привлеченных средств по способу их аккумуляции выделяют депозиты и прочие привлеченные средства.

Депозиты — это денежные средства юридических и физических лиц, привлеченные в результате проведения банком операций по открытию и ведению счетов клиентов, приема вкладов (депозитов), выпуска собственных ценных бумаг в виде долговых обязательств (депозитных и сберегательных сертификатов, векселей, облигаций).

Прочие привлеченные средства носят характер займов, так как приобретаются банком по его собственной инициативе, в основном на межбанковском рынке (реже у Центрального банка РФ).

4.1.2. Структура ресурсов коммерческого банка

В структуре ресурсов всех коммерческих банков большую долю занимают привлеченные ресурсы. Этим коммерческие банки отличаются от других субъектов экономики. На долю собственного капитала банка приходится до 20%, в то время как у коммерческих предприятий она находится на уровне 50—60%. Эту разницу можно объяснить характерной особенностью банковского бизнеса — выполнять роль финансового посредника. Кроме того, привлечение временно свободных денежных средств обходится коммерческому банку значительно дешевле, чем операции по увеличению собственного капитала банка.

Структура ресурсов конкретного коммерческого банка по своему качественному и количественному составу может существенно отличаться от структуры ресурсов как других коммерческих банков, так и от сложившейся в целом по региону. Это зависит от многих факторов, например таких, как период функционирования банка, величина его уставного капитала, особенности деятельности банка, состав операций, предусмотренных банковской лицензией, количество и качество клиентуры, политика банка в области кредитования, участие на финансовых рынках и, наконец, состояние самого рынка банковских ресурсов.

Структура ресурсов десяти коммерческих банков на одну отчетную дату приведена в табл. 4.1.

Таблица 4.1. Структура ресурсов десяти коммерческих банков (А — К)

Показатели	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З	И	К
Размер уставного капитала, млн руб.	>50		10—20		5—10		3—5		<3	
Ресурсы банка, %:										
собственный капитал	14,5	17,1	18,0	24,1	13,7	15,9	27,1	36,1	33,5	86,4
привлеченные средства	85,5	82,9	82,0	75,9	86,3	84,1	72,9	63,9	66,5	13,6

Как видно из табл. 4.1, по отдельным банкам собственный капитал колеблется от 17,5 до 86,4%, привлеченные средства — от 13,6 до 85,5%. Притом небольшую долю собственного капитала имеют банки с меньшей суммой уставного капитала, что особенно характерно для начального периода деятельности.

Привлечение в коммерческий банк денежных средств из различных источников с целью формирования ресурсной базы происходит постоянно, практически каждый день. При этом абсолютный размер банковских ресурсов по итогам дня может не измениться либо, напротив, уменьшиться, поскольку одновременно происходит погашение обязательств банка, связанное с наступлением срока платежа или возникновением потребности в денежных средствах их владельцев, списание денежных средств со счетов хозяйственных субъектов в оплату их платежных документов и другие текущие операции, приводящие к сокращению пассивов банка. Однако, несмотря на то что размер ресурсов — величина непостоянная, ежедневные колебания в целом за отчетный месяц сглаживаются и в конечном итоге приводят к какому-то относительно постоянному уровню (тенденции).

4.2. Собственный капитал банка и его структура

4.2.1. Функции собственного капитала

Термин «капитал» (от лат. *capitalis* — главный) в буквальном смысле слова означает главное имущество. *Собственный капитал банка* по общему определению — это имущество банка, свободное от обязательств, собственное имущество (средства) банка.

Собственный капитал банка представляет особую форму банковских ресурсов. Он, в отличие от других источников, носит постоян-

ный безвозвратный характер, имеет четко выраженную правовую основу и функциональную определенность, является обязательным условием образования и функционирования любого коммерческого банка, т.е. служит стержнем, на который опирается вся деятельность коммерческого банка с первого дня его существования.

Несмотря на незначительную долю в ресурсах коммерческого банка (в среднем около 17%), его собственный капитал выполняет ряд жизненно важных функций, которые в свою очередь выступают как составляющие собственного капитала в создании благоприятных условий для нормального функционирования банка и дальнейшего его развития.

Исключение составляют вновь созданные коммерческие банки, чья деятельность по привлечению депозитов находится на начальной стадии, а также подавляющее большинство средних и мелких банков, доля собственного капитала в общей сумме ресурсов которых значительно превышает уровень, складывающийся в целом по региону. Поддержание небольшими банками доли собственного капитала на более высоком уровне связано, прежде всего, с большей вероятностью возникновения у них кризисных ситуаций и их последствиями.

Защитная функция. Это — основная, главная функция собственного капитала коммерческого банка. Она фактически является его общим свойством. Благодаря постоянному характеру собственный капитал выступает в качестве «главного средства защиты» интересов вкладчиков и кредиторов, за счет средств которых финансируется значительная доля активов банка. Это своего рода «ремень безопасности», позволяющий им получить возмещение потерь в случае ликвидации банка. В банковской практике собственный капитал рассматривается как величина, в пределах которой банк гарантирует ответственность по своим обязательствам.

Одновременно собственный капитал служит для защиты самого банка от банкротства. Имея безвозвратный характер, он позволяет банку осуществлять операции, несмотря на возникновение крупных непредвиденных убытков, компенсируя текущие потери до разрешения руководством банка возникших проблем. Не случайно поэтому в экономической литературе его сравнивают с «амортизатором», называют «своеобразной подушкой», «деньгами на черный день» и, наконец, «конечной линией обороны».

Оперативная функция. На протяжении всего периода функционирования банка его собственный капитал является основным источником формирования и развития материальной базы банка.

обеспечивающим условия для его организационного роста. Так, новому банку для начала его работы необходимы средства для осуществления таких первоочередных расходов, как приобретение или аренда помещения, закупка необходимой техники, оборудования и т.п. В роли стартовых средств для возмещения подобных затрат выступает образованный на этапе создания коммерческого банка его собственный капитал.

В период роста любой работающий банк заинтересован как в установлении долгосрочных отношений со своей клиентурой, так и в привлечении новых платежеспособных клиентов. Это заставляет банк работать в направлении расширения спектра банковских услуг, повышения их качества, увеличения числа разработок, внедрения передовых банковских технологий, новых программных продуктов, обновления оборудования, а также проводить мероприятия структурного характера (в частности, создавать филиальную сеть как внутри региона, так и за его пределами). Финансовой базой банка, а также средством защиты его от риска, связанного с организационным ростом и развертыванием операций, служит его собственный капитал.

Регулирующая функция. Настоящая функция связана, с одной стороны, с особой заинтересованностью общества в нормальном функционировании коммерческих банков и сохранением стабильности всей банковской системы, а с другой — с нормами экономического поведения, позволяющими контролировать деятельность банка. В ней, равно как и в предыдущих, воплощено защитное свойство собственного капитала банка. Последний призван оберегать коммерческий банк от финансовой неустойчивости и чрезмерных рисков, выступая в качестве регулятора его деятельности, а именно — служить поддержкой равномерного, упорядоченного роста банковских активов и регулировать объем практически всех пассивных операций.

4.2.2. Структура собственного капитала банка

Собственный капитал банка представляет собой совокупность различных по назначению полностью оплаченных элементов, обеспечивающих экономическую самостоятельность, стабильность и устойчивую работу банка. Обязательным условием для включения в состав собственного капитала тех или иных средств является их способность выполнять роль страхового фонда для покрытия непредвиденных убытков, возникающих в процессе деятельности банка, по-

зволюя тем самым банку продолжать проведение текущих операций в случае их появления. Однако не все элементы собственного капитала в одинаковой степени обладают такими защитными свойствами. Многие из них имеют свои, присущие только им особенности, которые оказывают влияние на способность элемента возмещать чрезвычайные непредвиденные расходы. Это обстоятельство обусловило необходимость выделения в структуре собственного капитала банка двух уровней: *основного (базового) капитала*, представляющего капитал первого уровня, и *дополнительного капитала*, или капитала второго уровня.

В соответствии с положением Банка России от 10 февраля 2003 г. № 215-П «О методике определения собственных средств (капитала) кредитных организаций» к источникам, входящим в состав основного капитала, относятся средства, имеющие наиболее постоянный характер, которые коммерческий банк может при любых обстоятельствах беспрепятственно использовать для покрытия непредвиденных убытков. Эти элементы отражаются в публикуемых банком отчетах, составляют основу, на которой базируются многие оценки качества работы банка, и, наконец, влияют на его доходность и степень конкурентоспособности. В состав дополнительного капитала с определенными ограничениями включают средства, которые носят менее постоянный характер и могут только при известных обстоятельствах быть направлены на указанные выше цели. Стоимость таких средств способна в течение определенного времени изменяться.

В частности, в составе источников основного капитала банка выделяются:

- уставный капитал акционерного коммерческого банка в части обыкновенных акций, а также акций, не относящихся к кумулятивным;
- уставный капитал коммерческого банка, созданного в форме общества с ограниченной ответственностью;
- фонды коммерческого банка (резервный и иные), сформированные за счет прибыли прошлых лет и текущего года (на основании данных, подтвержденных аудиторской организацией);
- эмиссионный доход банка, созданного в форме акционерного общества;
- эмиссионный доход банка, созданного в форме общества с ограниченной ответственностью;
- прибыль прошлых лет и текущего года, уменьшенная на величину распределенных средств за соответствующий период, данные о которых подтверждены аудиторским заключением, т.е. нераспределенная прибыль;

- часть резерва под обесценение вложений в ценные бумаги, акций и долей участия.

В состав основного капитала включаются фонды, использование которых не уменьшает величины имущества банка.

Источниками дополнительного капитала банка являются:

- прирост стоимости имущества за счет переоценки;
- часть резерва на возможные потери по ссудам;
- фонды, сформированные в текущем году, прибыль текущего года;
- субординированные кредиты;
- привилегированные акции с кумулятивным элементом.

Может быть включена в состав дополнительного капитала прибыль прошлого года до аудиторского подтверждения.

4.2.3. Характеристика отдельных элементов (источников) собственного капитала

Первоначально на этапе создания коммерческого банка единственным источником его собственного капитала является *уставный капитал*. Остальные источники образуются непосредственно в процессе деятельности банка. По мере их создания уставный капитал становится частью собственного капитала банка, но продолжает оставаться его основным элементом. Уставный капитал, образуя ядро собственного капитала, играет значительную роль в деятельности коммерческого банка. Именно он определяет минимальный размер имущества, гарантирующего интересы вкладчиков и кредиторов банка, и служит обеспечением его обязательств. Именно он позволяет коммерческому банку продолжать операции в случае возникновения крупных непредвиденных расходов и используется для их покрытия, если имеющихся у банка для финансирования таких затрат резервных фондов окажется недостаточно. Банковские аналитики исходят из того, что банк в отличие от других коммерческих предприятий сохраняет свою платежеспособность до тех пор, пока остается нетронутым его уставный капитал.

Коммерческие банки в ходе своей деятельности по мере накопления прибыли создают за счет нее другой источник собственного капитала коммерческого банка — различные фонды: резервный фонд, фонды специального назначения, фонды накопления и др. Указанные фонды включаются в состав основного капитала на основании данных годового бухгалтерского отчета банка, заверенного аудиторской организацией.

Создаваемый в обязательном порядке *резервный фонд* предназначен для покрытия убытков и возмещения потерь, возникающих в ре-

зультате текущей деятельности банка, и служит, таким образом, обеспечением стабильной работы банка. Резервный фонд банка не может составлять менее 15% величины его уставного капитала.

Фонды специального назначения и фонды накопления призваны обеспечить производственное и социальное развитие самого банка. В соответствии с целевым назначением они используются на приобретение новых мощностей (оборудования, вычислительной техники, компьютеров и т.п.) в период роста банка, т.е. выполняют оперативную функцию собственного капитала банка, а также направляются на социальное развитие коллектива, материальное поощрение работников банка, выплату пособий и другие цели.

Особую составную часть собственного капитала банка представляют собой страховые резервы, образуемые банком для поддержания устойчивого функционирования коммерческого банка в ходе совершения конкретных операций. Это резерв под обесценение вложений в ценные бумаги и резерв на возможные потери по ссудам. Формирование таких резервов носит обязательный характер и находится под жестким контролем Банка России.

Назначение *резерва под обесценение вложений в ценные бумаги* состоит в устранении негативных последствий, связанных с падением курса приобретенных банком ценных бумаг, в то время как *резерв на возможные потери по ссудам* используется для покрытия не погашенной клиентами ссудной задолженности по основному долгу. При этом первый имеет более постоянный характер (ежемесячно банком производится переоценка вложений в ценные бумаги по их рыночной цене) и включается в отличие от второго в состав основного капитала банка.

В роли капитала второго уровня (дополнительного капитала) может выступать такой гибридный инструмент, как *субординированный кредит*. Он предоставляется коммерческому банку на срок не менее пяти лет и может быть востребован кредитором только по окончании срока действия договора, а в случае ликвидации банка — после полного удовлетворения требований иных кредиторов.

Однако, несмотря на то что субординированный кредит не подлежит погашению по инициативе его владельца, он продолжает оставаться срочным долговым обязательством с фиксированным сроком возврата и, как правило, не может быть полностью использован для покрытия убытков банка, что послужило основанием для введения дополнительных ограничений на его величину. В частности, субординированный кредит используется в качестве элемента дополнительно-го капитала, не может превышать 50% стоимости основного капитала и

должен подвергаться амортизации. Так, если субординированный кредит предоставлен на срок, превышающий пять лет, то он включается в расчет дополнительного капитала в период, превышающий пять лет, до окончания срока действия договора в полной сумме, а в последние пять лет до окончания срока действия договора — по остаточной стоимости. Остаточная стоимость определяется по формуле

$$O = \frac{C}{20} \cdot D,$$

где O — остаточная стоимость субординированного кредита; D — полная величина субординированного кредита, предоставленного коммерческому банку; C — количество полных кварталов, оставшихся до погашения субординированного кредита.

Рассмотрим порядок расчета субординированного кредита для включения его в состав дополнительного капитала банка на конкретном примере.

Пример. Коммерческий банк А 1 февраля 1999 г. заключил с юридическим лицом договор о предоставлении ему субординированного кредита на срок до 1 февраля 2005 г. (на 6 лет) в сумме 4,0 млн руб. Следует определить величину субординированного кредита, которая будет включена банком в расчет дополнительного капитала на 1 апреля 2001 г., если основной капитал на эту дату сложился в размере 5,4 млн руб.

Решение. До окончания срока действия договора осталось 3 года и 10 месяцев, или 15 полных кварталов, т.е. $C = 15$. Полная величина субординированного кредита D , предоставленного коммерческому банку, составляет 4,0 млн руб. Следовательно, остаточная стоимость субординированного кредита O на 1 апреля 2001 г. будет равна

$$O = \frac{15}{20} \cdot 4,0 = 3,0 \text{ млн руб.}$$

В связи с тем что 50% размера основного капитала, сложившегося на 1 апреля 2001 г., составляет 2,7 млн руб. ($5,4 \text{ млн руб.} \cdot 50\%$), и это на 0,3 млн руб. меньше полученной на эту дату остаточной стоимости субординированного кредита, в состав дополнительного капитала коммерческого банка А на 1 апреля 2001 г. будет включен субординированный кредит в размере 2,7 млн руб.

Эффективность функционирования собственного капитала банка во многом зависит от количества и качества тех компонентов, которые формируют состав его источников. Рассмотрим источники собственного капитала двух коммерческих банков (табл. 4.2).

Данные табл. 4.2 подтверждают, что фундаментом собственного капитала коммерческих банков остается их уставный капитал, который по банкам M и H составляет соответственно 38,2 и 38,7% от общей суммы источников их собственных капиталов. Другим, не менее важным и обязательным источником собственного капитала являющийся сформированные банками из чистой прибыли различные фонды,

Таблица 4.2. Источники собственного капитала двух коммерческих банков

Показатели	% к общей сумме источников собственного капитала банка <i>М</i>	% к общей сумме источников собственного капитала банка <i>Н</i>
1. Источники основного капитала:		
1.1. Уставный капитал	38,2	38,7
1.2. Фонды банка, всего	12,9	13,0
Из них резервный фонд	8,6	7,1
% к уставному капиталу	22,5	18,3
1.3. Нераспределенная прибыль текущего года и предшествующих лет	7,2	—
1.4. Резерв под обесценение вложений в ценные бумаги	0,1	0,6
2. Источники дополнительного капитала:		
2.1. Субординированный капитал	18,3	26,6
2.2. Часть фондов, сформированных в текущем году	17,2	21,1
2.3. Прирост стоимости имущества за счет переоценки	3,3	—
2.4. Привилегированные акции с кумулятивным элементом	2,8	—

составившие по банкам соответственно 12,9 и 13% от общей суммы всех источников. При этом ключевой элемент — резервный фонд, доля которого в собственном капитале рассмотренных банков колеблется от 7 до 9%. Доля резервного фонда в уставном капитале — 22,5% по банку *М* и 18,3% по банку *Н* — свидетельствует о выполнении этими банками требований Банка России по его размеру (как уже отмечалось, размер резервного фонда должен составлять не менее 15% величины уставного капитала). В обоих банках в составе дополнительного капитала преобладает доля субординированного кредита и резерва на возможные потери по ссудам. Одновременно по банку *М*, в отличие от банка *Н*, в составе его собственного (основного) капитала присутствует нераспределенная прибыль текущего года и предшествующих лет (7,2% общей суммы источников), а размер капитала второго уровня увеличен за счет прироста стоимости имущества при переоценке вследствие инфляции и привилегированных акций.

Таким образом, по банкам *М* и *Н* большая часть их собственных капиталов (более 70% всех источников) формировалась за счет самых устойчивых и стабильных средств, и прежде всего — уставного капитала, страховых и других фондов банка и страховых резервов, а по банку *М* — дополнительно за счет безвозмездно переданного ему иму-

шества. Следовательно, оба банка имеют достаточно собственных средств, которые могут обеспечить продолжение ими операций в случае непредвиденных потерь. Кроме того, превышение фактической величины резервного фонда над минимально допустимой (соответственно на 7,5 и 3,3%) позволяет обоим банкам увеличить за счет этой части путем капитализации размеры своих уставных капиталов и тем самым повысить гарантию защиты интересов вкладчиков и кредиторов, а наличие в обоих банках различных фондов (кроме резервного) является важным показателем реальной возможности их организационного роста. Следует также отметить, что по банку *М* экономическая база источников его собственного капитала более расширена, следовательно, его собственный капитал способен работать более эффективно, а сам банк можно признать более надежным.

4.2.4. Расчет величины собственного капитала банка

Собственный капитал как совокупность всех источников основного и дополнительного капиталов, числящихся на балансе банка, представляет *валовой собственный капитал банка (капитал-брутто)*. Однако в российской банковской практике для расчета экономических нормативов, лимитов открытой валютной позиции и в других случаях, когда для определения значения пруденциальных банковских норм задействованы собственные средства (капитал) банка, используется показатель *чистого собственного капитала (капитал-нетто)*, который представляет собой величину фактически имеющихся у банка собственных средств и может быть использован в качестве кредитных ресурсов. Определяется чистый собственный капитал путем уменьшения величины валового собственного капитала на отвлеченную, иммобилизованную часть собственных средств.

Характерной особенностью двухуровневой структуры собственного капитала банка является установление предельных соотношений между различными его частями. В частности, основной капитал банка должен составлять по меньшей мере 50% от общей величины собственного капитала банка, а дополнительный капитал соответственно не может быть по своему размеру больше величины основного капитала. Кроме того, наличие элементов капитала второго уровня допустимо лишь в размере, составляющем определенную часть основного капитала (как, например, по субординированному кредиту). Отмеченное обстоятельство обуславливает необходимость расчета чистого собственного капитала банка последовательно, в три этапа.

Первый этап — это определение величины чистого основного капитала. Из суммы всех имеющихся у банка источников основного капитала, составляющих, как уже отмечалось, первый уровень валового собственного капитала банка, исключаются нематериальные активы; собственные акции, выкупленные коммерческим банком у акционеров; непокрытые убытки предшествующих лет; убыток текущего года.

Второй этап — определение реальной величины дополнительного капитала (т.е. с учетом ограничений), которая будет включена в расчет чистого собственного капитала банка. Сумма источников дополнительного капитала банка сравнивается с полученной величиной чистого основного капитала. Если эта сумма окажется меньше либо равна величине чистого основного капитала, то вся она будет включена в расчет дополнительного капитала. В противном случае она должна быть уменьшена до размера, равного величине чистого основного капитала, расчет которой произведен на первом этапе. Если полученная величина чистого основного капитала будет иметь нулевое или отрицательное значение, то источники дополнительного капитала вообще не будут включаться в расчет собственного капитала банка.

Таким образом, достигается предельное соотношение между различными частями собственного капитала банка: сумма элементов дополнительного капитала не должна превышать 100% величины чистого основного капитала.

Третий этап — расчет величины чистого собственного капитала. Из общей суммы полученных в результате двух предыдущих этапов величин чистого основного и дополнительного капиталов вычитают величину недосозданного резерва под возможные потери по ссудам под 2—5-ю группы риска и под обесценение ценных бумаг, просроченную дебиторскую задолженность длительностью свыше 30 дней, вложения банка в акции (доля участия), приобретенные для инвестирования, предоставленные субординированные кредиты и другие отвлеченные собственные средства.

Величина чистого собственного капитала банка должна быть положительной. Отрицательная его величина свидетельствует о том, что коммерческий банк фактически не имеет свободных собственных средств, а на покрытие непредвиденных затрат банка используются исключительно привлеченные средства. В результате значительно снижается финансовая устойчивость коммерческого банка, что ведет в случае возникновения кризисной ситуации к серьезным осложнениям и дополнительным трудностям.

Поэтапный расчет величины чистого собственного капитала банка на квартальные даты 2004 г. приведен на примере данных банка С (табл. 4.3).

Таблица 4.3. Собственный капитал банка С

Показатели	Номер строки	1.01.04	1.04.04	1.07.04	1.10.04	1.01.04
<i>I этап</i>						
1. Источники основного капитала (1.1 + 1.2)	01	16,7	16,7	16,7	16,7	16,7
1.1. Уставный капитал	1.1	12,3	12,3	12,3	12,3	12,3
1.2. Фонды банка	1.2	4,4	4,4	4,4	4,4	4,4
2. Показатели, уменьшающие сумму источников основного капитала (2.1 + 2.2 + 2.3)	02	5,0	4,7	4,4	10,7	3,5
2.1. Нематериальные активы	2.1	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
2.2. Убытки прошлых лет	2.2	4,6	4,3	4,0	3,5	3,5
2.3. Убыток текущего года	2.3	—	—	—	6,8	—
2.4. Вложение банка в акции дочерних и зависимых юридических лиц	2.4	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
3. Основной капитал, итого (01 – 02)	03	11,7	12,0	12,3	6,0	12,8
<i>II этап</i>						
4. Источники дополнительного капитала (4.1 + 4.2)	04	12,8	9,6	9,5	6,5	7,2
4.1. Прирост стоимости имущества за счет переоценки	4.1	6,9	3,6	3,5	3,5	1,2
4.2. Субординированный кредит (не более 50% п. 03)	4.2	5,8	6,0	6,0	2,9	6,0
5. Источники дополнительного капитала (с учетом ограничений) (04 меньше либо равно 03)	05	11,7	9,6	9,5	6,0	7,2
6. Промежуточный итог (03 + 05)	06	23,4	21,6	21,8	12,0	20,0
<i>III этап</i>						
7. Показатели, уменьшающие сумму величин основного и дополнительного капиталов (7.1)	07	0,4	0,1	0,1	0,9	0,9
7.1. Просроченная дебиторская задолженность свыше 30 дней	7.1	0,4	0,1	0,1	0,9	0,9
7.2. Вложения банка в акции дочерних и зависимых хозяйственных обществ	7.2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
8. Чистый собственный капитал (06 – 07)	08	23,0	21,5	21,7	11,1	19,1

Из табл. 4.3 видно, что величина чистого собственного капитала банка С на протяжении года изменялась, что зависело от ряда факторов. Так, полученный по результатам девяти месяцев (на 1 октября 2004 г.) убыток в размере 6,8 млн руб. оказал значительное влияние на величину основного капитала банка, уменьшив сумму его источников в 1,7 раза, а также величину чистого собственного капитала банка на эту дату. Последняя сократилась по сравнению с 1 июля 2004 г. почти вдвое и составила всего 11,1 млн руб., что в целом вывело банк на некоторое время из финансового равновесия, которое стабилизировалось только к концу года.

Таким образом, величина чистого собственного капитала является своего рода барометром, характеризующим финансовую устойчивость и стабильность коммерческого банка. При низком значении этого показателя перспектива активного сотрудничества, привлечения дополнительных ресурсов и надежных капиталов и в целом перспектива поддержания доверия клиентов к банку становится для него менее благоприятной.

4.2.5. Достаточность собственного капитала банка

Термин «достаточность капитала» определяет надежность банка. Благодаря той защите, которую собственный капитал противопоставляет чрезвычайным расходам, поддержание его на достаточном уровне является зачастую основным способом обеспечения доверия населения к коммерческим банкам и убеждения кредиторов в его финансовой устойчивости. Неслучайно поэтому вопрос достаточности собственного капитала относится к числу наиболее острых вопросов банковской практики и является для коммерческих банков и для Банка России одним из актуальных.

Любой коммерческий банк, который ориентируется на определенный круг клиентов и объем предоставляемых им услуг, должен иметь собственный капитал такой величины, чтобы быть в состоянии удовлетворять все обоснованные потребности своих клиентов в заемных средствах и своевременно выполнять все взятые на себя обязательства, не нарушая при этом установленных нормативов и не подвергая себя повышенному риску.

Принятый в российской банковской практике для контроля за поддержанием коммерческими банками собственного капитала на достаточном для возмещения потерь в критических ситуациях метод расчета норматива достаточности банковского капитала во многом соответствует международным стандартам.

В соответствии с инструкцией Банка России № 110-И «Об обязательных нормативах банков» в основу методики определения доста-

точной величины собственного капитала банка положен принцип взвешивания активов на риск. Это означает, что при расчете норматива достаточности капитала банка его активы группируются в зависимости от степени риска вложений и возможной потери части их стоимости. Взвешивание активов по степени риска производится путем умножения остатка средств на соответствующем балансовом счете или их части на коэффициент риска. Активы российских банков подразделяются на пять групп с весовыми коэффициентами 0—2, 10, 20, 50 и 100%. Нулевой риск присваивается средствам на корреспондентском и депозитном счетах в Банке России, обязательным резервам, перечисленным в Банк России, средствам банков, депонированным для расчетов чеками, средствам на накопительных счетах при выпуске акций, вложениям в облигации Банка России, не обремененным обязательствами, и другим средствам. Напротив, наиболее высокую степень риска (50—100%) Банк России установил для средств на счетах в банках — резидентах РФ и в банках — нерезидентах стран, не входящих в число группы развитых стран, для ценных бумаг для перепродажи и прочих активов.

Норматив достаточности капитала коммерческого банка определяется как отношение собственного капитала банка к суммарному объему активов, взвешенных с учетом риска, а его минимально допустимое значение устанавливается в зависимости от размера собственного капитала банка. Минимально допустимое значение норматива достаточности собственных средств (капитала) банка, равно как и минимальный размер капитала создаваемого банка, изменялось с изменением условий работы банков. Так, до 1996 г. норматив составлял 4%, затем был повышен до 5% и затем, ежегодно возрастая, достиг к февралю 1999 г. 8%. С 1 января 2000 г. значение данного норматива было установлено для банков с капиталом, эквивалентным 5 млн евро и выше, в размере 10%, а с капиталом менее 5 млн евро — 11%.

4.3. Привлеченные средства коммерческого банка и их структура

4.3.1. Структура привлеченных средств

Специфика ресурсной базы коммерческих банков состоит в том, что ее основную часть составляют привлеченные средства. Из них основную долю формируют депозиты, а меньшую — прочие привлеченные средства (заемные средства). Депозиты по экономическому содержанию можно разделить на такие группы: депозиты по востребованию, срочные депозиты, депозиты физических лиц, ценные бумаги. Структура привлеченных средств коммерческих банков для отдельного региона характеризуется приведенными ниже данными, %.

Привлеченные средства, % от всех ресурсов	82,4
В том числе:	
1. Депозиты	79,4
Из них:	
депозиты до востребования	38,7
срочные депозиты	12,0
депозиты физических лиц	21,3
ценные бумаги	7,4
2. Прочие привлеченные средства (межбанковские займы)	3,0

Как видно, в привлеченных ресурсах ведущее место занимают депозиты, в том числе депозиты до востребования и депозиты физических лиц.

Структура привлеченных ресурсов по кредитным организациям региона в разрезе самостоятельных коммерческих банков, филиалов иногородних банков и Сбербанку свидетельствует о том, что большая доля депозитов — у Сбербанка, а меньшая — у филиалов иногородних банков. Прочие средства (межбанковские кредиты) привлекались только самостоятельными коммерческими банками.

Структура привлеченных ресурсов по отдельным коммерческим банкам отличается от общей, так как учитывает индивидуальные особенности их деятельности. Структура привлеченных ресурсов по 10 коммерческим банкам приведена в табл. 4.4.

Таблица 4.4. Структура привлеченных ресурсов по отдельным коммерческим банкам (А — К), %

Показатели	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З	И	К
Привлеченные средства, всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
В том числе:										
1. Депозиты	100	86	96,2	100	100	100	100	100	100	100
Из них:										
до востребования	50,8	17,7	25,7	48,9	84,4	63,1	44,0	66,7	54,1	56,5
срочные *	7,2	38,7	15,7	8,6	4,2	—	—	—	11,7	—
физических лиц	37,2	8,1	49,3	8,0	10,9	18,8	51,8	6,0	34,2	32,9
ценные бумаги	4,8	21,5	5,5	34,5	0,5	18,1	4,2	27,3	—	10,6
2. Прочие привлеченные средства (заемные)	—	14	3,8	—	—	—	—	—	—	—

По большинству коммерческих банков (в 8 из 10) привлеченные ресурсы были сформированы полностью за счет депозитов, и только два банка использовали заемные средства.

В структуре депозитов как по всем коммерческим банкам, так и по большинству отдельных банков наибольшую долю составляют *депозиты до востребования*. Они представлены такими остатками свободных денежных средств:

- на расчетных (или контокоррентных), текущих и бюджетных счетах негосударственных предприятий, находящихся в федеральной и государственной (кроме федеральной) собственности;
- на счетах физических лиц — предпринимателей;
- на счетах фондов различного назначения;
- на корреспондентских счетах других банков (счета лоро);
- на счетах депозитов до востребования финансовых органов (федеральных и местных), коммерческих и некоммерческих организаций, находящихся в федеральной и государственной (кроме федеральной) собственности, негосударственных предприятий;
- средства в расчетах (аккредитивы, чеки) и обязательства в расчетах по отдельным операциям (факторинговым, форфейтинговым, конверсионным с валютными и фондовыми биржами).

Наибольшую долю в депозитах до востребования занимают остатки на счетах: по коммерческим банкам региона более — 80%. Структура привлеченных средств на счетах приведена ниже, %:

Счета негосударственных предприятий	84,3
Счета предприятий, находящихся в федеральной собственности	9,8
Счета предприятий, находящихся в государственной (кроме федеральной) собственности	3,9
Прочие счета	2,0

Наибольшую долю свободных денежных средств на счетах имеют негосударственные предприятия, хотя для банка более выгодными являются текущие и бюджетные счета, счета спецфондов, поскольку характер движения средств по ним (суммы, сроки, периодичность поступления денег и осуществление платежей) может быть заранее известен банку. Владельцы бюджетных и текущих счетов из-за своего статуса не претендуют на кредиты коммерческих банков, что позволяет последним использовать эти средства в активных операциях по своему усмотрению. Весьма привлекательными являются операции, связанные с кассовым исполнением бюджета, так как они сопряжены с аккумуляцией на банковских счетах денежных средств в крупных размерах. Однако в настоящее время возможности коммерческих банков в этом направлении ограничены из-за сужения круга обслуживания бюджетной клиентуры.

4.3.2. Характеристика привлеченных средств

Депозиты до востребования предназначены для текущих расчетов (хранения). Инициатива открытия таких счетов исходит от самих клиентов в связи с потребностью производить расчеты, совершать платежи и получать денежные средства в свое распоряжение при посредничестве банков.

Депозиты до востребования считаются подвижным ресурсом банков. Владельцы счетов могут в любой момент изъять средства. В связи с этим банки выплачивают владельцам счетов самый низкий процент или вообще ничего не платят. Однако, несмотря на мобильность депозитов до востребования, в среднем по коммерческим банкам они выступают стабильным ресурсом. Отсюда банки, заинтересованные в клиентах, особенно финансово устойчивых, имеющих постоянно на счетах денежные средства, стремятся привлечь предприятия путем предоставления дополнительных услуг владельцам счетов и повышения качества обслуживания.

Срочные депозиты — это денежные средства юридических лиц, внесенные на определенные договорами сроки. При этом фиксированный срок может быть разным: по депозитам банков — от одного дня и выше, а по другим депозитам — от 30 дней и выше. В соответствии с правилами ведения бухгалтерского учета в банках срочные депозиты классифицируются по следующим срокам: до 30 дней (по депозитам банков); 31 — 90 дней; 91 — 180 дней; 181 день — 1 год; 1 — 3 года; свыше 3 лет. В связи с невостребованностью некоторых срочных депозитов выделяются депозиты с истекшим сроком обращения. Распространение расчетов пластиковыми картами потребовало выделения депозитов, служащих обеспечением для этого вида расчетов.

Суммы срочных депозитов должны быть неизменны в течение оговоренного срока, хотя практикуются срочные вклады с дополнительным взносом. По срочным депозитам банк выплачивает более высокие проценты по сравнению с депозитами до востребования. Увеличение доли срочных депозитов в общей сумме мобилизуемых средств является положительным моментом, несмотря на рост процентных расходов. Срочные депозиты оказываются наиболее стабильной частью привлекаемых ресурсов, что позволяет осуществлять кредитование на более длительные сроки и, следовательно, под более высокий процент.

Депозиты физических лиц — денежные средства в валюте Российской Федерации или иностранной валюте, размещаемые физическим лицом в целях хранения и получения дохода на условиях договора банковского вклада. Банки принимают вклады на условиях выдачи по первому требованию (до востребования) либо на условиях возврата по истечении определенного договором срока (срочные вклады).

Депозиты физических лиц по срокам привлечения группируются следующим образом: до востребования; до 30 дней; от 31 до 90 дней; от 91 до 180 дней; от 181 дня до 1 года; от 1 года до 3 лет; свыше 3 лет — для расчетов с использованием пластиковых карт. По депозитам до востребования выплачиваются самые низкие доходы (по Сбербанку — 1% годовых, по некоторым самостоятельным коммерческим банкам процентная ставка бывает выше).

Исходя из срока, суммы и других условий виды вкладов могут быть разные. Так, в Сбербанке в настоящее время предлагаются такие виды вкладов:

- до востребования в рублях и иностранной валюте;
- пенсионный до востребования и срочный;
- компенсационный (от лиц, имеющих право на получение компенсации в соответствии с указами Президента РФ и постановлениями Правительства РФ);
- особый номерной (с сохранением анонимности владельцев);
- молодежный вклад (от граждан с 14 до 23 лет);
- валютные вклады: с ежемесячным начислением процентов; особые; пополняемые; срочные депозиты (на 3 и 6 месяцев);
- сберегательные вклады на разные сроки: от 1 месяца и 1 дня и больше.

Структура вкладов населения по срокам по банкам России на 1 декабря 2004 г. характеризуется следующими данными, % к итогу:

До востребования	15,79
До 30 дней	0,09
31 — 90 дней	1,77
91 — 180 дней	9,91
181 день — 1 год	13,54
1—3 года	52,82
Свыше 3-х лет	6,05

Как видно, основная доля депозитов физических лиц приходится на срок от одного года до трех лет.

Только за один год (по сравнению с 1 декабря 2003 г.) эта доля увеличилась на 11%. Такие процессы в составе ресурсной базы по срокам являются результатом определенной стабилизации банковской системы, введения российского Закона о страховании вкладов населения, изменения маркетинговой стратегии коммерческих банков.

Остается значительной доля вкладов от трех месяцев до одного года и до востребования. Тяготение вкладчиков к более коротким срокам размещения вполне может объясняться отсутствием стремления и возможности длительного срока хранения, условиями более эффективного распоряжения сбережениями (без особого ущерба для

доходности решать вопрос об изъятии вклада или пролонгации договора). В ряде случаев путем постоянной пролонгации вклада и реинвестирования полученных процентов вкладчик может получить больше дохода, чем при заключении договора сразу на длительный срок.

Для оценки рационального использования средств, привлекаемых во вклады, учреждения Сбербанка в соответствии с указаниями по организации экономической работы исчисляют средний срок хранения вkladного рубля и уровень оседания средств, поступивших во вклады, по следующим формулам:

$$C_{\text{ср}} = \frac{O_{\text{ср}}}{B} D,$$

где $C_{\text{ср}}$ — средний срок хранения, дни; $O_{\text{ср}}$ — средний остаток вкладов; B — обороты по выдаче вкладов; D — число дней в анализируемом периоде.

$$y_{\text{о}} = \frac{P_{\text{о}}}{P_{\text{п}}} \cdot 100,$$

где $y_{\text{о}}$ — уровень оседания вкладов, %; $P_{\text{п}}$ — прирост вкладов за период; $P_{\text{о}}$ — обороты по приходу вкладов.

Уровень оседания вкладов — тоже важный показатель формирования ресурсной базы. Чем выше процент оседания, тем лучше для банка.

Как показывает практика работы некоторых коммерческих банков, уровень оседания вкладов населения колеблется от 17 до 21%. Значит, на эти проценты прирастают остаток вкладов и ресурсная база банка.

Стабильной частью привлеченных ресурсов коммерческих банков можно считать срочные депозиты юридических лиц.

Среди депозитов предприятий и организаций значительная доля приходится на срок 31–90 дней. На 1 декабря 2004 г. она составила 29,8%. Увеличилась на 20% доля депозитов сроком более одного года. Рост данного вида долгосрочных ресурсов отражает улучшение финансового состояния ряда предприятий страны и их стремление решать инвестиционные задачи.

Привлечение денежных вкладов (депозитов) физических лиц регулируется Банком России таким нормативом $H11$, как процентное соотношение общей суммы денежных вкладов (депозитов) населения к величине собственного капитала банка:

$$H11 = \frac{\text{Вклады}}{\text{Собственный капитал}} \cdot 100.$$

Максимально допустимое значение норматива устанавливается в размере 100%.

Одним из направлений привлечения денежных средств коммерческими банками является *выпуск собственных ценных бумаг* в виде долговых обязательств: сертификатов, векселей, облигаций.

По сравнению с другими видами депозитов ценные бумаги в структуре занимают последнее место. Если в зарубежных странах основной проблемой является доходность ценных бумаг, то в России проблемы больше связываются с инфляцией, риском, низким уровнем накопления сбережений. Однако сдвиги здесь все равно есть, и развитие фондового рынка позволит увеличивать долю этих ресурсов.

Сертификат — ценная бумага, удостоверяющая сумму вклада, внесенного в банк, и право вкладчика (держателя сертификата) на получение по истечении установленного срока суммы вклада и обусловленных в сертификате процентов.

Правила выпуска и оформления сертификатов установлены письмом ЦБ РФ от 10 февраля 1992 г. № 14-3-20 «Положение о сберегательных и депозитных сертификатах кредитных организаций» (в ред. от 31 августа 1998 г.). Правила выпуска и оформления сертификатов едины для всех коммерческих банков. Сертификаты бывают депозитными и сберегательными. Депозитный сертификат выдается юридическим лицам, сберегательный — физическим лицам. Они выпускаются только в валюте Российской Федерации и классифицируются по таким признакам.

По способу выпуска:

- выпускаемые в разовом порядке;
- выпускаемые сериями.

По способу оформления:

- именные;
- на предъявителя.

По сроку:

- все срочные.

По купле-продаже:

- безналично (по депозитным сертификатам);
- безналично и наличными деньгами (по сберегательным сертификатам).

Сертификаты не могут служить расчетным или платежным средством за проданные товары или оказанные услуги.

Преимущества депозитного сертификата перед срочным вкладом:

- возможность передачи другому лицу. Именной сертификат должен иметь место для оформления уступки требования (цессии) на оборотной стороне сертификата или дополнительных листах. Передача прав другому лицу по сертификату на предъявителя осуществляется просто вручением сертификата;

- возможность использования сертификата для залога в кредитных или иных организациях;
- расширение для банка круга потенциальных инвесторов благодаря наличию финансовых посредников в распространении и обращении сертификатов.

Коммерческие банки, выпускающие сертификаты, сами утверждают условия выпуска и обращения каждого типа сертификатов. Размещать их банки могут после регистрации условий выпуска и обращения в территориальном учреждении Банка России.

В рыночных условиях получают распространение векселя банков.

Вексель — ценная бумага, удостоверяющая безусловное денежное долговое одностороннее обязательство векселедателя (банка) уплатить по наступлении срока определенную сумму денег векселедержателю (владельцу векселя).

Выпуск векселей регулируется Гражданским кодексом Российской Федерации и Федеральным законом № 48-ФЗ «О переводном и простом векселе» от 11 марта 1997 г. До выхода этих законодательных актов основным регулирующим документом было Положение о переводном и простом векселе от 7 августа 1937 г., все основные моменты которого были учтены в письме Банка России № 14-3/30 от 9 сентября 1991 г. «О банковских операциях с векселями» и в приложении к этому письму «Рекомендации банкам по работе с векселями». Банковские векселя обладают рядом достоинств:

1. Наличие законодательной базы.
2. Простота выпуска векселей в обращение, так как в отличие от сертификатов здесь отсутствует необходимость регистрации эмиссии в Банке России.
3. Право банка выпускать векселя как сериями, так и в разовом порядке, самостоятельно устанавливать срок их погашения.
4. Возможность использования векселей как средства платежа за товары и услуги с правом передачи их третьему лицу по индоссаменту (передаточной надписи на обороте векселя, удостоверяющей переход права собственности и права возврата денег другому лицу). Оплата товаров и услуг векселями оправдана с точки зрения ускорения расчетов.
5. Абсолютная ликвидность, обеспечиваемая достаточно высоким и фиксированным уровнем дохода, механизмом возможного досрочного погашения.
6. Надежность векселей. Векселя крупных российских банков являются, безусловно, ценными высоконадежными бумагами, обеспечены их имуществом.
7. Залоговая ценность. Вексель может использоваться как сберегательное средство и в качестве залога. Векселя известных банков охот-

но принимаются в качестве обеспечения кредита. Многие биржи принимают векселя надежных банков в качестве взноса, гарантирующего исполнение фьючерсных контрактов.

Для приобретения банковского векселя покупатель должен перевести деньги на счет банка-эмитента (для физических лиц возможна оплата наличными).

Некоторые банки практикуют выдачу кредита векселями. Выдав кредит векселем, у которого срок и сумма совпадают с запрашиваемым кредитом, банк как бы получает депозит на такой же срок и сумму. Вексельное кредитование довольно популярно у заемщиков — предприятий и организаций, связанных друг с другом по технологической, а следовательно, и по финансовой цепочке. Коммерческие банки занимают солидное положение на рынке эмитентов векселей, особенно московские банки.

Эмиссия банковских векселей относительно проста, так как их не нужно регистрировать в Банке России. Выпущенные векселя различаются по срокам погашения и номиналу, что удобно банку, а главное — клиентам. Вексельные обязательства банка удобны и тем, что могут использоваться их держателями — физическими и юридическими лицами для расчетов за товары и услуги и в качестве залога при получении кредита. Кроме того, их отмечает достаточно высокие процентная ставка и ликвидность (пока выпустивший их банк успешно работает). Векселя выпускаются как в рублях, так и в иностранной валюте.

Для привлечения средств акционерные коммерческие банки могут выпускать такие собственные долговые обязательства, как облигации.

Облигации — ценные бумаги, удостоверяющие отношения займа между владельцем облигации (кредитором) и банком, выпустившим их. По облигациям выплачивается фиксированный процент.

Выпуск облигаций регламентируется теми же нормативными документами, что и выпуск акций, в частности инструкцией ЦБ РФ от 17 сентября 1996 г. № 8 «О правилах выпуска и регистрации ценных бумаг кредитными организациями на территории Российской Федерации» (с изменениями от 6 ноября 1996 г., 8 августа 1997 г., 20 августа 1999 г., 3 апреля 2000 г.).

Выпуск облигаций банком для привлечения денежных средств может иметь место лишь при полной оплате всех выпущенных ранее этим банком акций (у АО) или полной оплаты пайщиками своих долей в уставном капитале (у ООО). Одновременный выпуск акций и облигаций не разрешается.

Кредитная организация может выпускать следующие облигации: именные и на предъявителя; обеспеченные залогом собственного

имущества либо облигации под обеспечение, предоставляемое третьими лицами; облигации без обеспечения; процентные и дисконтные; конвертируемые в акции; с единовременным сроком погашения или облигации со сроком погашения по сериям в определенные сроки.

Выпуск облигаций без обеспечения возможен не ранее третьего года существования банка при условии надлежащего утверждения ко времени выпуска двух годовых балансов. Предоставление обеспечения третьими лицами при выпуске облигаций кредитными организациями требуется в случае их существования менее двух лет или существования более двух лет, но при выпуске облигаций на сумму, превышающую размер уставного капитала (величина обеспечения должна быть не менее суммы превышения размера уставного капитала).

Выпуск облигаций почти не практикуется банками РФ, учитывая сложность оформления и необходимость выплаты гарантированного дохода владельцам этих ценных бумаг.

Структура собственных ценных бумаг кредитных организаций региона показывает, что наибольшая доля приходится на срок до востребования (около 50%) в основном из-за большой доли ценных бумаг (векселей) у Сбербанка. Остальные 50% приблизительно одинаково распределены по шести срочным группам.

Прочие привлеченные ресурсы представлены *межбанковскими кредитами (МБК) и межбанковскими депозитами*.

Коммерческие банки могут иметь излишек кредитных ресурсов или временный их недостаток. Излишек может быть размещен, а недостаток восполнен за счет МБК. Межбанковский рынок — это часть рынка ссудных капиталов, где временно свободные денежные ресурсы кредитных организаций привлекаются и размещаются банками между собой.

Межбанковское кредитование осуществляется в целях поддержания ликвидности банка или обеспечения рентабельного вложения средств. Оно происходит в рамках корреспондентских отношений банков и представляет собой довольно дорогостоящий по отношению к другим источникам кредитования ресурс.

Основная часть межбанковских договоров — срочные. Однако некоторая их часть заключается в бессрочной форме. Последние предусматривают предоставление МБК обычно на относительно короткий срок, установленный договором, по истечении которого кредит переходит в разряд бессрочных, т.е. может быть востребован банком-кредитором в любое время по предварительному уведомлению. При любой форме договора процентная ставка устанавливается исходя из уровня, складывающегося на рынке.

В источниках кредитных ресурсов банка могут быть и кредиты Центрального банка РФ, которые выдаются в порядке рефинансиро-

вания при обязательном соблюдении банками экономических нормативов и резервных требований. Новыми этапами в развитии рынка и кредитных ресурсов стали кредитные аукционы ЦБ РФ. Они проводятся в соответствии с временным положением «О кредитных аукционах ЦБ РФ» с 1995 г. и почти полностью вытеснили централизованное кредитование.

Централизованные и межбанковские кредиты удобны тем, что имеют некоторые преимущества: они поступают в распоряжение банка-заемщика быстро и не требуют депонирования обязательных резервов в Банке России, так как по своему характеру являются заемными средствами.

Условия и сроки размещения кредитных ресурсов различны. В условиях инфляционных процессов самые распространенные сроки МБК 3 — 4 месяца. Распределение МБК по срокам в самостоятельных коммерческих банках одного из регионов сложилось следующим образом, %:

2 — 7 дней	65
8 — 30 дней	8
31 — 90 дней	24
91 — 180 дней	3

Как видно, основной срок привлечения МБК — короткий, и он, видимо, больше отражает потребность в оперативном регулировании банковской ликвидности. МБК на более длительные сроки используются для расширения активных операций.

Стабильность ресурсной базы, ее структуры, сбалансированность с активами гарантируют полноценное функционирование банка. Одновременно изменение политики банка в области осуществления активных операций может влиять и на характер ресурсов.

Выводы

1. Ресурсы коммерческого банка — это его собственный капитал и привлеченные на возвратной основе денежные средства юридических и физических лиц, сформированные банком в результате проведения пассивных операций.
2. Структура ресурсов коммерческих банков характеризуется большей долей привлеченных источников.
3. Собственный капитал коммерческих банков делится на основной и дополнительный. Для использования в нормативных расчетах величина основного и дополнительного капитала уменьшается на ряд отвлеченных (иммобилизованных) сумм.
4. Величина собственного капитала, используемая для вложения в активы, называется достаточностью и имеет нормативное значение.

Термины и понятия

Ресурсная база
Собственный капитал
Привлеченные средства
Основной капитал
Дополнительный капитал
Уставный капитал
Резервный капитал
Эмиссионный доход
Фонды экономического стимулирования
Страховые резервы
Субординированный кредит
Виды вкладов
Межбанковские займы
Сберегательный сертификат
Депозитный сертификат
Банковский вексель
Банковские облигации

Вопросы для самостоятельной работы

1. Дайте определение ресурсов коммерческого банка. Каково их значение для деятельности банка?
2. Охарактеризуйте структуру ресурсной базы коммерческого банка.
3. Что собой представляет собственный капитал банка, каковы его особенности?
4. За счет каких источников формируется основной и дополнительный капитал банка?
5. Дайте характеристику уставного капитала банка.
6. Какие фонды включаются в состав основного капитала и каково их значение?
7. В чем назначение страховых резервов банка?
8. Как определяется достаточность собственного капитала банка?
9. Охарактеризуйте структуру привлеченных средств коммерческого банка.
10. Назовите показатели рационального использования средств, привлекаемых во вклады.
11. Цель использования МБК и их распределение по срокам.

Глава 5. Активы коммерческого банка

5.1. Состав и структура банковских активов

В экономической теории под активами в широком смысле понимают будущие экономические выгоды, которые возможно получить в результате прошлых операций или сделок по приобретению имущества, а также предоставлению своего имущества во временное пользование третьим лицам.

Будущие экономические выгоды связаны со способностью активов приносить прибыль своему владельцу при погашении требований, обмене их на что-либо, представляющее ценность для владельца, путем использования их в производственной деятельности или путем применения для погашения обязательств. Выгоды от активов обычно принимают форму притока чистой наличности. Для того чтобы стать активом, любой ресурс, кроме наличности, должен отдельно или в сочетании с другими ресурсами обеспечивать прямо или косвенно будущий приток денежных средств.

Активы коммерческого банка — это статьи бухгалтерского баланса, отражающие размещение и использование ресурсов коммерческого банка. Банковские активы образуются, как правило, в результате *активных операций*, т.е. размещения собственных и привлеченных средств с целью получения дохода, поддержания ликвидности и обеспечения функционирования банка. Именно в результате активных операций банк получает основную часть своих доходов.

В балансовых отчетах российских коммерческих банков выделяют следующие агрегированные статьи активов:

1. Денежные средства и счета в Центральном банке РФ.
2. Государственные долговые обязательства.
3. Средства в кредитных организациях.
4. Чистые вложения в ценные бумаги для перепродажи (ценные бумаги для перепродажи по балансовой стоимости за вычетом резервов под обесценение ценных бумаг).
5. Чистая ссудная и приравненная к ней задолженность (ссудная и приравненная к ней задолженность за вычетом резервов на возможные потери по ссудам).
6. Проценты начисленные (включая просроченные).

7. Средства, переданные в лизинг.
8. Основные средства и нематериальные активы, хозяйственные материалы, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы.
9. Чистые долгосрочные вложения в ценные бумаги и доли.
10. Расходы будущих периодов по другим операциям.
11. Прочие активы.

Под *структурой активов* понимается соотношение разных по качеству статей актива баланса банка к валюте баланса. Активы банка можно классифицировать по следующим критериям:

- по назначению,
- по ликвидности,
- по степени риска,
- по срокам размещения,
- по субъектам.

5.1.1. Группировка активов по их назначению

По своему назначению активы можно разделить на пять категорий:

- 1) кассовые активы, обеспечивающие ликвидность банка;
- 2) работающие (оборотные) активы, приносящие банку текущие доходы;
- 3) инвестиционные активы, предназначенные для получения доходов в будущем и для достижения иных стратегических целей;
- 4) капитализированные (внеоборотные) активы, предназначенные для обеспечения хозяйственной деятельности банка;
- 5) прочие активы.

Рассмотрим каждую из этих групп подробнее.

Кассовые активы. Коммерческий банк наряду с прочими функциями должен ежедневно бесперебойно выполнять требования клиентов по безналичному перечислению средств и по выдаче наличных денег с их счетов. Для этого определенная часть имеющихся у банка средств должна находиться в денежной форме, как правило, в виде остатка на корреспондентских счетах банка и наличности в кассах банка.

Большая часть средств, которыми располагает банк, — это средства на счетах до востребования. С юридической точки зрения владельцы этих средств могут в любую минуту потребовать их от банка, и банк должен быть готов эти требования выполнить. Однако вероятность того, что все клиенты одновременно обратятся в банк для изъятия своих средств, очень мала (она повышается в период кризисных ситуаций в данном банке или в банковской системе в целом). К тому же, если банк будет держать все средства клиентов в денежной форме, он не сможет получить доход, достаточный для покрытия своих издержек.

В связи с этим каждому конкретному банку необходимо правильно определить ту долю средств, которую нужно иметь для обеспечения ежедневных требований клиентов. Такие средства называют *высоколиквидными*, или *кассовыми*, *активами*. Практика показывает, что на долю высоколиквидных активов должно приходиться около 20% от всей суммы привлеченных банком средств.

Часть привлеченных банком средств отчисляется в фонд обязательных резервов (ФОР) в ЦБ РФ. Вопрос о том, считать ли эти средства высоколиквидными активами, является дискуссионным. В большинстве классификаций, в том числе в применяемой Банком России, средства в ФОР приравниваются к денежным средствам. В то же время авторы ряда методик не без оснований относят эти средства к иммобилизованному активу. На наш взгляд, это более обоснованно, поскольку средства в ФОР не могут быть использованы банками для удовлетворения текущих требований клиентов. Эти резервы «открываются» только в случае банкротства банка и поэтому вполне могут считаться отвлеченными активами.

К кассовым активам (денежным и приравненным к ним средствам) относятся:

- средства в кассах банка, в обменных пунктах, в банкоматах, платежные документы в валюте (балансовый счет 202);
- драгоценные металлы (сч. 203а);
- драгоценные камни (сч. 204);
- корреспондентский счет в ЦБ РФ (сч. 30102);
- корреспондентские счета в коммерческих банках (сч. 30110, 30114, 30115, 30118, 30119);
- средства, перечисленные в фонд обязательных резервов в ЦБ РФ (сч. 30202, 30204);
- средства в расчетных центрах организованного рынка ценных бумаг (сч. 304а).

Размещенные активы. Их также иногда называют работающими, доходными, оборотными или рисковыми активами (в совокупности со следующей группой). Основным критерием отнесения активов к этой группе является то, что они приносят доход и сравнительно быстро оборачиваются. К этой группе относятся кратко- и среднесрочные кредиты и вложения в ценные бумаги. Одной из разновидностей работающих активов являются межбанковские кредиты и депозиты, размещенные в ЦБ РФ или коммерческих банках.

В нашей стране на долю доходных активов приходится, как правило, 55—70% всех активов коммерческого банка. В настоящее время в структуре работающих активов наибольшую долю занимает кредитование различных отраслей народного хозяйства. Доля вложений в

векселя и долговые обязательства в большинстве банков незначительна, поскольку данный рынок еще не восстановился после дефолта 1998 г.

Более детально состав работающих активов можно представить следующим образом:

а) ссудные и приравненные к ним средства:

- депозиты в ЦБ РФ (сч. 319);
- МБК выданные и депозиты в коммерческих банках (сч. 320—323, кроме 32010, 32110, 32211, 32311);
- кредиты небанковским заемщикам (сч. 442—457, кроме счетов по учету резервов на возможные потери по ссудам);
- факторинговые операции (сч. 47402);
- лизинговые операции (сч. 60801 + 60802 — 60803);
- оплаченные банком гарантии, не взысканные с клиентов (сч. 60315);

б) краткосрочные вложения в ценные бумаги:

- вложения в государственные долговые обязательства (сч. 50101, 50102);
- вложения в прочие долговые обязательства и акции для перепродажи¹ (сч. 50201...51101, 50202...51102);
- векселя в портфеле банка (сч. 512 — 519 кроме 51206...51906, 51207...51907, 51210...51910).

Инвестиционные активы. Часть своих активов банк размещает в долгосрочные вложения в виде прямых или портфельных инвестиций. Цель таких вложений — диверсификация рисков, обеспечение повышенных доходов в будущем, расширение сферы влияния банка и др.

Доля этой группы активов зависит от специфики банка, а также от инвестиционного климата в стране. У обычных коммерческих банков доля инвестиционных активов, как правило, не превышает 10% всех активов. У специализированных инвестиционных банков она может достигать до 50—60% и выше. В период бурного развития фондового рынка многие российские банки вкладывали в акции значительную часть своих активов. После кризиса 1998 г. этот вид вложений стал куда менее популярен и его доля в структуре активов большинства коммерческих банков не превышает 1—3%. Если банки и вкладывают деньги в акции, они предпочитают делать это через дочерние финансово-инвестиционные компании. В то же время наметилась тенденция к росту прямых инвестиций коммерческих банков в экономику в виде участия в уставных капиталах предприятий. Это связано с тем, что сфера приложения капиталов банков после

¹ Многоточие означает включение в расчет всех значений счетов 2-го порядка.

кризиса значительно сузилась. Фондовый рынок в упадке, валютный рынок стабилизировался, а на кредитном рынке очень жесткая конкуренция. У многих банков появилась проблема избыточной ликвидности. Приходится им размещать средства (как правило, собственные, а не привлеченные) в инвестиции, хотя это и сопряжено со значительным риском.

Структуру инвестиционных активов в соответствии с Планом счетов бухгалтерского учета можно представить следующим образом:

- долговые обязательства, приобретенные для инвестирования (сч. 50103...50703);
- акции, приобретенные для инвестирования (сч. 50103...51103);
- векселя со сроком погашения свыше одного года (сч. 51206...51906, 51207...51907);
- прямые инвестиции: участие в дочерних и зависимых обществах, средства, внесенные банками в уставные капиталы юридических лиц (сч. 601, кроме 60105, сч. 602, кроме 60206).

Капитализированные активы. Для организации и осуществления своей основной деятельности банкам приходится приобретать или арендовать различное имущество: помещения, транспортные средства, компьютеры, оргтехнику, банковские сейфы и оборудование и пр. Эти средства не участвуют в обороте, и поэтому их называют *внеоборотными активами*. Наряду с некоторыми другими статьями баланса капитализированные активы относятся к иммобилизованным, или отвлеченным, активам.

В отличие от промышленных предприятий в структуре активов коммерческого банка основные средства и имущество занимают незначительную долю (10—15%). Более высокая их доля, как правило, свидетельствует о нерациональной структуре активов коммерческого банка и сопряжена с низким уровнем его доходности и ликвидности. Важно также, чтобы сумма капитализированных активов полностью покрывалась собственным капиталом банка.

В состав капитализированных активов входят:

- основные средства банков (сч. 604 + 605 — 606п);
- капитальные вложения (сч. 60701);
- нематериальные активы (сч. 60901 + 60902 — 60903);
- хозяйственные материалы (сч. 610);
- МБП (61101 + 61102 — 61103).

Прочие активы. К числу прочих активов обычно относят средства, отвлеченные в расчеты, дебиторскую задолженность, расчеты с филиалами, транзитные счета, средства, ошибочно перечисленные на счета банка, расходы будущих периодов и т.п. Доля прочих активов, как правило, незначительна и может колебаться в пределах от 0 до 10% от

общей суммы активов. Слишком высокая доля прочих активов может свидетельствовать о негативных тенденциях в деятельности банка либо об искажениях в его финансовой отчетности.

В табл. 5.1 приведены структура и динамика активов российских банков на 1 июля 1998 г. и на 1 ноября 2004 г. по данным ЦБ РФ.

Таблица 5.1. Структура и динамика активов российских банков

Статьи активов	1.07.98 г.		1.11.04 г.	
	сумма, млрд руб.	доля, %	сумма, млрд руб.	доля, %
Всего активов	766,1	100	6595,0	100
В том числе:				
1) денежные средства, драгоценные металлы и камни	12,6	1,6	138,0	2,1
2) счета в Банке России	50,8	6,6	444,3	6,7
3) корреспондентские счета в банках	24,1	3,1	190,0	2,9
4) ценные бумаги, приобретенные банками, и участие в уставных капиталах	248,7	32,4	1162,3	17,6
5) ссудная задолженность	318,6	41,6	4164,0	63,1
6) основные средства, нематериальные активы и материальные запасы	51,6	6,7	209,0	3,2
7) использование прибыли	5,4	0,7	28,9	0,4
8) прочие активы	54,3	7,1	258,5	3,9

Как видно из табл. 5.1, в посткризисный период происходит резкое увеличение доли ссудной задолженности (с 41,6 до 63,1%) за счет сокращения доли вложений в ценные бумаги (с 32,4 до 17,6%). Доля остальных статей остается относительно стабильной. В последние годы основной тенденцией динамики работающих активов банковской системы РФ является увеличение доли кредитов физическим лицам и доли просроченной ссудной задолженности.

5.1.2. Группировка активов по ликвидности

По степени ликвидности активы банка можно подразделить на четыре группы:

1) высоколиквидные активы, находящиеся в немедленной готовности, или первоклассные ликвидные средства: наличные деньги, драгоценные металлы, средства в ЦБ РФ, средства в банках-нерезидентах из числа группы развитых стран, средства в банках для расчетов по пластиковым картам, облигации Банка России, средства, предоставленные третьим лицам до востребования;

2) ликвидные активы, находящиеся в распоряжении банка, которые могут быть превращены в денежные средства (резервы второй

очереди, или текущие активы): кредиты и платежи в пользу банка со сроком исполнения до 30 дней, легкорезализуемые ценные бумаги, котированные на бирже, и другие быстро реализуемые ценности;

3) активы долгосрочной ликвидности: кредиты, выданные банком, размещенные депозиты, в том числе в драгоценных металлах, с оставшимся сроком до погашения свыше года;

4) малоликвидные активы: долгосрочные инвестиции, капитализированные активы, просроченная задолженность, некотируемые ценные бумаги, ненадежные долги.

Доля первых двух групп активов по требованиям Банка России должна быть не менее 20% от всех активов за вычетом обязательных резервов кредитной организации. В современных условиях у многих банков эта доля превышает установленный минимум. Как уже говорилось, банки испытывают проблему избыточной ликвидности, не имея достаточного количества надежных направлений доходного размещения средств.

По международным требованиям доля высоколиквидных активов в общем объеме активов должна составлять от 12 до 15%. Ликвидность банка оценивается в основном путем соотношения групп активов различной степени ликвидности с соответствующими группами пассивов (см. гл. 6).

5.1.3. Группировка активов по степени риска

Для оценки степени принимаемых банком на себя рисков все активы банка делят на пять групп риска, для каждой из которых установлен свой коэффициент вероятности потери стоимости. Эта группировка и порядок расчета суммы активов банка, взвешенных с учетом риска, установлены Банком России¹ (табл. 5.2).

Таблица 5.2. Группировка активов по степени риска

Статьи активов	Степень риска, %
<i>I группа</i>	
Средства на корреспондентском и депозитном счетах в Банке России, а также счета расчетных центров ОРЦБ в учреждениях Банка России	0
Обязательные резервы, перечисленные в Банк России	0
Наличная валюта и платежные документы, драгоценные металлы в хранилищах и в пути	2
Суммы, задепонированных в учреждениях Банка России для получения следующим днем наличных денежных средств и для расчетов чеками	0

¹ Об обязательных нормативах банков см. Инструкцию ЦБ РФ от 16 января 2004 г. № 110-И (в ред. от 18 февраля 2005 г.).

Продолжение табл. 5.2

Статьи активов	Степень риска, %
Средства банков, депонированные для расчетов чеками	0
Природные драгоценные камни в хранилищах и в пути	2
Счета кредитных организаций по кассовому обслуживанию филиалов	0
Вложения в облигации Банка России	0
Вложения в государственные долговые обязательства стран из числа «группы развитых стран»	0
<i>II группа</i>	
Кредитные требования, гарантированные Российской Федерацией в части, под которую получены гарантии	10
Кредитные требования под гарантии правительства стран из числа «группы развитых стран»	10
Вложения в долговые обязательства Российской Федерации	10
Вложения в государственные долговые обязательства стран, не входящих в число «группы развитых стран»	10
Кредитные требования к Министерству финансов РФ	10
Учтенные векселя, выданные и (или) акцептованные и (или) авалированные федеральными органами исполнительной власти	10
Кредитные требования под залог драгоценных металлов в слитках в части, равной их рыночной стоимости	10
<i>III группа</i>	
Вложения и долговые обязательства субъектов РФ и органов местного самоуправления	20
Средства на счетах участников расчетов в расчетных небанковских кредитных организациях, а также на счетах в расчетных центрах ОРЦБ	20
Средства на корреспондентских счетах в банках-нерезидентах стран из числа «группы развитых стран», а также стоимость драгоценных металлов, учет которых ведется на металлических счетах в указанных банках	20
Кредитные требования к банкам стран из числа «группы развитых стран» на срок до 90 календарных дней	20
Кредитные требования под гарантии, полученные от банков, являющихся основными обществами, стран из числа «группы развитых стран», имеющих инвестиционный рейтинг не ниже «BBB» по классификации <i>S&P</i> (<i>Standard & Poor's</i>) и (или) не ниже аналогичного по классификациям <i>Fitch IBCA</i> , <i>Moody's</i> , в части, под которую получены гарантии	20
Кредитные требования под гарантии, полученные от международных банков развития, в части, под которую получены гарантии и кредитные требования под залог ценных бумаг указанных банков, в части, равной их рыночной стоимости	20
Кредитные требования к международным банкам развития	20
Кредитные требования под залог государственных ценных бумаг Российской Федерации в части, равной рыночной стоимости указанных ценных бумаг	20

Продолжение табл. 5.2

Статьи активов	Степень риска, %
Кредитные требования к органам государственной власти субъектов РФ и органам местного самоуправления	20
Кредитные требования, по которым надлежащее исполнение обязательств контрагента обеспечено гарантиями субъектов РФ в части, равной ответственности субъекта по гарантии	20
Кредитные требования к страховым компаниям стран из числа «группы развитых стран», а также кредитные требования, застрахованные указанными страховыми компаниями	20
Кредитные требования под залог долговых обязательств субъектов РФ и органов местного самоуправления в части, равной рыночной стоимости указанных бумаг	20
<i>IV группа</i>	
Средства на корреспондентских счетах в банках — резидентах Российской Федерации и банках — нерезидентах стран, не входящих в число «группы развитых стран», а также стоимость драгоценных металлов, учет которых ведется на металлических счетах в указанных банках	50
Кредитные требования к банкам — резидентам Российской Федерации сроком размещения до 30 календарных дней	50
Кредитные требования к банкам стран из числа «группы развитых стран» на срок свыше 90 календарных дней	50
Кредитные требования в части, исполнение обязательств по которой обеспечено гарантийным депозитом (вкладом), размещением контрагентом — юридическим лицом в банке-кредиторе, и (или) залогом собственных долговых ценных бумаг банка-кредитора	50
Вложения в ценные бумаги (акции и долговые обязательства) торгового портфеля	50
<i>V группа</i>	
Все прочие активы банка	100

Для данных табл. 5.2 следует учесть:

1) в состав V группы активов включаются остатки (или их части) на активных балансовых счетах за минусом:

- остатков (или их частей) на балансовых счетах, которые вошли в расчет активов банка I—IV групп;

- остатков на балансовых счетах: 105, 20319, 20320, 30208, 30302, 30304, 30306, 325, 40111, 40311, 459, 47427, 50112, 50113, 50610, 50611, 50905, 60601, 60805, 609 (А-П), 61402, 61403, 61406, 61408, 702, 704, 705;

- суммы средств, рассчитанной по кодам: 8934, 8936, 8943, 8947; 8949, 8956, 8961, 8970, 8971, 8948 (уменьшенной на сумму средств, указанную по коду 8924), 8981;

2) взвешивание активов по степени риска производится путем умножения остатка (сумм остатков) средств на соответствующем балансовом счете (счетах) или его (их) части на коэффициент риска (в процентах), деленный на 100%;

3) кредитные требования, по которым надлежащее исполнение обязательств заемщика обеспечено гарантиями субъектов Российской Федерации, относятся к III группе активов, если при этом соблюдены установленные законодательством Российской Федерации и субъекта Российской Федерации условия их предоставления;

4) кредитные требования в части, исполнение обязательств по которой обеспечено залогом собственных долговых ценных бумаг банка-кредитора, под которыми понимаются ценные бумаги, не относящиеся к акциям, относятся к IV группе активов в случае, если срок погашения долговых ценных бумаг хотя бы на один календарный день превышает срок кредитного требования, и (или) если предметом залога являются собственные долговые ценные бумаги банка-кредитора по предъявлению, находящиеся в залоге в банке-кредиторе.

5) в расчет IV группы активов включаются вложения в ценные бумаги (акции и долговые обязательства) торгового портфеля, за исключением вложений в ценные бумаги торгового портфеля, включаемые в расчет I, II и III групп активов, а также акций, балансовая стоимость которых уменьшает величину собственных средств банка в соответствии с Положением Банка России № 215-П.

5.1.4. Группировка активов по срокам размещения

На основе действующего Плана счетов бухгалтерского учета в кредитных организациях все активы в зависимости от срока их размещения можно разделить на следующие группы:

- а) бессрочные активы;
- б) активы, размещенные на срок:
 - до востребования,
 - до 30 дней,
 - от 31 до 90 дней,
 - от 91 до 180 дней,
 - от 181 до 360 дней,
 - от 1 года до 3 лет,
 - свыше 3 лет.

В настоящее время в структуре срочных активов российских банков преобладают активы, размещенные на срок от 91 до 180 дней.

Структура активов по срокам в какой-то мере характеризует степень рискованности активных операций банка. Но главное значение

при анализе имеет ее сопоставление со структурой пассивов по срокам привлечения на предмет их сбалансированности. В настоящее время в структуре срочных активов российских банков преобладают активы, размещенные на срок от 91 до 180 дней.

5.1.5. Группировка активов по субъектам

В зависимости от того, в чьем пользовании находятся активы банка, они могут в соответствии с действующим Планом счетов быть классифицированы следующим образом:

- 1) активы, находящиеся в пользовании у самого банка;
- 2) активы, предоставленные во временное пользование другим субъектам:
 - а) государству:
 - Минфину России, финансовым органам субъектов Федерации и местным органам власти;
 - внебюджетным фондам (федеральным, субфедеральным и местным);
 - финансовым организациям, находящимся в государственной собственности;
 - коммерческим предприятиям и организациям, находящимся в государственной собственности;
 - некоммерческим предприятиям и организациям, находящимся в государственной собственности;
 - б) негосударственным юридическим лицам:
 - финансовым организациям;
 - коммерческим предприятиям и организациям;
 - некоммерческим предприятиям и организациям;
 - в) физическим лицам:
 - частным предпринимателям;
 - гражданам;
 - г) нерезидентам:
 - иностранным государствам;
 - банкам и финансовым организациям;
 - нефинансовым юридическим лицам;
 - физическим лицам.

Структура активов по субъектам показывает, в какие секторы экономики банк направляет свои ресурсы и в какой степени диверсифицированы его вложения. Чем ниже степень концентрации ресурсов банка в одной группе, тем более надежным он считается.

Наряду с анализом структуры активов банка в целом более детально осуществляется анализ ссудного портфеля, инвестиционного и

вексельного портфелей банка с использованием данных аналитического учета и соответствующих форм отчетности. Подробнее эти вопросы рассматриваются в следующих главах.

5.2. Качество активов банка

5.2.1. Понятие качества активов

Оценка качества активов наряду с анализом достаточности капитала является важнейшим показателем для определения степени надежности банка и эффективности его деятельности. Качество активов определяется тем, насколько они способствуют достижению основной цели деятельности коммерческого банка, а именно его прибыльному стабильному функционированию.

Качество активов банка определяется различными факторами:

- соответствием структуры активов структуре пассивов по срокам;
- ликвидностью активов;
- доходностью активов;
- диверсификацией активных операций;
- объемом и долей рискованных, критических и неполноценных активов;
- признаками изменчивости активов.

Высокое качество активов определяется прежде всего полной или потенциально полной возвратностью вложенных денежных средств в оговоренные договором сроки с учетом причитающейся банку наращенной стоимости (для размещенных активов) либо возможностью реализовать данный актив по цене, не меньшей его балансовой стоимости (для внеоборотных активов).

С точки зрения качества активы делят на «хорошие» (полноценные) и «плохие» (неполноценные) активы. Актив считается *неполноценным*, если банк не может превратить его в денежные средства полностью по текущей балансовой стоимости по истечении срока его погашения.

Следует отличать неполноценные активы от *рисковых*. К последним относятся те активы, для которых лишь существует вероятность потери стоимости в будущем, а к неполноценным — те, для которых эта вероятность уже наступила.

В частности, к «плохим» активам относятся:

- просроченная ссудная задолженность;
- векселя и иные долговые обязательства, не оплаченные в срок;
- неликвидные и обесценившиеся ценные бумаги;
- дебиторская задолженность сроком свыше 30 дней;
- средства на корреспондентских счетах в обанкротившихся банках;

- вложения в капитал предприятий, находящихся в кризисном состоянии;
- нереализуемая недвижимость;
- прочие.

При полном анализе качества активов должны быть получены ответы на следующие вопросы:

1. Какова структура активов в целом и каковы весовые доли вложений в тот или иной актив?
2. Насколько сложившаяся структура активов соответствует общепринятым стандартам?
3. Какова величина «хороших» и «плохих» активов, а также планируемый уровень будущих потерь?
4. Какова степень рискованности каждого актива с учетом коэффициента риска?
5. Какова величина и доля малопродуктивных и не приносящих доход активов?
6. Какова степень обесценения активов, вложенных в ценные бумаги?
7. Каков уровень иммобилизации активов?

5.2.2. Показатели качества активов

Для анализа качества активов обычно используют следующие показатели:

A1 — уровень доходных активов, определяемый как отношение активов, приносящих доход, к общей сумме активов. У российских банков значение этого коэффициента составляет, как правило, 55–65%. По международным стандартам, оптимальным считается значение этого коэффициента в пределах 76–83%. Слишком низкое значение этого коэффициента говорит о неэффективной работе банка и высокой степени иммобилизации средств, слишком высокое — о высоком уровне принятых банком на себя рисков.

A2 — коэффициент активов с повышенным риском, равный отношению суммы активов с повышенным риском к общей сумме активов. К активам с повышенным риском относятся вложения в акции, векселя, факторинг, лизинг, прямые инвестиции, превышение дебиторской задолженности над кредиторской. Диапазон для этого коэффициента не устанавливается, но по его значению можно примерно оценить степень рискованности активной политики банка.

A3 — уровень сомнительной задолженности, равный отношению просроченной задолженности по кредитам к общей сумме размещенных активов. Значение этого показателя не должно превышать 5%. В идеале оно должно находиться в диапазоне 0–2%.

A4 — уровень резервов, рассчитываемый как отношение резервов (на возможные потери по ссудам, под обесценение ценных бумаг, на потери по расчетам с дебиторами и др.) к сумме размещенных активов. Хотя этот коэффициент сильно зависит от политики банка по созданию резервов и от качества его кредитного портфеля, оптимальным считается уровень резервов в пределах 5—7%.

A5 — уровень дебиторской задолженности в активах, не приносящих доход. Показатель предназначен для оценки качества недоходных активов. Максимально допустимое значение этого коэффициента 40%. Более высокое значение свидетельствует о снижении ликвидности банка и о наличии у него проблем по своевременному возврату вложенных средств.

A6 — коэффициент иммобилизации активов, равный отношению иммобилизованных активов к сумме активов-нетто. Нормальным считается значение этого коэффициента в пределах 15—17%. Превышение этого значения ведет к сокращению эффективности работы банка.

A7 — коэффициент «схлопывания» активов — отношение суммы активов-нетто к балансовому итогу. У российских банков этот коэффициент в среднем равен 75—80%. Нормальным считается, когда активы-нетто составляют не менее 65% активов-брутто. Меньшее значение свидетельствует об искусственном раздувании банком своих активов для поднятия своего рейтинга и престижа.

Количественные параметры являются лишь предварительной оценкой качества активов, которая может быть произведена по данным официальной отчетности банков. Для более детальной оценки необходимо на основе первичной информации выделить в составе активов те, возвратность которых вызывает сомнение. Это могут быть кредиты, по которым пересматривались условия погашения; нестандартные активы, размещенные с отклонениями и нарушениями сложившейся в банке практики; крупные кредиты; средства, предоставленные инсайдерам банка, и т.д. Такой анализ в состоянии провести лишь сам банк, а также проверяющие органы (Центральный банк РФ и внешние аудиторы).

Для оценки качества активов коммерческих банков Центральным банком РФ установлены такие обязательные нормативы, как максимальный размер риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков (H6); максимальный размер крупных кредитных рисков (H7); максимальный размер риска на одного кредитора (вкладчика) (H8); максимальный размер кредитов, банковских гарантий и поручительств, предоставленных банком своим участникам (акционерам) (H9.1); совокупная величина риска по инсайдерам банка (H10.1).

Выводы

1. Активы коммерческого банка — это статьи бухгалтерского баланса, отражающие размещение и использование ресурсов коммерческого банка. Банковские активы образуются, как правило, в результате активных операций, т.е. размещения собственных и привлеченных средств с целью получения дохода, поддержания ликвидности и обеспечения функционирования банка. Именно в результате активных операций банк получает основную часть своих доходов.

2. Под структурой активов понимается соотношение разных по качеству статей актива баланса банка к валюте баланса.

3. По назначению активов различают: кассовые активы, обеспечивающие ликвидность банка; работающие (оборотные) активы, приносящие банку текущие доходы; инвестиционные активы, предназначенные для получения доходов в будущем и для достижения иных стратегических целей; капитализированные (внеоборотные) активы, предназначенные для обеспечения хозяйственной деятельности банка, и прочие активы. Наибольшую долю в составе активов (60—70%) обычно составляют работающие активы.

4. По степени ликвидности выделяют высоколиквидные, ликвидные, активы долгосрочной ликвидности и малоликвидные активы. По степени риска активы банка подразделяются на пять групп, для каждой из которых Банком России устанавливается определенный коэффициент риска. Структура активов по ликвидности и степени риска в значительной степени характеризует качество активов.

5. В зависимости от срока размещения все активы разделяют на следующие группы: а) бессрочные активы и б) активы, размещенные на срок: до востребования, до 30 дней, от 31 до 90 дней, от 91 до 180 дней, от 181 до 360 дней, от 1 года до 3 лет, свыше 3 лет. В настоящее время в структуре срочных активов российских банков преобладают активы, размещенные на срок от 91 до 180 дней.

6. В зависимости от того, в чем пользовании находятся активы банка, выделяют следующие группы: 1) активы, находящиеся в пользовании у самого банка; 2) активы, предоставленные во временное пользование другим субъектам: государству, негосударственным юридическим лицам, физическим лицам, нерезидентам. Структура активов по субъектам показывает, в какие секторы экономики банк направляет свои ресурсы и в какой степени диверсифицированы его вложения.

7. Качество активов обуславливается тем, насколько они способствуют достижению основной цели деятельности коммерческого банка, а именно его прибыльному стабильному функционированию. Качество активов банка определяется совокупностью многих факторов: соответствием структуры активов структуре пассивов по срокам; ликвидностью активов; доходностью активов; диверсификацией активных операций; объемом и долей рискованных, критических и неполноценных активов; признаками изменчивости активов.

8. С точки зрения качества активы делят на «хорошие» (полноценные) и «плохие» (неполноценные активы). Актив считается неполноценным, если

банк не может превратить его в денежные средства полностью по текущей балансовой стоимости по истечении срока его погашения.

9. Для анализа качества активов используют определенные обязательные нормативы Центрального банка РФ, а также следующие аналитические показатели: уровень доходных активов, коэффициент активов с повышенным риском, уровень сомнительной задолженности, уровень резервов, уровень дебиторской задолженности в активах, не приносящих доход, коэффициент иммобилизации активов, отношение суммы активов-нетто к балансовому итогу.

10. После кризиса 1998 г. в структуре активов российских банков сокращается доля вложений в ценные бумаги в пользу кредитных вложений. С ростом объема кредитных вложений ухудшается их качество, растет уровень просроченной задолженности.

Термины и понятия

Активы

Кассовые активы

Работающие активы

Инвестиционные активы

Капитализированные активы

Иммобилизованные активы

Высоколиквидные, ликвидные и малоликвидные активы

Качество активов

Неполноценные активы

Показатели качества активов

Вопросы для самостоятельной работы

1. Перечислите основные направления размещения средств коммерческими банками.
2. По каким критериям группируются активы при анализе их структуры?
3. Дайте характеристику группировки активов по их экономическому назначению.
4. Как подразделяются активы по степени их ликвидности? По степени риска вложений?
5. Чем определяется качество активов?
6. Что относится к неполноценным активам?
7. Охарактеризуйте показатели, используемые для оценки качества активов банка.

Глава 6. Банковская ликвидность.

Показатели банковской ликвидности

6.1. Понятие банковской ликвидности и факторы, ее определяющие

Термин «ликвидность» происходит от латинского liquidus, что в переводе означает текучий, жидкий, т.е. ликвидность дает тому или иному объекту характеристику легкости движения, перемещения. В России термин «ликвидитет» был заимствован из немецкого языка в начале XX в. и по существу использовался только в банковском аспекте. Под ликвидностью подразумевалась способность активов к быстрой и легкой мобилизации. Основные явления банковской ликвидности находили отражение в русской экономической литературе начиная со второй половины XIX в. в связи с убыточностью деятельности государственных банков, а также с процессом образования коммерческих банков. В частности, о важности соблюдения соответствия между сроками активных и пассивных операций с позиций ликвидности экономисты писали еще в конце XIX в.

В советской экономической литературе 20-х годов понятие «ликвидность» тесно связывалось с понятием «кредитоспособность» и применялось для оценки собственных и оборотных средств предприятия и правильного использования собственных и заемных средств.

В советское время наука и практика неразрывно связывали понятие ликвидности с представлениями о кризисных потрясениях в капиталистической экономике, банкротствах фирм и банков, чего в социалистической экономике, развивающейся планомерно и пропорционально, быть не могло. Так, ликвидность понималась как «мобильность активов предприятий, фирм или банков в капиталистических странах, обеспечивающая фактическую возможность (способность) бесперебойно оплачивать в срок все их обязательства и предъявляемые к ним законные требования»¹. Иными словами, ликвидность представлялась исключительно как свойство активов хозяйствующего субъекта, а именно, их мобильность, подвижность, заключающаяся в их способности быстро превращаться в наличные деньги.

В финансово-кредитном словаре ликвидность определяется как «способность банка обеспечивать своевременное выполнение своих

¹ Большая советская энциклопедия. М.: Советская энциклопедия, 1973. С. 1305.

обязательств»¹, т.е. с позиции банка, его деятельности. Такое же определение ликвидности приводится и в редакции 1997 г. Инструкции Банка России № 1 «О порядке регулирования деятельности кредитных организаций».

В современной экономической литературе термин «ликвидность» имеет широкий спектр применения и характеризует совершенно разные объекты экономики. Помимо уже приведенных определений он используется в сочетаниях как с понятиями, касающимися конкретных объектов экономической жизни (товар, ценная бумага), так и субъектов национальной экономики (банк, предприятие, рынок), а также для определения характерных черт деятельности экономических субъектов (ликвидность баланса предприятия или баланса банка).

Под ликвидностью товара обычно подразумевают возможность достаточно быстрой его реализации без убытка для продавца. Этому должно способствовать наличие рыночных отношений вообще и присутствие на рынке достаточного количества желающих купить и продать данный вид товаров. Созвучное определение можно дать ликвидности ценных бумаг.

Ликвидность актива, по мнению американских экономистов С.Липпмана и Дж.Мак-Колла, понимается как «оптимальное ожидаемое время для трансформации актива в деньги».

Ликвидность баланса банка в экономической литературе определяется следующим образом: баланс считается ликвидным, если его состояние позволяет за счет быстрой реализации средств по активу покрывать срочные обязательства по пассиву.

В понимании ликвидности банка существуют две наиболее распространенные точки зрения. Одна заключается в отождествлении ликвидности банка с объемом имеющейся наличности и быстро конвертируемых активов, другая интерпретирует ликвидность как качественную характеристику объекта экономических отношений, а именно способность погашать свои обязательства в срок.

6.1.1. Сущность ликвидности банка

В большинстве определений ликвидности прослеживаются общие черты. Во-первых, в каждом из них есть прямое или косвенное упоминание о денежных отношениях, следовательно, понятие ликвидности связано с категорией денег. Во-вторых, в большинстве определений ликвидности различных объектов встречаются указания на временные характеристики, т.е. ликвидность так или иначе связывается с

¹ Финансово-кредитный словарь. М.: Финансы и статистика, 1986. Т. 2. С. 159.

фактором времени. Определение сущности ликвидности, объединяющее основные черты данного понятия, имеет следующий вид: *ликвидность — это возможность своевременной реализации стоимости.*

Высоколиквидные средства — это средства, с помощью которых возможно сиюминутное погашение обязательств. Соответственно возможность быть обмененными на высоколиквидные средства определяет степень ликвидности всех остальных объектов как в материальной, так и в нематериальной форме. Чем меньше срок, через который этот акт может быть совершен, тем выше ликвидность объекта. Как правило, к высоколиквидным средствам относятся в первую очередь долговые обязательства центрального банка в наличной и безналичной форме.

Для высоколиквидных средств важной характеристикой является их способность сохранять свою стоимость неизменной в течение времени. В случае, если эмиссия кредитных орудий (долговых обязательств) главного банка страны проводится на основе совокупного общественного продукта и других макроэкономических параметров, эти долговые обязательства способны своевременно (или мгновенно — в зависимости от срока обязательств) реализовать свою стоимость. Если это соответствие нарушается, например инфляция превышает нормальный для экономики уровень, то ликвидность основного посредника обращения денег и товаров кредитных орудий центрального банка оказывается проблематичной, как и ликвидность любого объекта национальной экономики.

Мы будем рассматривать вариант несомненной способности долговых обязательств центрального банка сохранять свою стоимость неизменной, а долговые обязательства центрального банка в наличной и безналичной форме — как абсолютно ликвидные. С точки зрения коммерческого банка к высоколиквидным средствам относятся денежные средства в кассе, на корсчетах, первоклассные векселя и государственные ценные бумаги. Однако в это определение необходимо ввести одну поправку. Помимо центрального банка в банковской системе функционирует множество коммерческих банков, принимающих активное участие в денежно-кредитной и финансовой жизни общества. Деятельность коммерческих банков подвержена определенным рискам. Как любые коммерческие предприятия, они могут разориться, и соответственно может возникнуть разрыв в цепочках оборота денег. Поэтому средства, находящиеся на счетах в коммерческих банках, нельзя однозначно назвать высоколиквидными.

Следовательно, к высоколиквидным средствам однозначно можно отнести только денежные средства в кассе и средства на корреспондентском счете в РКЦ.

Понятие *банковской ликвидности* предполагает наличие и взаимодействие двух составляющих: «банка» и «ликвидности», т.е. отношения ликвидности рассматриваются в области банковского дела.

Банк возникает в результате развития функции денег как средства платежа и становится важным институтом денежно-кредитной сферы. Деньги являются для банка и оборотным капиталом, и в какой-то степени продуктом. Если производственные предприятия основывают свою деятельность на кругообороте капитала в товарной форме и ликвидность предприятия зависит от ликвидности товаров, то банк, основывая свою деятельность на кругообороте капитала в денежной форме, выступая посредником на денежном рынке, имеет дело в первую очередь с долговыми обязательствами (как кредиторов, так и заемщиков). В результате несовпадения кругооборотов капитала у одной части общества высвобождаются средства, а у другой возникает потребность в них, и банки связывают эти разрозненные возможности и потребности между собой.

В то же время банк выступает как самостоятельный финансовый институт. За свою деятельность, за предоставление услуг он должен получать доход, покрывающий его расходы, так чтобы стоимость его услуг была на уровне, достаточном для дальнейшего развития. Иными словами, общественное признание деятельности банка как самостоятельного субъекта предполагает, что стоимость производимого им продукта в виде банковских услуг должна быть как минимум неотрицательной.

Таким образом, каждый коммерческий банк сталкивается с проблемой ликвидности дважды: во-первых, в качестве технического исполнителя роли посредника на денежном рынке, осуществляя платежи участников рынка друг другу. С этой стороны роль банка заключается в простом посредничестве, и задача обеспечения ликвидности сводится к постоянному наличию соответствующего объема реальных денег для осуществления платежей. Во-вторых, банк выступает в качестве самостоятельного субъекта финансово-кредитной сферы, получающего прибыль или убыток от своей деятельности. В этой роли банк сталкивается с ликвидностью своего собственного товара — банковских услуг. В качестве самостоятельного участника денежно-кредитных отношений банк становится непосредственным должником и кредитором по широкому кругу обязательств. С этой стороны на первый план выходят вопросы рискованности его деятельности как кредитора и надежности при выполнении собственных обязательств.

Следовательно, ликвидность коммерческого банка связана, с одной стороны, с обеспечением своевременного наличного и безналичного денежного оборота по счетам своих клиентов, а в связи с этим —

с поддержанием соответствия между активными и пассивными операциями по срокам окончания требований и обязательств, а с другой — со способностью банка сохранять свою собственную стоимость как объекта экономических отношений.

В понимании ликвидности коммерческого банка различают статический и динамический аспекты.

Статический аспект характеризует ликвидность банка на определенную дату и зависит от того, достаточен ли в конкретный момент времени (прошедшего или настоящего) объем высоколиквидных средств для погашения обязательств до востребования. В этом аспекте ликвидность банка понимается как его *способность выполнить свои обязательства в конкретный момент времени*, имея для этого достаточное количество наличных и безналичных денежных средств.

Динамический аспект более сложен, он охватывает также способность сохранения ликвидности банка в будущем. В этом аспекте ликвидность банка включает *способность банка сохранять свою собственную стоимость как объекта экономических отношений*, благодаря которой банк сохраняет способность своевременно погашать свои обязательства и в будущем.

6.1.2. Факторы банковской ликвидности

На ликвидность банка влияет ряд факторов. Некоторые из них очевидны, их влияние несомненно, другие оказывают воздействие на ликвидность банка косвенно, поэтому их можно выявить только после соответствующего анализа.

Для своевременного выполнения обязательств необходимо *максимальное соответствие привлеченных пассивов и вложений банка по срокам*, так чтобы реализации активов в любой промежуток времени хватило на то, чтобы удовлетворить потребности вкладчиков банка и ответить по остальным обязательствам с наступившим сроком. Без вышеуказанной сбалансированности о нормальной работе банка речи быть не может, поэтому она долгое время считалась первоосновой банковской политики. Банки, имеющие в своей пассивной части долгосрочные источники, могут проводить инвестиционные операции и выдавать долгосрочные кредиты. Банки же, ресурсную базу которых составляют краткосрочные средства, могут осуществлять только краткосрочные операции.

Однако данный подход не учитывает специфику банковского дела. Источников инвестиционных операций банки либо совсем не имеют, либо имеют ограниченное количество, недостаточное для вложений на эти же сроки. В то же время особенностью банковских

пассивов является то, что все средства вкладчиков не бывают востребованы одновременно, а потому в распоряжении банка всегда есть некоторый постоянный остаток средств клиентов. Благодаря предоставлению услуг по расчетно-кассовому обслуживанию клиентов банки всегда имеют определенные суммы на их счетах, и на практике эти средства оказываются долгосрочными. Размер этой условно-постоянной суммы может меняться под влиянием ряда факторов, в числе которых как внешние, касающиеся экономической ситуации в регионе, стране (конъюнктура рынка, колебания деловой активности, развитие кредитной системы), так и внутренние, относящиеся к качеству работы банка, качеству и количеству предоставляемых услуг, уровню организации работы по привлечению ресурсов. Учитывая эти факторы, можно достаточно точно определить объем средств клиентов, который будет постоянным и его можно использовать для вложений в средне- и долгосрочные операции.

Подобно пассивам, срок некоторых долгосрочных активов имеет весьма относительное значение. К примеру, вложения в акции предприятий являются бессрочными, но благодаря развитости фондового рынка этот вид вложений может быть легко реализован и фактически оказаться краткосрочным. Наличие первичного и разветвленного вторичного рынков переводит конкретный вид вложений в категорию ликвидных активов. При выпуске долгосрочных финансовых инструментов для субъекта эти ценные бумаги являются долгосрочными, а для инвестора их фактическая срочность зависит от ряда факторов. Среди них следует назвать текущие потребности замещения этих ценных бумаг более ликвидными у инвестора, возможность реализации, которая обеспечивается наличием рынка подобных финансовых инструментов и уровнем спроса на эти инвестиции на рынке.

Таким образом, ликвидность активов зависит не только от их срока, поскольку срок реализации во многих случаях зависит от развитости и конъюнктуры денежного и фондового рынков, а также от *уровня рискованности вложений*.

Ликвидность другого вида активов — банковских ссуд — зависит по большей части от кредитоспособности заемщиков, рискованности кредитруемых сделок и от качества обеспечения ссуд. В современных условиях развития денежных отношений появляются возможности перепродажи ссудных и вексельных долгов предприятий, но пока в российских условиях эти процессы нельзя назвать всеохватывающими. Наибольший интерес представляют долги крупных предприятий-монополистов и банков, имеющих устойчивое финансовое положение. Спрос на этот вид активов наиболее высок, и соответственно цены низки. На обязательства менее кредитоспособных заемщиков рынок

реагирует соответственно: значительно труднее продать их долги и потенциальная доходность значительно выше. Помимо указанных на ликвидность ссуд определенное влияние оказывают также внешнеэкономические факторы: развитость системы расчетов между банками и регионами, уровень законодательной базы в обществе и т.п.

Таким образом, ликвидность активов зависит в первую очередь от их *качества*, а также от *уровня развития денежно-кредитной и финансовой систем*.

Подобно качеству активов, *структура и качество пассивов* также оказывают немаловажное влияние на ликвидность банка.

Структура привлеченных средств характеризует устойчивость ресурсной базы банка, позволяет предусмотреть потребность в ликвидных средствах для погашения обязательств. На основании структуры источников должен определяться «портфель» активов как по срокам, так и по степени риска. Качество и стоимость привлеченных ресурсов характеризуют способность банка заинтересовать вкладчиков, которые доверяют ему свои средства. Чем стабильнее привлеченные пассивы, тем устойчивее основа для развития активных операций банка, и чем ниже процентные ставки по привлекаемым ресурсам, тем больше шансов у банка получить прибыль. Следовательно, достаточно дешёвые стабильные пассивы являются необходимым условием ликвидности коммерческого банка, а доверие со стороны вкладчиков и кредиторов — своеобразным капиталом, благодаря которому даже в неблагоприятных конъюнктурных условиях банк не лишится своей ресурсной базы.

Но банк не ограничивается только посреднической деятельностью. Принимая активное участие на денежном и финансовом рынках, банк вкладывает собственные и привлеченные средства в различные операции в расчете на получение прибыли. При этом активные операции, как правило, различаются по степени доходности и степени рискованности. В качестве самостоятельного субъекта банк должен иметь возможность своевременно реализовать свою собственную стоимость. Учредители и акционеры вкладывали свои средства в капитал банка в надежде на получение дохода (дивидендов) или курсовой рост стоимости акций, а это возможно только при рентабельной работе. Конечно, в случае неблагоприятной конъюнктуры или при возникновении кризисной ситуации банк может получить в качестве финансового результата убытки. Это не означает, что он тут же становится неликвидным, но очевидно, что определенное снижение уровня его ликвидности уже имеет место. Чем больше абсолютный объем собственных средств и их доля в структуре пассивов баланса, тем выше устойчивость банка к внешним потрясениям. При продолжите-

льной и стабильной прибыльности банка растет абсолютный и относительный размер собственных средств, что, в свою очередь, повышает вероятность сохранения банком ликвидности в будущем. Следовательно, на ликвидность банка существенное влияние оказывает такой фактор, как *достаточность собственных средств*.

Поскольку банк, получающий убытки сегодня (даже если он пока еще в состоянии отвечать по своим обязательствам), в будущем может оказаться неплатежеспособным, в числе мероприятий, укрепляющих банковскую ликвидность на микроуровне, необходима взвешенная стоимостная политика в привлечении и размещении ресурсов, что в совокупности должно привести к положительным финансовым результатам деятельности банка.

Следовательно, наряду с вышеперечисленными факторами, определяющими ликвидность коммерческого банка, следует рассматривать *финансовые результаты деятельности банка*. Отрицательный финансовый результат однозначно неблагоприятно сказывается на ликвидности банка, нулевой финансовый результат представляется допустимым только на непродолжительное время, так как для нормального развития банка ему необходим хотя бы минимальный уровень прибыли.

Итак, для обеспечения способности банка погашать свои обязательства в будущем помимо полной сбалансированности активных и пассивных операций на ближайшее время и в разумных пропорциях — на долгосрочную перспективу необходим разумный уровень риска активных операций, достаточность собственных и стабильность привлеченных средств, а также минимальный уровень прибыльности.

Развитие денежного рынка дает потенциальную возможность в случае возникновения риска несбалансированной ликвидности привлечь средства межбанковского рынка либо занять средства у кредитора последней инстанции — центрального банка. Таким образом, ликвидность банка в немалой степени зависит от *уровня развития денежного рынка*, и в частности, от уровня развития рынка межбанковских кредитов и выполнения центральным банком своих функций как кредитора последней инстанции.

Итак, ликвидность банка зависит не только от внутрибанковской работы, но и от внешних факторов, таких, как уровень развития рыночных отношений в различных сегментах экономики, качество работы центрального банка. Но не стоит также забывать о таких факторах, чрезвычайно неблагоприятно сказывающихся на всех отраслях экономики, включая банковскую сферу, как *бюджетный дефицит, инфляция, разбалансированность платежеспособного спроса на товары и их предложение*. В результате влияния этих факторов даже при отсутствии недостатков в деятельности у банка могут возникнуть проблемы с лик-

видностью. Хотя непосредственная вина банков в этом невелика, все же внешне это выглядит как нарушение их ликвидности. При этом важно, что подобное положение возникает не у отдельного банка, а охватывает многие из них. Для устранения некоторых негативных явлений должны применяться меры, выходящие за пределы компетенции отдельных банков. В сложившейся ситуации встает вопрос ликвидности не только одного банка, но и всей банковской системы страны.

В понимании ликвидности банковской системы существует узкий и широкий подход. Под ликвидностью банковской системы *в узком смысле* понимают *денежную массу в обращении и другие активы с небольшими сроками реализации* — те активы, которые могут быть использованы в банковской системе для погашения обязательств.

В широком смысле ликвидность банковской системы представляет собой такую организацию национальной банковской системы, при которой обеспечивается *своевременное и беспрепятственное перемещение стоимостей в рамках экономики*.

6.1.3. Факторы, влияющие на ликвидность банковской системы страны

Ликвидность банковской системы зависит от ликвидности каждого отдельного банка, поскольку банки связаны напрямую с рынком межбанковских займов и депозитов, а также посредством расчетных и клиринговых центров. Банкротство банка, имеющего широкую корреспондентскую сеть и выступающего посредником в межбанковских платежах, неблагоприятно скажется на работе всех его корреспондентов. Остатки средств на корреспондентских счетах такого банка могут оказаться безнадежно потерянными, и, кроме того, банки будут вынуждены искать или организовывать другой подобный расчетный центр.

Банкротство одного или нескольких банков — активных заемщиков межбанковского рынка — может вызвать огромные финансовые сложности всех банков-кредиторов, что, в свою очередь, может спровоцировать невозврат банками средств своим кредиторам и т.д. (по принципу домино) и привести к массовым банкротствам. Прекращение выполнения своих обязательств перед клиентами чревато возникновением финансовой паники: клиенты хотят во что бы то ни стало как можно скорее забрать свои деньги из испытывающих финансовые затруднения банков, что приводит к еще большим трудностям и полной приостановке выплат. Приостановка выплат в нескольких банках может привести к тому, что финансовая паника охватит все общество и затронет не только ненадежные, но и стабильные устойчивые банки.

Вопрос устойчивости банковской системы к подобного рода потрясениям непосредственно связан с проблемой банковской ликвид-

ности. Но отождествлять национальную банковскую ликвидность с ликвидностью всех кредитных учреждений страны неправомерно. В рыночных условиях невозможно сохранить достаточный уровень ликвидности абсолютно всех кредитных учреждений, потому что межбанковская конкуренция неизбежно приводит к «естественному отбору» среди банков: одни банки расширяют поле своей деятельности, наращивают объем операций, другие приходят в упадок, теряют платежеспособность, терпят убытки.

Потеря ликвидности одним или несколькими банками не должна подрывать ликвидность всей банковской системы. Контрольные органы, наблюдающие за ее состоянием, должны своевременно выявлять и предотвращать возникновение цепочек банкротств в рядах банков. Очевидно, что все эти процессы, происходящие в банковской сфере, так или иначе должны контролироваться центральным банком, который должен отслеживать также состояние расчетной системы, межбанковского, фондового, валютного рынков. Иными словами, говорить о состоянии ликвидности банковской системы, уровне и качестве управления ею безотносительно центрального банка страны не имеет смысла. Естественно, Банк России не несет ответственности за деятельность каждого коммерческого банка, но отвечает за то, чтобы проблемы одного или нескольких банков не подорвали ликвидность всей банковской системы.

Таким образом, ликвидность банковской системы зависит от *эффективной системы банковского надзора*. Эффективность проводимого надзора, в свою очередь, зависит от охвата им коммерческих банков, качества методологии надзора и квалифицированности кадров, осуществляющих надзор.

Одним из факторов, влияющих на ликвидность банковской системы, является фактор соответствия размера денежной базы потребностям экономики. Вопрос *достаточности денежных средств в экономике* является дискуссионным в отечественной экономической литературе. По мнению приверженцев одной из позиций, денег в обороте катастрофически не хватает, вследствие чего примерно половина материально-вещественного и стоимостного оборота обслуживается многочисленными видами денежных суррогатов и бартером. С хроническим и масштабным недостатком реальных денег в обороте напрямую связывается дезорганизация расчетов, задержка всех видов платежей, включая выплаты заработной платы и пенсий, поступления налогов в бюджет и т.д. В связи с этим центральному банку необходимо поддерживать рост денежной массы посредством разумной эмиссионной деятельности.

Сторонники другой позиции считают, что количество находящихся в обороте денег в принципе достаточно для нормального обслужи-

вания экономики, и вопрос заключается лишь в рациональном распределении и эффективном использовании фактически имеющейся денежной массы.

Кроме того, существует позиция, согласно которой в российской экономике имеется неудовлетворенный спрос на деньги, и происходит он не от умеренно жесткой, а от мягкой денежно-кредитной политики, приводящей к увеличению темпов инфляции. Сторонники этой позиции считают, что неудовлетворенность спроса на деньги в экономике связана с фундаментальными экономическими причинами, такими, как низкий технологический уровень производства, невысокое доверие к финансовой системе, структурная сегментация экономики на сферы с различным режимом обеспеченности деньгами.

Наиболее справедливой представляется последняя позиция, причем ее следует дополнить и уточнить. Низкий технологический уровень производства приводит к низкой конкурентоспособности производимых в российской экономике товаров. Невысокое доверие к финансовой системе по сути является недоверием к национальной денежной единице. Российская экономика действительно сегментирована, но не только по различным режимам обеспеченности деньгами, но и по инструментам, выполняющим роль денег. Некоторые сегменты экономики обслуживаются российскими рублями, некоторые — американскими долларами, часть — векселями и бартером, а часть замораживается в неплатежах. Таким образом, причинами относительной недостаточности денежных средств в российской экономике являются низкая конкурентоспособность российских товаров, недоверие к национальной денежной единице, а также высокий уровень использования различных инструментов взамен национальной валюты (американские доллары, векселя банков и предприятий, бартерные расчеты, неплатежи).

Следовательно, для обеспечения ликвидности банковской системы помимо достаточности денежных средств необходимо достижение таких макроэкономических параметров, как *стабильность национальной денежной единицы, низкий уровень инфляции и бюджетного дефицита*. Для достижения стабильности национальной денежной единицы, в свою очередь, необходимо условие развитости правовых отношений в стране.

Одним из условий обеспечения ликвидности банковской системы является способность банковского сектора отвечать потребностям экономических субъектов по оптимальной организации расчетно-платежного оборота. Определяющими факторами в достижении оптимизации расчетов являются национальная интеграция расчетов, ведущая к сокращению количества требуемых платежных средств, и

максимальная капитализация ресурсов, распространяющаяся на чрезвычайно краткосрочные ресурсы. Таким образом, национальная интеграция, с одной стороны, способствует своевременному перемещению стоимостей в экономике, а с другой стороны, уменьшает срок прохождения платежей. В результате ускорения расчетов и повышения их надежности все субъекты экономики минимизируют свои затраты на осуществление расчетов и соответственно максимизируют ресурсы, способные приносить прибыль.

Возможность оптимальной организации расчетно-платежного оборота через банковскую систему зависит от технического оснащения банковской системы и экономической надежности ее элементов, входящих в систему кредитных организаций.

6.1.4. Международная банковская ликвидность

Подобно тому что ни одна страна не является строго обособленной от международной интеграции и кооперации, так ни одна банковская система не является отрезанной от банковских систем других стран. Международный переток капитала, ищущего наиболее выгодное применение, приводит к пересечению интересов банков и, соответственно, банковских систем разных стран. Предоставление кредитов предприятиям, концернам, правительствам других стран может оказаться очень рискованным вложением вследствие индивидуальных для каждой страны макроэкономических параметров: темпа инфляции, способа покрытия бюджетного дефицита, уровня удовлетворения платежеспособного спроса, состояния внутренней валюты. Как правило, вложения в экономику стран с еще не сложившейся стабильной рыночной экономикой потенциально наиболее доходны, но в то же время и наиболее рискованны. Международные кредиты правительствам и крупным промышленным предприятиям предоставляют наиболее крупные банки (поскольку размер этих кредитов не мал), которые являются основой банковских систем экономически развитых стран. Таким образом, ликвидность отдельных банков и целых банковских систем оказывается зависимой от экономических и внеэкономических процессов в развивающихся странах. Здесь имеет смысл говорить о понятии «ликвидность международного банковского сообщества» или о «международной банковской ликвидности».

Следовательно, международная банковская ликвидность заключается в возможности и способности участников международного банковского сообщества — коммерческих банков разных стран — отвечать по своим обязательствам (перемещать стоимость в международных масштабах).

6.2. Показатели ликвидности банка

В оценке ликвидности банка заинтересованы:

- центральный банк, осуществляющий денежно-кредитное регулирование в целях реализации государственной экономической политики;
- акционеры (пайщики) банка, заинтересованные в сохранении и приумножении собственных средств, вложенных в уставный капитал банка;
- кредиторы и вкладчики, предоставляющие временно свободные средства банку;
- руководство и персонал банка, несущие ответственность перед своими кредиторами и вкладчиками за сохранность их средств;
- потенциальные партнеры (в том числе иностранные), перед которыми стоит проблема оценки целесообразности сотрудничества с банком.

Информационная база для определения ликвидности банка у всех перечисленных групп заинтересованных лиц различна: Если руководство и персонал банка, а также центральный банк имеют практически неограниченные возможности в этом вопросе, то для всех остальных членов общества единственным источником информации является публикуемая отчетность. Поэтому необходимо знать не только круг показателей, который может использоваться работниками банка и надзорными органами для оценки банковской ликвидности, но и представлять систему коэффициентов, с помощью которых на основании публикуемой отчетности широкие круги кредиторов, клиентов, потенциальных партнеров и других заинтересованных лиц могли бы самостоятельно осуществить оценку ликвидности интересующего их банка.

Поскольку на банковскую ликвидность оказывают влияние различные факторы, система показателей, необходимых для оценки ликвидности коммерческого банка, должна включать следующие группы показателей:

- показатели достаточности собственных средств;
- показатели соотношения активных и пассивных операций по срокам их осуществления и содержанию;
- показатели качества активов, уровня рискованности отдельных активных операций;
- показатели, характеризующие привлеченные средства: степень диверсификации депозитных операций, объем и качество привлеченных ресурсов;
- показатели прибыльности, рентабельности.

Каждый из показателей имеет свой определенный смысл и свое значение для органов управления, анализа и контроля за деятельностью коммерческого банка. С помощью отдельных показателей возможно оценить только отдельные аспекты ликвидности. Только при условии комплексного, системного использования всей совокупности показателей можно с определенной степенью уверенности охарактеризовать ликвидность банка в целом.

Наиболее значимые из показателей ликвидности находятся под пристальным вниманием органов, регулирующих банковскую деятельность, поэтому для этих показателей разрабатываются нормативные значения. Таким образом, многие показатели, характеризующие ликвидность коммерческого банка, известны в банковской практике под видом обязательных нормативов, т.е. имеют нормативные значения, установленные Банком России.

Помимо этого, каждый из показателей, имеющих нормативно установленные ограничения, должен иметь критериальный уровень, установленный каждым банком самостоятельно в зависимости от конкретных условий функционирования и стратегических целей, поставленных внутрибанковскими органами управления собственной ликвидностью, т.е. в границах нормативных значений может быть широкий разброс значений показателей у различных банков: то, что является желательным уровнем для одного, может быть совершенно недопустимо для другого и т.д.

6.2.1. Показатели достаточности капитала

Среди показателей достаточности капитала в современных российских условиях нормируется *показатель достаточности капитала относительно активов, взвешенных с учетом риска* (шкала взвешивания активов по степени риска приведена в гл. 5). При этом сумма взвешенных по риску активов в знаменателе показателя уменьшается на суммы резервов (резервы, созданные под возможные потери по ссудам, под обесценение ценных бумаг, и резервы на возможные потери по активам и по расчетам с дебиторами) и увеличивается на величину кредитного риска по инструментам, отражаемым на внебалансовых счетах, и на величину кредитного риска по срочным сделкам.

В зависимости от объема собственного капитала предусмотрены различные уровни данного норматива. Для крупных банков с размером собственных средств свыше 5 млн евро его значение должно составлять 10%, а для средних и малых (капитал от 1 до 5 млн евро) — 11%.

В числе обязательных нормативов достаточности капитала в первой половине 90-х годов в России также устанавливался *норматив до-*

статочности капитала по отношению к совокупным обязательствам банка. Из-за особенностей методики расчета он являлся главным ограничителем расширения операций коммерческих банков.

6.2.2. Показатели соответствия активов и пассивов по срокам и содержанию

Современная российская система обязательных нормативов включает три экономических норматива, устанавливающих соотношение активных и пассивных операций с идентичными сроками:

- суммы высоколиквидных активов банка и суммы обязательств по счетам до востребования (мгновенная ликвидность);
- суммы ликвидных активов и суммы обязательств банка по счетам до востребования и на срок до 30 дней (текущая ликвидность);
- суммы выданных кредитов сроком погашения свыше одного года к капиталу и обязательствам со сроками свыше года (долгосрочная ликвидность).

Показатель *мгновенной ликвидности*, рассчитываемый как отношение суммы высоколиквидных активов банка к обязательствам по счетам до востребования, образно сравним со вспышкой, освещающей ликвидность баланса банка на конкретный момент времени. Она меняется каждый день и каждый час, характеризуя запас ликвидных средств на конкретную дату относительно обязательств, которые могут быть востребованы одномоментно. Банк России установил минимально допустимое значение норматива мгновенной ликвидности в размере 15%.

Показатель *текущей ликвидности*, рассчитываемый как отношение суммы ликвидных активов к сумме обязательств банка по счетам до востребования и на срок до 30 дней, охватывает больший промежуток времени (до 30 дней); он является попыткой оценить ликвидность как поток.

Коэффициент текущей ликвидности показывает, насколько сбалансированы активы и пассивы банка на ближайший месяц, насколько грамотно была спланирована структура источников и вложений на краткосрочную перспективу, насколько правильно работники банка прогнозируют текущие платежи и поступления, наблюдается ли недоразмещение свободных средств в активы, приносящие доход, или, наоборот, происходит перераспределение их в ущерб ликвидности.

При расчете показателя текущей ликвидности к обязательствам до востребования прибавляются вклады, депозиты и выпущенные банком долговые обязательства со сроками погашения до 30 дней, межбанковские кредиты, полученные на такой же срок, а также взвешенные с учетом риска гарантии и поручительства, выданные банком,

срок исполнения по которым выпадает на ближайший месяц. Минимальное значение норматива текущей ликвидности — 50%.

Показатель *долгосрочной ликвидности* отражает еще одну из сторон деятельности банка с точки зрения соответствия операций по срокам — соотношение вложений банка на длительные сроки (более года) и источников с такими же сроками. При этом к долгосрочным источникам относят обязательства со сроками более года и собственные средства банка. В периоды высокой инфляции и финансовой нестабильности этот коэффициент не представляет практического интереса, но при стабилизации экономики, увеличении инвестиций в производство и росте объемов долгосрочного кредитования приобретает больший вес, освещая одну из существенных сторон банковской деятельности.

По российским меркам, к долгосрочным кредитам и обязательствам относят соответственно активы и пассивы со сроками погашения, превышающими один год. Помимо долгосрочных кредитов и размещенных депозитов в расчете норматива участвуют требования и обязательства со сроками исполнения свыше года в драгметаллах, по продаже финансовых активов с отсрочкой платежа и по обратной части сделок по продаже финансовых активов с обязательством их выкупа.

Максимум, установленный Центральным банком РФ по нормативу долгосрочной ликвидности, составляет 120%. Обязательный уровень данного норматива позволяет часть краткосрочных ресурсов трансформировать в долгосрочные ссуды.

Показатель *ликвидности по операциям с драгоценными металлами* рассчитывается как соотношение драгоценных металлов в физической форме к обязательствам по драгоценным металлам со сроками исполнения в течение ближайших 30 дней. Этот показатель соотносит активные и пассивные операции банка с одним содержанием — операции с драгоценными металлами. Начиная с 2004 г. нормативное значение по показателю ликвидности операций с драгоценными металлами не установлено.

6.2.3. Показатели качества активов и уровня рискованности отдельных активных операций

Из показателей качества активов и уровня рискованности отдельных активных операций в качестве нормативных используется целая группа, и в частности показатель общей ликвидности.

Показатель *общей ликвидности* рассчитывается как отношение ликвидных активов к общей сумме активов. В числителе коэффици-

ента — активы, способные погасить текущие обязательства, — высоколиквидные и активы со сроками погашения в течение ближайших 30 дней. А в знаменателе из общей суммы активов выделяются рабочие активы, которые в случае необходимости можно задействовать для выполнения обязательств перед вкладчиками и кредиторами. Кроме того, при расчете показателя соотношения ликвидных активов и суммарных активов банка из суммарных активов вычитаются обязательные резервы, депонированные в Банке России.

Норматив, устанавливающий структурное соотношение в составе активов, заставляет банки поддерживать определенный уровень ликвидных активов вне зависимости от срочности привлеченных пассивов. Минимальное значение норматива общей ликвидности — 20%.

Показатели, характеризующие рискованность политики банка при осуществлении активных операций, оценивают зависимость кредитного учреждения от конкретных рисков, связанных с выдачей крупных кредитов, кредитов акционерам, инсайдерам, а также от масштабов собственной инвестиционной деятельности.

Согласно Инструкции Банка России № 110-И устанавливается *коэффициент максимального риска как на одного заемщика, так и на целую группу связанных заемщиков*. Под взаимосвязанными заемщиками понимается группа юридических и физических лиц, связанных между собой общей собственностью, взаимными гарантиями, обязательствами, контролем имущества, совмещением одним физическим лицом руководящих должностей.

При расчете максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков включаются с учетом риска все требования банка: и балансовые (за исключением начисленных и просроченных процентов по кредитам), и забалансовые, за минусом расчетных резервов. К забалансовым требованиям относится кредитный риск по срочным сделкам и по всем остальным инструментам (гарантиям и поручительствам, выданным банком в отношении членов группы связанных заемщиков, неиспользованным кредитным линиям и проч.).

Этот коэффициент рассчитывается по отношению ко всем эмитентам, в долговые обязательства которых банком произведены вложения. В их числе государство, федеральные органы государственной власти, органы власти субъектов РФ и местные органы самоуправления (при наличии у последних обособленного бюджета). Банком России установлено максимальное значение этого коэффициента в размере 25%.

Совокупная сумма требований по одному или группе связанных заемщиков, взвешенная с учетом риска и превышающая 5% собствен-

ных средств банка, деленная на капитал банка, представляет собой *показатель размера крупных кредитных рисков*. Его максимальное значение установлено в размере 800%.

Подобно коэффициенту максимального риска на группу связанных заемщиков рассчитывается *максимальный размер риска для взаимосвязанных участников (акционеров) банка*, если их доля в уставном капитале превышает 5% от его зарегистрированной Банком России величины.

Коэффициент максимального риска для взаимосвязанных участников (акционеров) банка характеризует зависимость руководства банка от прихотей или финансовых затруднений своих учредителей или акционеров. Повышение значения коэффициента может указывать на давление с их стороны, возможно, на зависимость банка от своих учредителей.

Инструкцией № 110-И предусмотрено, что совокупная величина взвешенных кредитных рисков в отношении всех акционеров (участников) за минусом расчетных резервов не должна превышать 50% собственного капитала.

Согласно *нормативу максимального размера риска банка по отношению к инсайдерам*, вложения в адрес всех инсайдеров, взвешенные с учетом риска, уменьшенные на сумму расчетных резервов, не должны быть более 3% суммы собственных средств банка.

Показатель использования собственных средств кредитных организаций для приобретения долей (акций) других юридических лиц соотносит инвестиции в другие предприятия с собственным капиталом банка. В расчет инвестиций берутся вложения в акции (паи), сделанные в целях инвестирования, за исключением пакетов более 20% уставного капитала эмитента, учтенных в расчете капитала, и вложения в целях перепродажи, если приобретенный пакет превышает 5% зарегистрированного уставного капитала эмитента.

Норматив использования собственных средств кредитных организаций для приобретения долей (акций) других юридических лиц ограничивает инвестиционную активность российских банков. Центральный банк допускает участие в других предприятиях для банков в пределах 25% капитала.

6.2.4. Показатели стабильности и структуры пассивов

Из показателей, характеризующих привлеченные средства, до 2004 г. нормировались коэффициенты риска на одного заемщика, показатели вкладов населения, вексельных обязательств и показатель обязательств перед банками и финансовыми компаниями-нерезиден-

тами. Группа нормативов, регулирующих пассивные операции банков, вынуждала банки формировать дифференцированную ресурсную базу. В настоящее время показатели этой группы не являются нормативными и используются в качестве оценочных.

Коэффициент риска на одного кредитора или группу связанных кредиторов (вкладчиков) характеризует стабильность ресурсной базы, устойчивость пассивов, зависимость банка от крупных вкладчиков, в том числе и кредитных учреждений, предоставивших межбанковские кредиты. Высокие значения этого коэффициента говорят о том, что банк формирует свою ресурсную базу за счет крупных вкладчиков, межбанковских займов, в связи с чем велика зависимость банка от колебаний финансового положения отдельных клиентов или конъюнктуры межбанковского рынка, что обуславливает неустойчивость и дороговизну пассивной части баланса. Низкое значение данного показателя имеет у тех банков, которые проводят большую работу по формированию устойчивой и дифференцированной ресурсной базы, а именно привлекают широкий круг мелких вкладчиков, выпускают собственные долговые обязательства, проводят работу по привлечению не очень крупных депозитов юридических лиц, расширяют круг предоставляемых услуг, привлекая к обслуживанию предприятия и организации. Предельный уровень этого коэффициента был установлен в таком же размере, как и максимальный риск на одного заемщика, — не больше 25% от собственного капитала.

Показатель соотношения обязательств банка перед банками-нерезидентами и финансовыми организациями-нерезидентами характеризует ресурсную базу с точки зрения ее зависимости от иностранного финансового капитала. Максимально допустимое значение этого показателя Банком России устанавливалось на уровне 400%.

Введение данного норматива было вызвано последствиями девальвации российского рубля в августе 1998 г. Одной из основных причин возникновения банковского кризиса называют проблему внешних заимствований: многие крупные российские банки, полагаясь на фиксированный курс рубля, брали в кредит у иностранных партнеров средства и размещали их на рублевом российском рынке. В результате девальвации их пассивы в иностранной валюте выросли относительно рублевых активов, а потери, вызванные таким обесценением, уничтожили собственные средства многих банков.

Показатель вексельных обязательств банка представляет собой соотношение всех обязательств, порождаемых операциями с векселями, и собственного капитала банка. К вексельным обязательствам относятся не только обязательства по векселям, выпущенным непосредственно банком, но и обязательства, связанные с выдачей вексельных

поручительств (авалей), а также обязательства, вытекающие из индоссаментов по векселям других эмитентов (по всем векселям, по которым банк выступал индоссантом, за исключением тех, где индоссант имел оговорку «без оборота» или любую другую с подобным смыслом).

Данный показатель, с одной стороны, характеризует уровень эмиссии банками финансовых векселей и в масштабах страны может оказаться индикатором недостатка наличных денежных средств в экономике и активности, проявляемой в решении этой проблемы коммерческими банками, а с другой стороны, сигнализирует о размерах риска, принимаемого на себя коммерческими банками в связи с деятельностью на рынке долговых обязательств.

Норматив вексельных обязательств был введен в середине 90-х годов на фоне разрастающегося рынка денежных суррогатов. До 2004 г. Банк России считал необходимым ограничивать объем эмиссии и ответственность по векселям размером собственного капитала.

Все показатели, включенные в систему экономических нормативов, на основе которых возможна оценка ликвидности, рассчитываются на основании данных баланса по счетам второго порядка и специальных расшифровок. Расчет расшифровок достаточно трудоемок, требует включения данных аналитического учета, поэтому помимо этой группы показателей в постоянной оперативной работе внутри банка, как правило, используются и другие коэффициенты.

6.2.5. Индикаторы ликвидности банков США и возможности их использования в российской практике

Зарубежный опыт показывает, что в оперативной работе используются группы показателей, расчет которых достаточно прост, но благодаря комплексности системы этих показателей может быть оценена ликвидность банка.

В частности, в банках США используется система показателей, известных под названием «индикаторы» ликвидности. Для оценки уровня показателей их значения сравнивают со значениями, полученными на собственном опыте менеджеров банка в прошлых периодах, а также со значениями, складывающимися по банковской системе в среднем. Все показатели, которые входят в эту систему, можно разбить на четыре группы в зависимости от их экономического смысла.

Первая группа — *показатели, характеризующие высоколиквидные активы*, оценивают структуру активов с точки зрения ликвидности.

1. Показатель денежной позиции (отношение денежных средств к совокупным активам). Считается, что большая доля денежных

средств означает, что банк занимает надежное положение и может обеспечить безотлагательные потребности в денежных средствах.

В российских условиях показатель денежной позиции следует конкретизировать более подробно:

- по позиции высоколиквидных средств — наличности и средствам на корсчете в Банке России. Эти средства не требуют времени и затрат на реализацию, поэтому они имеют абсолютную ликвидность; их обычно называют *первичными резервами*;
- по позиции наличности, корсчета в ЦБ РФ и средств, перечисленных в фонд обязательных резервов (ФОР). Целесообразность расчета этой позиции обусловлена особым статусом средств, перечисленных в ФОР: они высоконадежны, но не могут быть востребованы в текущей деятельности;
- по позиции наличности и средствам на корреспондентских счетах. В отличие от средств на корсчете в ЦБ, хранение средств на корсчетах в других банках связано с определенным риском.

2. Показатель ликвидных ценных бумаг (отношение стоимости ценных бумаг правительства США к совокупным активам). Чем больше доля правительственных ценных бумаг, тем более ликвидной становится позиция банка. Относительно этого показателя следует заметить, что в российских условиях далеко не все государственные ценные бумаги являются высоколиквидными, поэтому данный коэффициент не является однозначной характеристикой высоколиквидных активов.

3. Нетто-позиция федеральных резервных фондов (ФРФ) (отношение разности продаваемых остатков ФРФ и покупаемых остатков ФРФ к совокупным активам). Ликвидность возрастает, когда это соотношение растет.

В российской практике нетто-позиции федеральных резервных фондов соответствуют нетто-позиции по однодневным межбанковским кредитам и корреспондентским счетам других банков.

Вторая группа — *показатели, отражающие рискованность активов* (коэффициент кредитной активности и коэффициент доли заложенных ценных бумаг).

1. Коэффициент кредитной активности (отношение чистых кредитов и лизинга к совокупным активам). Это негативный показатель, так как кредиты и лизинг часто относятся к наиболее неликвидным активам банка. Расчет коэффициента кредитной активности в российской практике возможен и целесообразен.

2. Доля заложенных ценных бумаг (отношение заложенных ценных бумаг к портфелю ценных бумаг) — это также негативный показатель, так как чем больше доля заложенных ценных бумаг, тем мень-

ше их может быть продано, когда возникает потребность в ликвидных средствах. Для расчета этого показателя в российских условиях необходимы данные внебалансового учета.

Третья группа — *показатели соответствия активных и пассивных операций* (удельный вес «горячих денег» и отношение краткосрочных инвестиций к обязательствам, изменяющимся при колебаниях процентных ставок) характеризуют соответствие активных краткосрочных операций банка и нестабильных пассивов. Эти показатели оценивают достаточность высоколиквидных и быстро реализуемых средств банка для погашения нестабильных ресурсов.

1. Доля «горячих денег» (отношение количества наличных денег + краткосрочных ценных бумаг правительства США + ссуд ФРФ + соглашений о покупке резервных ценных бумаг с последующим выкупом к сумме больших СД + депозитов в евровалюте + займов ФРФ + привлеченных продаваемых ценных бумаг). Этот коэффициент показывает соотношение займов банка на денежном рынке и величины его денежных рыночных активов, которые могут быть быстро проданы с целью покрытия денежных рыночных обязательств.

2. Отношение краткосрочных инвестиций к обязательствам, изменяющимся при колебаниях процентных ставок (отношение краткосрочных инвестиций к изменяющимся при колебаниях процентных ставок обязательствам). Рост данного отношения показывает, что банк укрепляет позицию ликвидности.

К группе краткосрочных инвестиций относятся краткосрочные вклады в других банках, продаваемые остатки федеральных резервов и имеющиеся у банка краткосрочные ценные бумаги.

К группе изменяющихся при колебаниях процентных ставок обязательств относятся все срочные вклады от 100 тыс. долл. и более, вклады иностранных правительств, покупка федеральных резервных средств и ценных бумаг, продаваемых на основании соглашений о покупке ценных бумаг, векселя на предъявителя, находящиеся в казначействе США, и другие обязательства, очень чувствительные к изменениям процентных ставок. Все они могут легко перетечь в другие банки.

Методика расчета этих коэффициентов обусловлена особенностями банковских операций и структурой финансовых рынков США. В российских условиях применение данных показателей осложняется рядом причин, в числе которых:

- невозможность по данным отчетности выделить рыночные активы и рыночные обязательства;
- отсутствие признаков, по которым можно отделить стабильные ресурсы от нестабильных, утекающих при смене процентных ставок;

- слабая возможность банков управлять своей ликвидностью с помощью рыночных инструментов ввиду неразвитости денежного и финансового рынков.

Четвертая группа — *показатели депозитной базы* (показатель брокерских депозитов, доля основных депозитов и структурное соотношение вкладов). В российской практике нет таких понятий, как брокерские депозиты, основные депозиты, как нет и границы страхования вкладов, поэтому нет возможности рассчитать показатели брокерских и основных депозитов.

1. Показатель брокерских депозитов (отношение брокерских депозитов ко всем депозитам).

Брокерские депозиты представляют собой пакет денежных средств (обычно 100 тыс. долл. или менее с целью получения преимуществ страхования депозитов), вносимых брокерами по операциям с ценными бумагами за их клиентов. За них банки платят высокие проценты. Брокерские депозиты высокочувствительны к изменениям процентных ставок и могут быстро обращаться. Увеличение количества и стоимости брокерских депозитов повышает вероятность возникновения критической ситуации с банковской ликвидностью.

2. Доля основных депозитов (отношение основных депозитов к совокупным активам). Чем больше значение показателя, тем меньше потребность в ликвидных средствах.

Основные депозиты представляют собой главным образом небольшие счета местных клиентов, вероятность снятия денег с которых с кратким сроком уведомления рассматривается как минимальная (рассчитывается как совокупность всех вкладов за вычетом суммы всех вкладов свыше 100 тыс. долл.).

3. Структурное соотношение вкладов (отношение депозитов до востребования к срочным депозитам). Это соотношение показывает, насколько стабильны финансовые средства, которыми банк располагает. Уменьшение соотношения означает большую стабильность вкладов и снижение потребности в ликвидных средствах.

6.2.6. Показатели ликвидности банка, рассчитываемые на базе публикуемой отчетности

Всем остальным группам заинтересованных лиц (вкладчики, кредиторы, потенциальные партнеры и др.) доступна только *публикуемая отчетность*. На основе этих данных для оценки ликвидности могут быть рассчитаны некоторые показатели (методика расчета представлена в табл. 6.1).

Таблица 6.1. Показатели для оценки ликвидности банка
на базе публикуемой отчетности

Показатели	Методика расчета	Банк 1	Банк 2	Банк 3	Банк 4
Доля капитала в пассивах	Ст. 33 / Ст. 14	11,1	58,8	4,6	7,9
Капитал / Обязательства	Ст. 33 / Ст. 22	12,4	142,9	4,9	8,6
Иммобилизация капитала	(Ст. 10 + Ст. 11) / Ст. 33	55,7	1,7	21,4	11,8
Доля капитала с учетом иммобилизации	(Ст. 33 – Ст. 10 – Ст. 11) / Ст. 14	4,9	57,9	3,6	7,0
(Капитал — Иммобилизация капитала) / Рисковые активы	(Ст. 33 – Ст. 10 – Ст. 11) / (Ст. 9 + Ст. 4)	9,2	86,5	9,9	10,4
Капитал / УФ	Ст. 33 / Ст. 23	2,76	82,8	2,8	0,2
Денежная позиция 1	Ст. 1 / Ст. 14	6,6	7,8	19,3	10,4
Денежная позиция 2	(Ст. 1 + Ст. 3) / Ст. 14	6,8	28,9	52,4	23,1
Позиция по государственным ценным бумагам	Ст. 2 / Ст. 14	0,2	2,0	8,6	6,8
Нетто-позиция по корсчетам	(Ст. 3 – Ст. 16) / Ст. 14	–10,0	1,7	32,9	–21,8
Ликвидные активы / Обязательства	(Ст. 1 + Ст. 2 + Ст. 3) / Ст. 22	8,0	75,0	64,1	32,4
Кредиты / Активы	Ст. 5 / (Ст. 14 + Ст. 4.2 + Ст. 7 + Ст. 11.2 + Ст. 21)	54,1	67,1	23,3	67,7
Инвестиции в негосударственные ценные бумаги / Активы	(Ст. 4.1 + Ст. 11.1) / (Ст. 14 + Ст. 4.2 + Ст. 8 + Ст. 11.2 + Ст. 21)	0,9	0	12,3	0
Доля рискованных активов	(Ст. 4 + Ст. 9 + Ст. 11) / Ст. 14	55,3	67,6	38,2	69,9
Резервы / Рисковые активы	(Ст. 4.2 + Ст. 8 + Ст. 11.2 + Ст. 21) / (Ст. 4.1 + Ст. 5 + Ст. 7 + Ст. 11.1)	3,6	1,0	3,9	2,8
Рентабельность активов	Ст. 37 ОПУ / Ст. 14	1,0	28,8	3,5	–18,5

Показатели *достаточности капитала*: доля собственных средств в пассивах, отношение собственных средств банка к уставному капиталу, отношение собственных и заемных средств банка. Коэффициент иммобилизации (с некоторой долей условности) может быть рассчитан как отношение суммы основных средств, нематериальных активов, хозяйственных материалов, МБП и долгосрочных вложений в ценные бумаги и паи, к собственным средствам банка. Коэффициент доли капитала с учетом иммобилизации показывает, какая часть собственных средств банка может быть вложена в доходные операции.

А коэффициент отношения неиммобилизованного капитала к рискованным активам отражает величину наиболее рискованных операций банка, покрываемых собственными средствами.

Коэффициент доли капитала в пассивах показывает, какая часть банковских активов принадлежит его собственникам. Очевидно, что чем больше значение этого коэффициента, тем более надежен банк и тем больше перспективы банка в развитии своей деятельности.

Очень неблагоприятным с точки зрения достаточности капитала является сочетание высокого уровня иммобилизации капитала и низкого уровня доли капитала в пассивах. Совмещает значения этих двух показателей коэффициент доли капитала с учетом иммобилизации.

Коэффициент отношения неиммобилизованного капитала к рискованным активам показывает, какая часть рискованных вложений покрывается собственными оборотными средствами банка.

Кроме того, крайне неблагоприятным для банка является снижение собственных средств относительно уставного фонда — это означает, что банк работал неэффективно, имел убытки в прошлых периодах и его стоимость на текущий момент ниже суммы, вложенной акционерами или учредителями. Банк, у которого значение этого коэффициента меньше единицы, уже неликвиден.

Качество активов банка оценивается уровнем высоколиквидных средств (денежных средств и высоколиквидных ценных бумаг) и показателем нетто-позиции по корсчетам.

Для оценки *рискованности активов* по данным публикуемой отчетности помимо показателя кредитной активности можно рассчитать упрощенный вариант коэффициента доли рискованных активов: как отношение суммы ссуд, лизинговых операций, вложений в ценные бумаги (за исключением государственных) к общей сумме активов.

Коэффициент покрытия ликвидными активами обязательств банка показывает способность банка ответить по своим обязательствам с помощью активов с короткими сроками реализации. Данные публикуемой отчетности не дают возможности использовать в расчетах краткосрочные ссуды и исключить обязательства с большими сроками, однако и на основе этих данных можно получить некоторое представление о способности банка отвечать по своим обязательствам.

Показатель отношения резервов к активам, как правило, характеризует качество портфеля активов: чем более рискованный портфель у банка, тем выше его значение. Данный показатель характеризует ликвидность банка лишь опосредованно, через финансовый результат: создание резервов на возможные потери, если оно вызвало отрицательный финансовый результат, говорит о серьезных проблемах с ликвидностью банка. Но если и при создании повышенных резервов

банк получает прибыль, можно утверждать, что его ликвидность остается на нормальном уровне.

Группа показателей, характеризующих привлеченные средства банка с точки зрения его ликвидности, оценивает *пассивные операции с позиции диверсификации*. К сожалению, на основании публикуемой отчетности невозможно провести анализ ресурсной базы с точки зрения стабильности отдельных групп источников.

Показатели *прибыльности и рентабельности* не принято использовать для оценки ликвидности. Однако банк, допускающий убытки, уменьшает сумму собственного капитала. Банк, работающий прибыльно, наоборот, приращивает собственные средства, повышая свою стабильность и тем самым создавая основу для ликвидности банка в будущем. В связи с этим использование показателей прибыльности и рентабельности в системе показателей ликвидности является необходимым.

Показатели прибыльности, рентабельности не являются объектом регулирования банковской деятельности, поэтому рекомендуемые значения этой группы показателей должны устанавливаться банками самостоятельно. Наиболее информативными являются показатели рентабельности всех активов и доходных активов. В обоих показателях значение прибыли должно соотноситься со среднедневным значением активов, сложившимся за период, в который получена прибыль, т.е. прибыль за квартал должна быть отнесена к среднедневному значению активов за этот же квартал, аналогично за полгода, 9 месяцев, год. Такой подход к исчислению коэффициентов рентабельности наиболее трудоемок, но при этом информация, получаемая в результате расчета, наиболее адекватно отражает действительный уровень эффективности деятельности банка.

Показатели рентабельности характеризуют способность банка в условиях конкуренции на рынке банковских услуг получать прибыль; отрицательное значение показателей говорит о степени убыточности деятельности. А показатель рентабельности доходных активов оценивает эффективность деятельности непосредственно подразделений, занимающихся вложениями в доходные операции.

По данным публикуемой отчетности возможен расчет показателей рентабельности, но с некоторыми недостатками: прибыль, полученную в течение года, можно соизмерить только с активами на отчетную дату, что не совсем корректно. Однако за неимением более подробной информации о среднегодовых значениях активов приходится ограничиваться таким вариантом расчета.

Убыточная деятельность, о чем свидетельствует отрицательная рентабельность, является показателем неэффективной работы банка

и потенциальной потери его ликвидности. В качестве примера проанализируем значения показателей, рассчитанных на базе публикуемой отчетности, по четырем российским банкам (см. табл. 6.1). Свидетельством однозначной неликвидности банка можно считать отрицательное значение собственного капитала. В нашем случае таких банков нет.

Среди коэффициентов доли капитала в пассивах и отношения капитала к обязательствам наивысшие значения имеет банк 2, а самые низкие — банк 3. Следовательно, наибольшую надежность и максимальные перспективы роста имеет именно банк 2. Это подтверждают и результаты анализа остальных коэффициентов достаточности капитала: банк 2 имеет максимальные значения по показателям доли капитала с учетом иммобилизации, отношения капитала с учетом иммобилизации к рисковым активам и отношения собственных средств к уставному капиталу.

Среди остальных банков выделить банк с наихудшим положением сразу и однозначно невозможно. Высокий уровень иммобилизации капитала у банка 1 снижает возможности выполнения капиталом защитной и оборотной функций, а показатель покрытия неиммобилизованным капиталом рискованных активов всех трех банков практически на одном уровне.

Однако анализ коэффициента отношения капитала к уставному фонду проясняет общую картину: банк 4 единственный из всех имеет значение данного показателя ниже единицы, значит, большая часть уставного капитала (83%) уже потеряна, поэтому с точки зрения акционеров (лайщиков) этот банк можно считать неликвидным.

По всем показателям, характеризующим высоколиквидные активы (денежной позиции, позиции по государственным ценным бумагам, нетто-позиции по корреспондентским счетам других банков), наивысшие значения у банка 3, самые низкие (кроме последнего показателя) — у банка 1. Существенную долю средств на корреспондентских счетах в других банках (о чем свидетельствует разница между значениями показателей денежной позиции) имеют банк 2 и банк 3.

Зависимыми от такого вида нестабильных ресурсов, как средства на корреспондентских счетах других банков, являются банк 4 и банк 1, причем у банка 4 доля таких ресурсов составляет 21,8%, а у банка 1 — 10%.

Сигналом о неблагоприятной структуре баланса является превышение отрицательной нетто-позиции по корсчетам над денежной позицией 1, которое наблюдается также у банка 1 и банка 4. Это означает, что всех высоколиквидных активов банка недостаточно даже для покрытия такого нестабильного вида ресурсов, как корсчета других банков.

По показателю отношения ликвидных активов к обязательствам наивысшее значение имеет банк 2; высокое значение этого показателя у банка 3; наименьший уровень — у банка 1.

Наивысшая кредитная активность наблюдается у банка 4 и банка 2, максимальная активность на рынке негосударственных ценных бумаг — у банка 3. Самая высокая доля рискованных активов — у банка 4, самая низкая — у банка 3.

Уровень действительной рискованности активов оценим по значениям показателя отношения резервов к рискованным активам. Достаточно высокий уровень показателя доли рискованных активов у банка 2 сопровождается максимально низким значением отношения резервов к рискованным активам. Неблагоприятное сочетание этих двух показателей у банка 1 и банка 4.

Наивысшая рентабельность наблюдается у банка 2, а банк 4 терпит огромные убытки.

Анализ значений различных групп показателей позволяет сделать определенные выводы о ликвидности рассматриваемых банков. Высокий уровень практически всех позитивных показателей и низкий уровень практически всех негативных свидетельствуют в пользу ликвидности банка 2. Относительно высокая рискованность активов является допустимой, высокое значение показателей достаточности капитала говорит о широких возможностях по наращиванию активных операций, а показателя рентабельности — о перспективах роста собственных средств банка.

Низкий уровень достаточности капитала у банка 3 сопровождается высокой долей высоколиквидных средств и невысокой рискованностью активов. Положительная рентабельность на достаточно высоком уровне также говорит в пользу ликвидности этого банка.

Высокий уровень иммобилизации собственных средств неблагоприятно сказывается на достаточности капитала банка 1, а значения показателей высоколиквидных активов вызывают опасение. Картину дополняют низкий уровень отношения ликвидных активов к обязательствам и низкая рентабельность. Комплекс показателей говорит о достаточно низком уровне ликвидности этого банка.

И наконец, о банке 4: при столь низком значении отношения собственных средств к уставному капиталу, высокой зависимости от нестабильных средств на корсчетах других банков, высокой доле рискованных активов и отрицательной рентабельности следует сделать вывод о неликвидности данного банка.

Выводы

1. В понимании термина «ликвидность» на всем протяжении его использования в российской экономической теории и практике не было единства. В современных условиях этот термин часто используется в качестве характеристики различных объектов. Сущность ликвидности как качественной характеристики объектов экономической жизни заключается в возможности своевременной реализации стоимости этого объекта.

2. Понятие банковской ликвидности имеет микро- и макроэкономический уровни, статический и динамический аспекты.

3. Статический аспект характеризует ликвидность банка как его способность выполнить свои обязательства в конкретный момент времени, а динамический аспект включает также способность банка сохранять свою собственную стоимость как объекта экономических отношений, благодаря чему банк сохраняет способность своевременно погашать свои обязательства в будущем.

4. В числе внутренних факторов, оказывающих влияние на ликвидность банка: соответствие активных и пассивных операций по срокам погашения; качество активов; достаточность собственных и стабильность привлеченных средств; положительные финансовые результаты деятельности. К внешним факторам относятся развитость денежного и финансового рынков и качество управления ликвидностью банковской системы страны.

5. Ликвидность банковской системы страны в узком смысле отождествляется с денежной массой в обращении, а в широком смысле заключается в способности банковской системы к своевременному и беспрепятственному перемещению стоимостей в рамках национальной экономики.

6. На ликвидность банковской системы оказывают влияние следующие факторы: эффективность надзора над коммерческими банками со стороны центрального банка; достаточность количества высоколиквидных средств (объема денежной массы в обращении); устойчивость главных макроэкономических показателей национальной экономики.

7. Международная банковская ликвидность заключается в возможности и способности участников международного банковского сообщества — коммерческих банков разных стран — отвечать по своим обязательствам.

8. Все показатели, оценивающие различные стороны ликвидности банка, можно разделить на следующие группы: достаточности собственных средств; соотношения активных и пассивных операций по срокам и содержанию; качества и рискованности активов; структуры и стабильности пассивов; прибыльности и рентабельности.

9. Показатели, характеризующие те или иные аспекты ликвидности банка, используются в различных целях. Ряд показателей ликвидности известен под видом обязательных экономических нормативов. Эту группу показателей использует центральный банк для управления ликвидностью как отдельных коммерческих банков, так и всей банковской системы. Группу показателей — «индикаторов» ликвидности рассчитывают в своей повседневной деятельности

сти банкиры США. Многие из этой группы показателей могут быть использованы и в российской банковской практике.

10. Для некоторых групп заинтересованных лиц (вкладчиков, кредиторов, потенциальных партнеров банка), которым доступна только информация из средств периодической печати, актуален расчет показателей, характеризующих отдельные стороны ликвидности на базе публикуемой отчетности.

Термины и понятия

Ликвидность
Высоколиквидные средства
Банковская ликвидность
Ликвидность коммерческого банка
Ликвидность банковской системы
Международная банковская ликвидность
Ликвидные активы
Мгновенная ликвидность
Текущая ликвидность
Долгосрочная ликвидность
Ликвидность по операциям с ценными бумагами
Общая ликвидность
Индикаторы ликвидности

Вопросы и задания для самостоятельной работы

1. Осветите исторический аспект использования термина «ликвидность».
2. Ликвидность каких объектов характеризуется в современной экономической жизни?
3. В чем сущность ликвидности?
4. Охарактеризуйте понятие банковской ликвидности (на микро- и макро-уровне, в узком и широком смысле).
5. Какие внутренние и внешние факторы определяют ликвидность коммерческого банка?
6. Какие факторы влияют на ликвидность банковской системы страны?
7. Что представляет собой международная банковская ликвидность?
8. Какие вы знаете нормируемые показатели соотношения по срокам активных и пассивных операций?
9. Какие нормативные показатели ограничивают рискованность активных операций российских банков?
10. С помощью каких нормируемых показателей Банк России стимулирует стабильность ресурсной базы коммерческих банков?
11. Какие вы знаете показатели высоколиквидных средств?
12. По данным, приведенным в таблице, рассчитайте значения экономических нормативов банка А и банка В; сравните фактические значения с нормативными; выскажите предположения о причинах несоблюдения нормативных значений показателей.

Показатели для расчета экономических нормативов, тыс. руб.

Показатели	Банк А	Банк В
Капитал	84 620	40 976
Активы, взвешенные с учетом риска	800 583	178 812
Резервы под возможные потери по ссудам	8335	844
Резервы под обесценение ценных бумаг	5155	2700
Ликвидные активы мгновенные	207 305	73 928
Обязательства до востребования мгновенные	508 610	131 324
Ликвидные активы текущие	463 120	122 200
Обязательства до востребования текущие	581 830	136 608
Долгосрочные кредиты	15 740	800
Долгосрочные обязательства	19 635	—
Реализуемые активы	915 410	208 060
Обязательные резервы	29 005	6584
Риск на одного заемщика	30 000	7200
Крупные кредитные риски	360 765	55 704
Риск на одного кредитора	65 925	16 540
Риск на одного заемщика-акционера	2580	6648
Совокупная величина кредитов акционерам	2580	10 324
Совокупная величина кредитов и гарантий инсайдерам	680	—
Вклады населения	185 715	14 320
Вложения в акции (приобретение долей) юридических лиц	3640	1912
Вложения в акции одного юридического лица	1750	936
Собственные вексельные обязательства	42 300	50 704

13. Найдите в печати публикуемую отчетность четырех различных банков, рассчитайте по ней рассматриваемые в данной главе показатели и проведите сравнительный анализ ликвидности этих банков.

14. Составьте таблицу известных вам показателей, необходимых для оценки ликвидности коммерческого банка.

Показатели	Нормируемые показатели (экономические нормативы)	Индикаторы ликвидности банков США	Показатели, которые можно рассчитать на базе публикуемой отчетности
Достаточности капитала			
Соответствия активов и пассивов по срокам и содержанию			
Качества и рискованности активов			
Структуры и стабильности пассивов			
Прибыльности, рентабельности			

Объясните, как различные группы показателей дополняют друг друга и почему необходимо рассматривать всю совокупность показателей.

Глава 7. Банковская прибыль и ее источники

Основная цель деятельности коммерческого банка — получение максимальной прибыли при обеспечении устойчивого длительного функционирования и прочной позиции на рынке. Размер полученной банком прибыли или убытка концентрированно отражает в себе результаты всех его активных и пассивных операций. Поэтому изучение прибыли, ее составляющих и факторов, влияющих на ее динамику, занимает одно из центральных мест в анализе деятельности коммерческого банка. Размер прибыли зависит главным образом от объема полученных доходов и суммы произведенных расходов. Рассмотрим, из каких статей складываются доходы и расходы коммерческого банка, как формируется его прибыль и по каким направлениям она затем распределяется.

7.1. Доходы коммерческого банка и их источники

7.1.1. Источники доходов коммерческого банка

Доходы — это денежные поступления от производственной и непроизводственной деятельности. Коммерческий банк, как и любое другое коммерческое предприятие, может получать доходы от основной и побочной деятельности, а также случайные доходы, относящиеся к категории прочих. Соответственно *источником доходов* банка является его основная и побочная деятельность. Основной деятельностью банка считается совершение банковских операций и оказание банковских услуг клиентам. Вся прочая деятельность банка, приносящая доход, считается побочной.

Источники доходов можно разделить на *стабильные* и *нестабильные*. Относительно стабильным источником доходов является оказание различных услуг клиентам. Нестабильными являются, как правило, доходы от операций на финансовых рынках, а также доходы от побочной деятельности банка и случайные доходы.

Получаемые банком доходы должны покрывать его расходы и создавать прибыль. Часть доходов банка направляется на создание резервов для покрытия потенциальных рисков. Банк должен обеспечить не только достаточность объема доходов для покрытия своих расходов, но и ритмичность их поступления. Иными словами, поток дохо-

дов должен быть распределен во времени в соответствии с периодичностью производства банком расходов. В таком планировании стабильность источника доходов имеет решающее значение.

7.1.2. Состав и структура доходов коммерческого банка

Совокупность всех доходов банка в отчетном периоде называется *валовым доходом*. В составе валового дохода обычно выделяют следующие группы доходов.

1. Операционные доходы:
 - 1.1. Процентные доходы.
 - 1.2. Комиссионные доходы.
 - 1.3. Доходы от операций на финансовых рынках.
 - 1.4. Прочие операционные доходы.
2. Доходы от побочной деятельности банка.
3. Прочие доходы.

Рассмотрим состав этих групп более подробно.

Операционные доходы. Наибольшую долю в структуре доходов коммерческого банка занимают доходы от основной деятельности, называемые обычно *операционными доходами*. Операционные доходы, в свою очередь, подразделяются на процентные и непроцентные доходы.

Вследствие специфики банковской деятельности основная масса доходов банка приходится именно на *процентные доходы*, т.е. доходы от платного размещения собственных и привлеченных средств. В основном это доходы от предоставления кредитов клиентам или от размещения временно свободных денежных средств в центральном и коммерческих банках, а также процентные доходы от вложений в долговые обязательства. Сюда относятся также доходы от учетных, лизинговых, факторинговых и форфейтинговых операций. Общее у всех источников процентных доходов то, что они связаны с предоставлением денежных средств во временное пользование третьим лицам и приносят доход в виде процентов на вложенную сумму. На долю процентных доходов у большинства российских банков приходится 70–80% всех доходов.

Непроцентные доходы включают в себя комиссионные доходы, доходы от операций на финансовых рынках, доходы от переоценки средств в иностранной валюте.

Оказание клиентам банковских услуг некредитного характера является вторым по важности источником дохода, который в последнее время приобретает все большее значение в развитых странах. Эти доходы обычно называют *комиссионными доходами*, поскольку плата за многие услуги взимается в виде комиссионного вознаграждения. Раз-

мер комиссионного вознаграждения устанавливается, как правило, в виде процента от суммы совершаемой операции или сделки. В то же время к комиссионным доходам относятся доходы и от тех услуг, плата за которые взимается в форме твердой суммы или в виде возмещения понесенных банком расходов.

Спектр оказываемых банками услуг весьма разнообразен и продолжает постоянно пополняться различными новинками. К основным услугам, которые приносят банкам комиссионные доходы, можно отнести: расчетно-кассовое обслуживание юридических и физических лиц, операции с пластиковыми картами, предоставление банковских гарантий, банковское обслуживание валютных контрактов клиентов, конверсионные операции, брокерские и депозитарные услуги на рынке ценных бумаг и др.

Раньше как в России, так и за рубежом большинство банков предоставляли клиентам расчетно-кассовые и другие услуги совершенно бесплатно, покрывая свои издержки за счет доходов, получаемых от размещения привлеченных средств. Однако в условиях снижения процентной маржи, т.е. разницы между средней ставкой размещения и ставкой привлечения ресурсов, банки были вынуждены отказаться от такой практики. В настоящее время наметилась тенденция к увеличению доли комиссионных доходов в общей массе доходов коммерческих банков. Это связано не только с сокращением уровней процентной маржи и доходности операций на финансовых рынках, но и с тем, что комиссионные доходы более стабильны, чем процентные. Кроме того, получение комиссионных доходов практически не сопряжено с рисками потери стоимости вложенных средств (кроме гарантийных операций).

Еще один важный источник доходов, бывший особенно популярным среди российских банков до августа 1998 г., — это *доходы от операций на финансовых рынках*, т.е. от купли-продажи ценных бумаг, иностранной валюты, драгоценных металлов, финансовых деривативов и пр. Эти операции по сути являются торговыми и осуществляются по принципу «дешевле купить — дороже продать». Как правило, большинство спекулятивных операций сопряжено со значительными рисками и поэтому в некоторых странах коммерческим банкам запрещено заниматься, например, куплей-продажей ценных бумаг. В нашей стране подобных прямых запретов нет, однако после кризиса 1998 г. коммерческие банки и сами неохотно занимаются торговлей на фондовом рынке.

На валютном рынке Центральный банк РФ практически свел к минимуму возможность совершения банками спекулятивных сделок, оставив им право покупать и продавать валюту только под конкрет-

ные экспортно-импортные контракты клиентов. При этом не следует путать доходы от купли-продажи банком иностранной валюты за свой счет и доходы от конверсионных операций, совершаемых банками за счет клиентов. Последние банк получает не от разницы в курсах валют, а в виде комиссионного вознаграждения, взимаемого с клиентов. Кроме того, банк может получать *доходы от переоценки средств в иностранной валюте*. Эти доходы образуются, если при росте курса иностранной валюты активы банка, номинированные в этой валюте, превышают пассивы, номинированные в ней же, либо если при снижении курса иностранной валюты пассивы банка, номинированные в этой валюте, превышают активы, номинированные в ней. В условиях значительных колебаний валютных курсов и высокой активности банка на валютном рынке эти доходы могут иметь существенную долю в составе операционных доходов банка.

Рынок драгоценных металлов в нашей стране пока недостаточно развит и, кроме того, для совершения сделок на нем необходимо иметь специальную лицензию, которой обладает весьма ограниченное число банков. Рынок финансовых деривативов (фьючерсов, опционов, форвардных контрактов) также еще не полностью восстановился после кризиса и используется банками не столько для извлечения прибыли, сколько для страхования рисков (валютных, процентных, по операциям с ценными бумагами).

Доходы от побочной деятельности. Доходы от побочной деятельности, как правило, составляют незначительную долю в структуре доходов коммерческого банка. Они включают в себя доходы от оказания услуг небанковского характера, от участия в деятельности предприятий и организаций, от сдачи в аренду и от реализации помещений, машин, оборудования и пр., а также доходы организаций банка (учебных банковских заведений и других организаций).

В условиях сокращения нормы прибыли в традиционно банковских отраслях коммерческим банкам приходится диверсифицировать свою деятельность для расширения возможностей получения прибыли. Поскольку банкам запрещено самим заниматься производственной, торгово-посреднической и страховой деятельностью, они проникают в данные отрасли путем создания дочерних предприятий либо приобретения пакетов акций (долей) в уже существующих компаниях. Этот процесс известен с давних пор как сращивание финансового и промышленного капитала, и в настоящее время он начинает развиваться и в нашей стране. Банки, обладающие широким доступом к информации о состоянии дел в различных отраслях экономики и располагающие сравнительно большими финансовыми ресурсами, имеют хорошие возможности по проникновению в наиболее прибыльные

отрасли. Прямое участие в капитале предприятий и организаций дает банкам возможность не только получать более высокие доходы, чем от их кредитования, но и минимизировать риски за счет получения контроля над их деятельностью.

Дополнительные доходы банки могут получать также от коммерческой деятельности своих вспомогательных подразделений. Например, если банк имеет собственную рекламную службу, он может оказывать рекламные услуги своим клиентам. Аналогично и другие службы могут не только обеспечивать деятельность самого банка, но и оказывать клиентам платные услуги. Это могут быть юридические, информационные, телекоммуникационные, маркетинговые, аудиторские, транспортные, охранные и другие услуги.

Прочие доходы. Помимо доходов от основной и побочной деятельности банки могут получать и некоторые другие доходы, которые относятся к категории прочих доходов:

- штрафы, пени, неустойки, взысканные с клиентов;
- оприходование излишков кассы;
- восстановление сумм резервов;
- доходы по операциям прошлых лет, поступившие или выявленные в отчетном году;
- доходы в виде возврата сумм из бюджета за переплату налога на прибыль;
- возмещение расходов по охране здания, коммунальных платежей от арендующих организаций;
- возмещение работниками платы за телефонные переговоры частного характера;
- другие.

Эти доходы по существу являются случайными, или «не заработанными» банком в отчетном периоде. Они обычно не учитываются при составлении плана доходов банка на предстоящий период.

Отражение доходов в учете и отчетности. В соответствии с действующим Планом счетов бухгалтерского учета в кредитных организациях доходы отражаются на балансовом счете 701 и классифицируются следующим образом:

ДОХОДЫ БАНКОВ

1. Проценты, полученные по предоставленным кредитам, депозитам и иным размещенным средствам (счет 70101)
 - 1.1. Проценты, полученные по срочным кредитам
 - 1.2. Проценты, полученные за просроченные кредиты
 - 1.3. Полученные просроченные проценты
 - 1.4. Проценты, полученные от прочих размещенных средств

- 1.5. Проценты, полученные по открытым в Банке России и коммерческих банках корреспондентским счетам
- 1.6. Проценты, полученные по депозитам (если депозиты предусмотрены договором), включая ссудочные, и иным размещенным средствам
- 2. Доходы, полученные от операций с ценными бумагами (счет 70102)**
 - 2.1. Процентный доход от вложений в долговые обязательства
 - 2.2. Процентный доход по векселям
 - 2.3. Дисконтный доход по векселям
 - 2.4. Доходы от перепродажи ценных бумаг
 - 2.5. Дивиденды, полученные от вложений в акции
 - 2.6. Другие доходы, полученные от операций с ценными бумагами (доходы от переоценки ценных бумаг, комиссия, полученная по операциям с ценными бумагами, доходы по операциям РЕПО, доходы по другим операциям с ценными бумагами)
- 3. Доходы, полученные по операциям с иностранной валютой, чеками (в том числе дорожными чеками) (счет 70103)**
 - 3.1. Доходы, полученные от операций с иностранной валютой (по обменным операциям с иностранной валютой, по операциям на валютных биржах и по другим операциям)
 - 3.2. Доходы от переоценки счетов в иностранной валюте
- 4. Дивиденды полученные, кроме акций (счет 70104)**
 - 4.1. Дивиденды, полученные за участие в хозяйственной деятельности дочерних и зависимых организаций
 - 4.2. Дивиденды, полученные за участие в уставном капитале прочих организаций
- 5. Штрафы, пени, неустойки полученные по (счет 70106):**
 - 5.1. кредитным операциям,
 - 5.2. расчетным операциям,
 - 5.3. другим операциям
- 6. Другие доходы (70107)**
 - 6.1. Восстановление сумм со счетов фондов и резервов
 - 6.2. Комиссия полученная (по кассовым, расчетным, гарантийным, по операциям инкассации и по другим операциям)
 - 6.3. Прочие доходы

Доходы банка отражаются на балансе нарастающим итогом в течение определенного периода, установленного в учетной политике банка, но не более одного квартала. По окончании установленного срока счета доходов и расходов закрываются, а их сальдо относится на счет прибылей или убытков отчетного года.

Отнесение сумм доходов и расходов на счета второго порядка производится согласно схеме аналитического учета доходов и расходов, предусмотренной в Положении ЦБ РФ от 5 декабря 2002 г. № 205-П «О правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории РФ». Суммы по единичным операциям, которые не могут быть отнесены на конкретную статью, отража-

ются в соответствующих подразделах по статьям «Прочие (другие) доходы и расходы». В аналитическом учете по каждой статье открывается отдельный лицевой счет по видам доходов и расходов. Могут открываться дополнительные счета по усмотрению кредитной организации.

Подробная информация о доходах банка и источниках их получения содержится в форме № 102 «Отчет о прибылях и убытках». В более сжатом виде эта же информация отражается в публикуемом отчете о прибылях и убытках (форма № 807).

7.2. Расходы коммерческого банка и их направления

Расход — это использование (затраты) денежных средств на производственную (банковскую) и непроизводственную (небанковскую) деятельность.

Группировка расходов банка осуществляется аналогично группировке доходов, для того чтобы можно было оценить финансовый результат и уровень прибыльности по каждому из направлений деятельности банка. Обычно расходы коммерческого банка классифицируют следующим образом¹:

1. Операционные расходы:
 - 1.1. Процентные расходы.
 - 1.2. Комиссионные расходы.
 - 1.3. Расходы по операциям на финансовых рынках.
 - 1.4. Прочие операционные расходы.
2. Расходы по обеспечению функционирования деятельности банка.
3. Прочие расходы.

7.2.1. Операционные расходы

Расходы, непосредственно связанные с выполнением банковских операций, называют операционными. Их можно также назвать прямыми или переменными расходами, так как в отличие от других расходов их величина напрямую зависит от объема совершаемых банком операций.

Поскольку банковская деятельность обладает значительной спецификой, структура расходов у коммерческого банка иная, чем у производственного предприятия. У банка нет больших затрат на сырье и мате-

¹ Приведенная группировка доходов и расходов используется в практике зарубежных банков и не является единственной. Вместе с тем ее использование позволяет наглядно представить процесс формирования прибыли банка и облегчает оценку рентабельности его работы.

риалы, сравнительно невелики затраты на эксплуатацию и обслуживание основных средств и даже расходы на оплату труда занимают скромную долю в общей сумме расходов коммерческого банка. Структура банковских расходов скорее напоминает структуру расходов торгово-посреднического предприятия. Ведь для того чтобы получать доходы от размещения средств, банку необходимо эти средства привлечь. Хотя какая-то часть кредитных и иных вложений может осуществляться за счет собственных средств банка, основную массу кредитных ресурсов формируют привлеченные средства. А за них, как правило, нужно платить. В связи с этим наибольшую часть расходов обычного коммерческого банка составляют затраты на привлечение средств, а точнее, плата за их использование. Так как эта плата обычно осуществляется в форме процентов, эти расходы принято называть *процентными*.

У универсального коммерческого банка, активно занимающегося кредитной деятельностью, доля процентных расходов может составлять около 70% всех его затрат. Однако этот показатель индивидуален для каждого конкретного банка. Величина процентных расходов и их доля в общей массе расходов существенно зависят от структуры пассивов банка, а именно от доли в них платных обязательств. Наиболее дорогими для банков являются, как правило, вклады населения и межбанковские кредиты. Относительно большие проценты банки выплачивают также по депозитам юридических лиц и выпущенным долговым обязательствам (облигациям, процентным векселям и депозитным сертификатам). Самыми дешевыми для банка считаются средства на расчетных и текущих счетах юридических лиц, а также на счетах до востребования физических лиц. Чем больше доля этих средств в структуре обязательств банка, тем меньше величина и доля процентных расходов и тем больше прибыль банка.

Рост доли процентных расходов банка среди общего их объема, как правило, свидетельствует либо о неблагоприятном состоянии конъюнктуры рынков, на которых банк приобретает кредитные ресурсы, либо об ухудшении конкурентной позиции банка на этих рынках. Нормальным считается рост процентных расходов, когда он сопровождается адекватным ростом процентных доходов. Идеально для банка, когда темп роста процентных доходов опережает рост процентных расходов или когда в условиях снижения процентных ставок плата за привлечение средств снижается быстрее, чем доход от их размещения.

Процентные расходы играют решающую роль в кредитной и инвестиционной деятельности банка. Деятельность банка по оказанию клиентам услуг некредитного характера сопряжена, главным образом, с расходами по оплате услуг посреднических организаций (центральной

ного банка, банков-корреспондентов, бирж, процессинговых центров, клиринговых палат и т.п.). Обычно плата за их услуги взимается в форме комиссии от суммы совершаемой операции, поэтому данная группа расходов получила название *комиссионных*. Хотя комиссионные расходы обычно составляют незначительную долю в общей массе расходов, они в значительной степени влияют на цены и уровень доходности некредитных услуг банка, таких, как расчетные, конверсионные, гарантийные, брокерские, депозитарные и др.

В отдельную группу обычно выделяют *расходы по операциям на финансовых рынках*. На этих рынках банк получает доходы от реализации определенных ценностей (ценных бумаг, иностранной валюты, драгоценных металлов и т.п.). К расходам же относятся затраты на приобретение этих ценностей. Так, при покупке купонных облигаций банку приходится уплачивать накопленный купонный доход. Бескупонные ценные бумаги обычно приобретаются с дисконтом, который также относится на расходы. В случае ухудшения конъюнктуры финансовых рынков банк может нести значительные *расходы в результате переоценки ценных бумаг, иностранной валюты и другого имущества*.

Существуют и другие расходы, также непосредственно связанные с конкретными банковскими операциями. Это такие расходы, как различные налоги с оборота (например, налог на покупку иностранной валюты), почтовые и телеграфные расходы по платежам клиентов и др. Эти затраты называют *прочими операционными расходами*.

7.2.2. Расходы по обеспечению деятельности банка

К этой группе относят расходы, которые связаны с обеспечением функционирования банка, но не могут быть прямо отнесены на конкретную операцию. В экономической теории их называют косвенными, или условно-постоянными, издержками.

В небольших и средних по размеру активов банках сумма этих расходов бывает сопоставима с суммой операционных расходов. У крупных банков с большими объемами привлеченных и размещенных ресурсов расходы по обеспечению деятельности банка растворяются в массе операционных затрат и могут составлять 10—12% общей суммы расходов.

Каждый банк по-своему, с различной степенью детализации классифицирует эти расходы в зависимости от выбранной системы бюджетирования. К примеру, в составе расходов по обеспечению деятельности банка можно выделить следующие статьи:

1) расходы на персонал (оплата труда, премии, материальная помощь, предоставление сотрудникам различных льгот, оплата соци-

ально-бытовых расходов сотрудников, командировочные расходы, расходы по найму и обучению персонала, расходы по охране труда и возмещению вреда здоровью сотрудников и др.);

2) расходы на здания и помещения (аренда, амортизация, ремонт и эксплуатация помещений, коммунальные платежи, налоги на землю, на имущество, расходы на охрану помещений и т.п.);

3) расходы по оснащению рабочих мест (приобретение, ремонт, содержание и обслуживание банковского оборудования: компьютеров, оргтехники, мебели, охранной сигнализации, сейфов, счетных машин, детекторов валют и т.п., на приобретение хозяйственного инвентаря, канцелярских товаров и проч.);

4) расходы на рекламу и стимулирование сбыта (рекламные, типографские и представительские расходы, расходы на организацию презентаций, выставок, лотерей и т.п.);

5) расходы на информационное обеспечение деятельности банка (покупка и подписка периодических изданий, специальной литературы, плата за информационные продукты и услуги внешних агентств, расходы на маркетинговые исследования);

6) расходы на связь и телекоммуникации (проведение и аренда каналов связи, плата за телефонные и Интернет-услуги и проч.);

7) транспортные расходы;

8) прочие расходы по обеспечению деятельности банка (расходы на аудиторские проверки, организацию собраний акционеров, оплата нотариальных и юридических услуг, относимые на затраты налоги и др.).

Расходы по обеспечению деятельности банка можно также подразделить по различным критериям на следующие группы:

- текущие расходы и расходы капитального характера (приобретение основных средств);
- производительные и непроизводительные расходы;
- расходы, относимые на затраты, и расходы, осуществляемые из чистой прибыли;
- нормируемые и ненормируемые расходы¹.

В условиях экономического кризиса и инфляции обычно происходит быстрый рост административно-управленческих расходов, главным образом заработной платы, при недостаточном росте прибыли. Банку необходимо следить, чтобы производимые расходы, обу-

¹ К нормируемым относятся командировочные, представительские, рекламные расходы, расходы на подготовку кадров и некоторые другие. По этим статьям предусматривается отнесение сумм на расходы в пределах норм, установленных в соответствии с действующим законодательством. Производимые в установленных случаях расходы сверх норм относятся на отдельные статьи счета по учету расходов.

словленные банковской деятельностью, окупались в установленные сроки, а расходы непроизводительного характера обеспечивались соответствующим приростом доходов.

7.2.3. Прочие расходы

По аналогии с доходами к категории прочих расходов относят случайные затраты, вызванные непредвиденными обстоятельствами. Иначе их можно назвать расходами на покрытие рисков в деятельности банка. Эти расходы либо не включаются в смету затрат банка, либо в смете предусматривается определенная сумма на непредвиденные расходы исходя из уровня, сложившегося за предыдущие периоды. Прочие расходы являются нежелательным элементом расходов, их возникновение чаще всего связано с ошибками или преднамеренными нарушениями сотрудниками банка договоров и законодательства, просчетами в кредитной политике банка, недостатками в управлении кредитной организацией.

К прочим расходам относятся:

- штрафы, пени, неустойки уплаченные;
- расходы прошлых лет, выявленные в отчетном периоде;
- расходы по реализации (выбытию) имущества банка;
- расходы по списанию недостач, хищений денежной наличности, материальных ценностей, сумм по фальшивым денежным билетам, монетам;
- расходы по списанию дебиторской задолженности;
- расходы, связанные со списанием неполностью амортизированных основных средств;
- расходы, связанные со списанием задолженности по кредитам, при отсутствии (недостаточности) средств резервов и резервного фонда;
- расходы, связанные с выплатой сумм по претензиям клиентов;
- судебные издержки и расходы по арбитражным делам, связанным с деятельностью банка, и др.

Во избежание существенного роста прочих расходов банки должны направлять определенные средства на создание резервов для покрытия сомнительных и убыточных операций, а также формировать резервный фонд. Это позволит избежать убытков в случае возникновения серьезных рисков.

7.2.4. Отражение расходов банка в учете и отчетности

В соответствии с действующим Планом счетов бухгалтерского учета в кредитных организациях доходы отражаются на балансовом счете 702 и классифицируются следующим образом:

РАСХОДЫ БАНКОВ

1. Проценты, уплаченные за привлеченные кредиты (счет 70201)
 - 1.1. Проценты, уплаченные за привлеченные кредиты (срочные)
 - 1.2. Проценты, уплаченные по просроченным кредитам
 - 1.3. Уплаченные просроченные проценты
2. Проценты, уплаченные юридическим лицам по привлеченным средствам (счет 70202)
 - 2.1. Проценты, уплаченные по открытым счетам клиентам банков
 - 2.2. Проценты, уплаченные по депозитам
 - 2.3. Проценты, уплаченные по прочим привлеченным средствам
3. Проценты, уплаченные физическим лицам (счет 70203)
4. Расходы по операциям с ценными бумагами (счет 70204)
 - 4.1. Расходы по выпущенным ценным бумагам (процентные расходы по облигациям, депозитным и сберегательным сертификатам, векселям, дисконтный расход по векселям, расходы при перепродаже (погашении) ценных бумаг)
 - 4.2. Другие расходы по операциям с ценными бумагами (расходы от переоценки ценных бумаг, комиссия, уплаченная по операциям с ценными бумагами, расходы по операциям РЕПО, расходы по другим операциям с ценными бумагами)
5. Расходы по операциям с иностранной валютой, чеками (в том числе дорожными чеками) (счет 70205)
 - 5.1. Расходы по операциям с иностранной валютой (по валютно-обменным операциям, по операциям на валютных биржах и по другим операциям)
 - 5.2. Расходы (результаты) от переоценки счетов в иностранной валюте
6. Расходы на содержание аппарата (счет 70206)
 - 6.1. Расходы на содержание аппарата (заработная плата, премии, начисления, расходы по подготовке кадров, компенсации, прочие расходы)
 - 6.2. Социально-бытовые расходы (финансирование других социальных нужд)
7. Штрафы, пени, неустойки, уплаченные (счет 70208) за:
 - 7.1. Несвоевременное и неправильное списание средств со счетов владельцев и зачисление сумм, причитающихся владельцам счетов
 - 7.2. Неправильное направление (перевод) средств, списанных со счетов владельцев
 - 7.3. Нарушение очередности платежей
 - 7.4. Несвоевременное сообщение налоговым органам об открытии счетов клиентам
 - 7.5. Нарушение кредитных и депозитных договоров
 - 7.6. Нарушение расчетов с бюджетом за неправильное начисление подоходного налога с физических лиц
 - 7.7. Несвоевременное перечисление средств в государственные внебюджетные фонды
 - 7.8. Банку России за нарушения порядка обязательного резервирования
 - 7.9. Другие нарушения

8. Другие расходы (счет 70209)

- 8.1. Отчисления в фонды и резервы (резерв на возможные потери по ссудам, резерв под обеспечение ценных бумаг и резервы по другим операциям)
- 8.2. Комиссия уплаченная (по кассовым, расчетным, гарантийным операциям, по операциям инкассации и др.)
- 8.3. Другие операционные расходы (по оплате за обслуживание вычислительной техники, служебного автотранспорта, за информационные услуги и др.)
- 8.4. Другие произведенные расходы (по реализации (выбытию) имущества кредитной организации; по списанию дебиторской задолженности; по операциям с драгоценными металлами; по списанию недостач, хищений денежной наличности, материальных ценностей; расходы по аудиторским проверкам и др.)

В новом Плане счетов, введенном в действие с 1 января 1998 г., приняты меры по повышению пригодности учетной информации для аналитических и управленческих целей. В частности, предусматриваются во многих случаях однородные статьи в доходах и расходах, с тем чтобы создать возможность выведения финансовых результатов от выполнения отдельных банковских операций по определенным субъектам. Для полной оценки результатов деятельности число статей с учетом их экономического содержания расширено. Вместе с тем не предусматриваются статьи доходов и расходов, отражающие небольшие единичные операции, а также несущие неоправданную детализацию и не влияющие на принятие управленческих решений. Все доходы и расходы сгруппированы в подразделы, отражающие однородные операции. В ряде подразделов предусмотрены статьи по учету прочих (других) доходов и расходов, по которым суммы не могут быть включены в конкретные статьи. В аналитическом учете по каждой статье должны открываться при необходимости отдельные лицевые счета по видам доходов, расходов, структурным подразделениям, с тем чтобы данные учета активно использовались для оценки хозяйственной деятельности банков и их структурных подразделений.

В то же время схема учета доходов и расходов в банке не предусматривает калькуляцию *себестоимости* каждой услуги по элементам затрат. Определение себестоимости банковских услуг и продуктов остается проблемой в отечественной теории и практике. Передовые коммерческие банки внедряют у себя сложные автоматизированные системы управленческого учета для определения себестоимости своих услуг. Однако унифицированных методик, которые могли бы применять все коммерческие банки, на сегодняшний день не существует.

Информация о расходах банка содержится в тех же *формах отчетности*, что и информация о доходах (формы № 102 и № 807). В отчете о прибылях и убытках должны показываться суммы по статьям, при-

веденным в форме отчета. К отчету может прилагаться краткая объяснительная записка с пояснением отдельных статей доходов и расходов.

7.3. Формирование и использование прибыли коммерческого банка

Прибыль коммерческого банка — это финансовый результат деятельности банка в виде превышения доходов над расходами. Если этот результат имеет отрицательное значение, его называют *убытком*.

Полученная прибыль является базой для увеличения и обновления основных фондов банка, прироста его собственного капитала, гарантирующего стабильность финансового положения и ликвидность баланса, обеспечения соответствующего уровня дивидендов, развития и повышения качества банковских услуг.

7.3.1. Состав прибыли коммерческого банка

Разница между суммой валового дохода и суммой затрат, относимых в соответствии с действующим законодательством на расходы банка, называется *балансовой*, или *валовой*, *прибылью*. Если эта разница имеет отрицательное значение, ее называют *убытком*.

В соответствии с приведенной выше группировкой доходов и расходов валовая прибыль банка подразделяется на:

1. *Операционную прибыль*, равную разнице между суммой операционных доходов и расходов:

1.1. *Процентную прибыль* — превышение полученных банком процентных доходов над процентными расходами.

1.2. *Комиссионную прибыль* — превышение комиссионных доходов над комиссионными расходами.

1.3. *Прибыль от операций на финансовых рынках* — разницу между доходами и расходами от этих операций.

1.4. *Прочую операционную прибыль* — прочие операционные доходы минус прочие операционные расходы.

2. *Прибыль от побочной деятельности* — доходы от побочной деятельности за вычетом затрат на ее осуществление.

3. *Прочую прибыль* — разницу между прочими доходами и прочими расходами.

Наибольшую долю в составе прибыли составляет операционная прибыль, а в ней — процентная прибыль.

7.3.2. Расчет чистой прибыли коммерческого банка

Балансовая прибыль отражает лишь промежуточный финансовый результат деятельности банка в отчетном периоде. Конечным финансовым результатом является *чистая прибыль* коммерческого банка, представляющая собой остаток доходов банка после покрытия всех расходов, в том числе непредвиденных, формирования резервов, уплаты налогов из прибыли.

Действующими Правилами ведения бухгалтерского отчета в кредитных организациях предусмотрен следующий *порядок расчета чистой прибыли*:

1. Чистые процентные и аналогичные доходы = Проценты полученные и аналогичные доходы – Проценты уплаченные и аналогичные расходы.

2. Чистый комиссионный доход = Комиссионные доходы – Комиссионные расходы.

3. Текущие доходы = Чистые процентные и аналогичные доходы + Чистый комиссионный доход + Прочие операционные доходы.

4. Чистые текущие доходы до формирования резервов и без учета непредвиденных расходов = Текущие доходы – Прочие операционные расходы.

5. Чистые текущие доходы без учета непредвиденных расходов = Пункт 4 – Изменение величины резервов (резерва на возможные потери по ссудам, резерва под обеспечение ценных бумаг, резервов по прочим операциям).

6. Чистый доход до выплаты налога на прибыль = Пункт 5 + Непредвиденные доходы – Непредвиденные расходы.

7. Чистая прибыль (убыток) отчетного года = Пункт 6 – Налог на прибыль – Отсроченный налог на прибыль – Непредвиденные расходы после налогообложения.

Чистую прибыль банка за вычетом дивидендов, выплаченных акционерам (участникам) банка, называют *капитализируемой прибылью*.

7.3.3. Направления использования прибыли банка

Полученная банком прибыль распределяется по следующим основным направлениям:

- уплата налогов в бюджет;
- выплата дивидендов акционерам (участникам);
- капитализация прибыли (пополнение уставного и резервного фондов, фондов специального назначения, фондов накопления и других фондов).

Ставка налога на прибыль с 1 января 2002 г. составляет 24%. Доля прибыли, направляемая на выплату дивидендов, может сильно колебаться в различных банках. Как правило, эта доля значительно выше у банков, созданных в форме акционерного общества открытого типа. Поскольку перед российскими банками в последние годы очень остро стоит проблема наращивания собственных средств, большинство банков стараются основную часть прибыли, остающейся в их распоряжении, направлять на капитализацию. Часть прибыли, направленная в фонды банка, может затем расходоваться на социальное и экономическое развитие, на приобретение основных фондов, на потребительские и благотворительные цели. Неизрасходованная часть прибыли является дополнительным источником кредитных ресурсов банка.

Порядок образования фондов и использования прибыли на иные цели регулируется учредительными документами кредитной организации и нормативными документами Банка России.

7.3.4. Отражение формирования и использования прибыли в учете и отчетности

Как уже отмечалось выше, в конце отчетного периода, установленного в учетной политике банка, счета по учету доходов (сч. 701) и расходов (сч. 702) закрываются. Прибыль (убыток) определяется путем отнесения в дебет счета учета прибылей (убытков) — суммы учтенных на счете расходов и в кредит счета учета прибылей (убытков) — суммы учтенных доходов. Прибыль отчетного года отражается на балансовом счете 70301, а убыток отчетного года — на счете 70401.

Прибыли или убытки отражаются на указанных счетах нарастающим итогом в течение отчетного года. После сдачи годового бухгалтерского баланса кредитными организациями остаток счета 70301 «Прибыль отчетного года» переносится на счет 70302 «Прибыль предшествующих лет», а остаток счета 70401 «Убытки отчетного года» — на счет 70402 «Убытки предшествующих лет». После утверждения годового отчета учредителями кредитной организации счет «Прибыль предшествующих лет» закрывается отнесением в дебет суммы остатка, числящегося на счете, в корреспонденции со счетом 70502 «Использование прибыли предшествующих лет».

Использование в течение года прибыли, фактически полученной в отчетном году, отражается на счете 70501. На этом счете учитываются начисленные в течение года авансовые платежи по установленным законодательством налогам из прибыли и платежи по перерасчетам по этим налогам из фактической прибыли, дивиденды акционерам

(участникам) от участия в уставном капитале акционерного банка, отчисления в резервный фонд, фонды специального назначения и другие фонды, а также другие направления использования прибыли. Убыток, как результат финансовой деятельности кредитной организации, погашается за счет источников, определяемых на собрании учредителей кредитной организации.

Информация о полученной банком прибыли или убытке содержится в тех же формах отчетности, что и информация о доходах и расходах.

Выводы

1. Размер полученной банком прибыли или убытка концентрированно отражает в себе результаты всех его активных и пассивных операций. Размер прибыли зависит главным образом от объема полученных доходов и суммы произведенных расходов.

2. Доходы — это денежные поступления от производственной и непроизводственной деятельности. Источниками доходов банка являются совершение банковских операций и оказание банковских услуг клиентам, а также побочная деятельность банка.

3. Источники доходов разделяют на стабильные и нестабильные. Относительно стабильным источником доходов является оказание различных услуг клиентам. Нестабильными являются, как правило, доходы от операций на финансовых рынках, а также доходы от побочной деятельности банка и случайные доходы.

4. Совокупность всех доходов банка в отчетном периоде называется валовым доходом. В составе валового дохода обычно выделяют: 1) операционные доходы, в том числе процентные доходы, комиссионные доходы, доходы от операций на финансовых рынках; прочие операционные доходы; 2) доходы от побочной деятельности банка и 3) прочие доходы. Наибольшую долю в составе доходов банков составляют, как правило, операционные доходы, а в их составе — процентные доходы. В последнее время за рубежом и в России возрастает роль комиссионных доходов. Для повышения объема и стабильности потока доходов банки диверсифицируют свою деятельность, получая доходы от оказания небанковских услуг клиентам. Прочие доходы носят случайный характер и составляют незначительную долю в структуре доходов.

5. Расход — это использование (затраты) денежных средств на производственную (банковскую) и непроизводственную (небанковскую) деятельность.

6. Группировка расходов банка осуществляется аналогично группировке доходов, для того чтобы можно было оценить финансовый результат и уровень прибыльности по каждому из направлений деятельности банка. Выделяют операционные расходы, расходы на обеспечение деятельности банка и прочие расходы. Наибольшую долю (около 70%) обычно составляют процентные расходы. У средних и малых банков, имеющих небольшие масштабы кредитной

деятельности, половину и более всех расходов могут составлять расходы по обеспечению функционирования деятельности банка. Чем ниже доля этих расходов, тем обычно выше прибыльность банка. Прочие расходы являются нежелательным элементом расходов, их возникновение чаще всего связано с ошибками или преднамеренными нарушениями сотрудниками банка договоров и законодательства, просчетами в кредитной политике банка, недостатками в управлении кредитной организацией.

7. Разница между суммой валового дохода и суммой затрат, относимых в соответствии с действующим законодательством на расходы банка, называется балансовой, или валовой, прибылью. Если эта разница имеет отрицательное значение, ее называют убытком.

8. Прибыль банка подразделяется на операционную, прибыль от побочной деятельности и прочую. Наибольшую долю в составе прибыли составляет операционная прибыль, а в ней — процентная прибыль.

9. Конечным финансовым результатом является чистая прибыль коммерческого банка, представляющая собой остаток доходов банка после покрытия всех расходов, в том числе непредвиденных, формирования резервов, уплаты налогов из прибыли.

10. Полученная банком прибыль распределяется по следующим основным направлениям: уплата налогов в бюджет; выплата дивидендов акционерам (участникам); капитализация прибыли (пополнение уставного и резервного фондов, фондов специального назначения, фондов накопления и других фондов).

11. В последние годы большинство российских банков основную часть прибыли, остающейся в их распоряжении, направляют на капитализацию.

Термины и понятия

Доходы и расходы
Стабильные и нестабильные источники доходов
Валовой доход
Операционные доходы и расходы
Процентные доходы и расходы
Непроцентные доходы и расходы
Комиссионные доходы и расходы
Доходы и расходы от операций на финансовых рынках
Доходы от побочной деятельности
Расходы по обеспечению деятельности банка
Прочие доходы и расходы
Нормируемые расходы
Прибыль
Балансовая прибыль
Операционная прибыль
Чистая прибыль
Капитализируемая прибыль

Вопросы для самостоятельной работы

1. Что входит в состав доходов коммерческого банка?
2. Какие источники доходов являются стабильными, а какие нестабильными?
3. Каковы наиболее доходные отрасли банковского дела в настоящее время в России? За рубежом?
4. Какие факторы влияют на уровень доходности той или иной банковской отрасли? Банковской операции?
5. Каковы преимущества комиссионных доходов по сравнению с процентными?
6. В чем заключаются недостатки доходов от операций на финансовых рынках?
7. Что может быть источником доходов для банка кроме банковской деятельности?
8. Остаток по балансовому счету 701 «Доходы банка» на 1 февраля 2000 г. составлял 10 млн руб., а на 1 марта 2000 г. — 30 млн руб. Во сколько раз больше доходов банк получил за февраль, чем за январь? Можно ли однозначно ответить на этот вопрос? Поясните свой ответ.
9. Каковы основные направления расходов коммерческого банка?
10. В чем специфика структуры расходов коммерческого банка по сравнению с производственным предприятием?
11. Какие статьи расходов обычно составляют наибольшую долю в структуре расходов банка?
12. Как можно классифицировать расходы по обеспечению деятельности банка?
13. Чем обусловлено возникновение прочих расходов?
14. Каковы особенности учета доходов и расходов в соответствии с действующим Планом счетов?
15. Что такое валовая прибыль и чистая прибыль банка?
16. На какие цели направляется полученная банком прибыль?

Глава 8. Пассивные операции коммерческого банка

8.1. Общая характеристика пассивных операций

Пассивные операции — это операции, посредством которых формируются банковские ресурсы. Пассивные операции позволяют привлекать в банки денежные средства, уже находящиеся в обороте, новые ресурсы создаются банками в результате проведения активных операций. Существуют следующие формы пассивных операций:

- 1) формирование собственного капитала;
- 2) формирование привлеченных ресурсов.

Собственный капитал банка покрывает меньшую долю потребности в денежных ресурсах для осуществления активных операций. Контролируя деятельность коммерческих банков, Банк России требует поддержания определенного уровня собственного капитала. С 1 января 1999 г. минимальный размер собственного капитала для действующих банков установлен в размере, эквивалентном 5 млн евро. Коммерческие банки, капитал которых составляет менее 1 млн евро, утрачивают статус банка и должны перерегистрироваться в небанковские кредитные организации или быть реорганизованы путем присоединения или слияния.

На начальном этапе деятельности источником формирования собственного капитала является уставный капитал. В дальнейшем банк увеличивает объемы собственного капитала как за счет роста самого уставного капитала, так и за счет других источников, отражающих в основном результаты активных операций (фонды банка, нераспределенная прибыль).

В российской банковской системе функционируют две группы коммерческих банков: акционерные и неакционерные (паевые). Поэтому структуру операций по формированию собственного капитала можно изучить по таким пассивным операциям:

1. Эмиссия обыкновенных акций, формирующих уставный капитал акционерных банков.
2. Эмиссия привилегированных акций, формирующих уставный капитал акционерных банков.
3. Доли, внесенные участниками на формирование уставного капитала.

4. Собственные акции, выкупленные у акционеров.
5. Собственные доли уставного капитала паевого банка, выкупленные у участников.
6. Эмиссионный доход акционерных банков.
7. Фонды банка (резервный и др.).
8. Прибыль текущего и прошлого годов, уменьшенная на величину распределенных средств (нераспределенная прибыль).
9. Прирост стоимости имущества за счет переоценки.
10. Страховые резервы.
11. Субординированный кредит.

В процессе оценки структуры определяется доля каждой из статей для соответствующих банков (акционерных или паевых) в общем объеме источников собственных средств.

Эту структуру можно детализировать, если изучать, например, формирование уставного капитала по составу акционеров (пайщиков) коммерческого банка. Для этого необходимо использовать данные аналитического учета по балансовым счетам 102 и 103 и рассчитать долю уставного капитала банка, принадлежащего Российской Федерации, субъектам Российской Федерации и местным органам власти, государственным предприятиям и организациям, негосударственным организациям, физическим лицам, нерезидентам. Такой анализ позволяет определить, кому принадлежит большинство голосов на общем собрании и, следовательно, в какую область целесообразно направить деятельность банка.

Подробно можно изучить структуру фондов банка в составе собственного капитала, т.е. определить доли резервного фонда (капитала), фондов специального назначения, фонда накопления.

Общую характеристику изменения масштабов деятельности банка дает *показатель темпов прироста собственного капитала*. Опережающий рост собственных средств (по сравнению с ростом привлеченных источников) характеризует стремление банка обеспечить собственную капитальную базу и положительные итоги работы банка за определенный период времени в виде роста прибыли и фондов.

Наибольшая доля в собственных ресурсах принадлежит уставному капиталу. Увеличение его доли в структуре собственных средств (или валюте баланса) — свидетельство укрепления статуса коммерческого банка.

Операции по формированию привлеченных ресурсов — это операции по формированию депозитов и недепозитных источников (заемных средств).

Депозитные операции принято считать пассивными кредитными операциями, так как они формируют основную ресурсную базу для

выдачи ссуд коммерческими банками. Роль их велика, поскольку через депозитные операции банк превращает свободные денежные средства в капитал, удовлетворяет временную потребность предприятий и организаций в дополнительных оборотных средствах.

При оценке структуры операций по формированию привлеченных ресурсов определяют:

- долю каждой группы в общей сумме привлеченных источников;
- долю всех привлеченных ресурсов в валюте баланса.

Рост доли привлеченных ресурсов отражает активную работу банка с клиентурой, но одновременно требует эффективного их использования и отдачи. Оценка структуры привлеченных средств по клиентам и срокам позволяет выявить, из каких секторов экономики и на какой срок привлекается основная масса денежных средств. Так, увеличение доли срочных депозитов является положительным моментом, несмотря на рост процентных расходов (стоимость срочных депозитов выше, чем по депозитам до востребования, но обычно ниже, чем по межбанковским кредитам).

Срочные депозиты носят характер стабильной части привлекаемых ресурсов, что позволяет осуществлять кредитование на более длительные сроки и, следовательно, под более высокий процент. Депозиты до востребования, особенно остатки на счетах, — самый дешевый ресурс для банка.

Инфляционные процессы, недостаточный рост депозитных операций обуславливают в ряде случаев необходимость привлечения банками дополнительных источников в виде займов у центрального банка или покупки на межбанковском рынке. Последний повышает эффективность использования кредитных ресурсов банковской системы в целом. Но для каждого отдельного коммерческого банка высокая доля межбанковского кредита в общем объеме привлеченных ресурсов ведет к удорожанию его кредитных ресурсов, поскольку это самый дорогой источник привлечения средств. Затраты на вкладные операции меньше, поэтому банки должны проводить активную депозитную политику.

8.2. Операции по формированию собственных ресурсов

В составе собственных средств наибольшую долю составляет уставный капитал. Размер уставного капитала определяется в момент создания банка его учредителями и фиксируется, как и порядок его формирования, в уставе банка. Он законодательно не ограничивается. Однако Банк России устанавливает необходимый для начала деятельности вновь созданного банка минимальный размер его уставно-

го капитала, соблюдение которого является одним из условий выдачи лицензии на проведение банковских операций. Установление минимальной величины уставного капитала ограничивает доступ в банковскую систему неконкурентоспособным банкам еще на стадии организации. В настоящее время в соответствии с указаниями Банка России от 24 июня 1999 г. № 586-У минимальный размер уставного капитала коммерческого банка должен составлять не менее суммы, эквивалентной 1 млн евро.

Формирование уставного капитала возможно либо за счет средств, поступающих в оплату акций (по акционерным банкам), либо долей вкладов учредителей банка (по паевым банкам).

8.2.1. Формирование уставного капитала акционерного и паевого банков

Коммерческий банк, созданный в форме акционерного общества (открытого или закрытого типа), формирует свой уставный капитал из номинальной стоимости акций, приобретенных акционерами.

При выпуске акций кредитные организации руководствуются Законом РФ № 208-ФЗ от 26 декабря 1995 г. «Об акционерных обществах» и инструкцией ЦБ РФ № 8 от 17 сентября 1996 г. «О правилах выпуска и регистрации ценных бумаг кредитными организациями на территории Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями).

Акция — это эмиссионная ценная бумага, закрепляющая право ее владельца на долю в собственных средствах банка, на получение прибыли в виде дивидендов и, как правило, на участие в управлении банком. Акция является бессрочной ценной бумагой, т.е. обращается в течение всего времени, пока существует выпустивший ее банк.

Коммерческие банки могут выпускать *акции именные* (документарные и бездокументарные) и *на предъявителя* (только документарные). При документарной форме выпуска один сертификат может удостоверить право на одну, несколько или все ценные бумаги с одним государственным регистрационным номером. Выпуск акций на предъявителя разрешается в определенном соотношении к величине оплаченного уставного капитала в соответствии с нормативом, установленным Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг России.

Выпускаемые акции могут быть *обыкновенными* и *привилегированными*. Обыкновенная акция дает ее владельцу все перечисленные выше права. Эти акции независимо от порядкового номера и времени выпуска должны иметь одинаковую номинальную стоимость (в рублях) и предоставлять их владельцам одинаковые права.

Наряду с выпуском обыкновенных акций акционерные банки имеют право размещать привилегированные акции, причем их доля

не должна превышать 25% общего объема уставного капитала. Возможен выпуск различных типов этих акций. Привилегированные акции одного типа должны иметь одинаковую номинальную стоимость и предоставлять их владельцам одинаковые права. Привилегированные акции, как правило, не предоставляют своим владельцам право участвовать в голосовании на собрании акционеров (кроме вопросов, касающихся имущественных интересов владельцев этих акций, реорганизации и ликвидации банка). Если привилегированная акция наделяется правом голоса, то это должно быть закреплено в уставе банка. По российскому законодательству могут выпускаться привилегированные акции, размер дивиденда по которым как определен, так и не определен. В последнем случае величина дивиденда по акциям не может быть меньше дивиденда по обыкновенным акциям. Дивиденды, размер которых определен, должны выплачиваться обязательно, по крайней мере частично. Учитывая это обстоятельство, привилегированные акции отсутствуют в первом выпуске, поскольку банк в первые годы может не обеспечить обязательную выплату процентов.

Эмиссия акций включает такие этапы:

1. Принятие решения о выпуске.
2. Подготовка проспекта эмиссии.
3. Регистрация выпуска ценных бумаг и проспекта эмиссии.
4. Раскрытие информации, содержащейся в регистрационных документах.
5. Изготовление сертификатов акций.
6. Размещение ценных бумаг.
7. Регистрация итогов выпуска.
8. Публикация итогов выпуска.

Рассмотрим эти этапы.

Первый этап. Решение о выпуске ценных бумаг принимается тем органом управления банка, который имеет соответствующие полномочия согласно действующему законодательству и уставным документам банка. Собрание акционеров банка может уполномочить совет (директоров) банка в промежутке между годовыми собраниями акционеров принимать решения о периодах выпуска акций и их объемах с определением максимального прироста уставного капитала.

Эмиссия акций осуществляется банками:

- при создании банка;
- при реорганизации банка (слиянии, разделении, выделении или преобразовании из паевого в акционерный);
- при увеличении уставного капитала.

Второй этап. Проспект эмиссии подготавливается правлением банка. В нем содержатся данные о банке, его финансовом положе-

нии, видах выпускаемых ценных бумаг, условиях и порядке распространения, получении доходов по ценным бумагам. Проспект эмиссии заверяется аудиторской организацией при выпуске акций, связанных с увеличением уставного капитала, при преобразовании банка из паевого в акционерный, при реорганизации акционерного банка путем слияния, разделения, выделения. Проспект эмиссии обязательно готовится при выполнении хотя бы одного из следующих условий:

- если общий объем эмиссии превышает 50 тыс. минимальных размеров оплаты труда;
- размещение акций предполагается среди неограниченного круга лиц или заранее известного круга лиц, число которых превышает 500.

Если такие условия не достигаются, то проспект эмиссии не готовится и тогда из процедуры эмиссии выпадают два этапа, связанные с этим документом.

Третий этап. Все выпуски ценных бумаг банками независимо от объема и числа инвесторов подлежат обязательной государственной регистрации. Регистрация может быть осуществлена или в Департаменте лицензирования деятельности кредитных организаций и аудиторских фирм Банка России, или в его территориальных учреждениях. В Департаменте лицензирования регистрируются все выпуски акций банков с уставным капиталом 400 млн руб. и более или с долей иностранного участия (в том числе физических и юридических лиц из стран СНГ) свыше 50%; выпуски облигаций на сумму 100 млн руб. и выше; выпуски конвертируемых ценных бумаг; выпуски ценных бумаг, предназначенных для размещения за пределами РФ; разрешенные Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг РФ; выпуски ценных бумаг при реорганизации банков. Остальные выпуски ценных бумаг регистрируются в территориальных учреждениях Банка России. В необходимых случаях Департамент лицензирования может передавать свои полномочия по регистрации выпусков ценных бумаг территориальным учреждениям Банка России, а также принимать на себя их полномочия по регистрации любых выпусков ценных бумаг коммерческих банков.

Для регистрации выпуска ценных бумаг банк-эмитент представляет необходимый пакет документов: заявление на регистрацию; выписку из протокола собрания акционеров с решением о выпуске; проспект эмиссии (если он составляется); описание (образец) сертификата (при документарной форме выпуска); документ, подтверждающий согласование выпуска акций с Министерством по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства РФ или с его территориальным органом (при создании банка и изменении его уставного капитала); копию платежного поручения об уплате налога

на операции с ценными бумагами (при повторных выпусках) и другие документы.

Регистрирующий орган обязательно должен дать согласие для действующих коммерческих банков закрытого типа и при создании открытого акционерного банка на приобретение акционером или группой акционеров, связанных между собой соглашением, являющихся дочерними или зависимыми по отношению друг к другу, более 20% акций (с учетом размещаемых) или же регистрирующий орган должен быть уведомлен о приобретении в таких случаях 5% акций.

Предоставленные банком документы рассматриваются регистрирующими органами в течение месяца со дня поступления на предмет соответствия действующему законодательству, банковским правилам и инструкциям. При регистрации ценных бумаг этому выпуску присваивается государственный регистрационный номер. Зарегистрированные документы и письмо о регистрации выдаются банку-эмитенту. Одновременно банку передается письмо в адрес РКЦ ЦБ РФ по месту ведения головного корреспондентского счета об открытии ему накопительного счета для сбора средств, поступающих в оплату ценных бумаг.

Открытие накопительного счета по сбору средств в оплату за реализованные акции обусловлено тем, что покупатели акций до момента окончания выпуска не являются полноправными акционерами. Если выпуск акций и их размещение по каким-либо причинам будут признаны несостоявшимися, то средства, внесенные в уплату за акции, должны быть возвращены назад в полном размере.

Государственная регистрация выпусков ценных бумаг, проспектов эмиссий, аудиторские проверки преследуют цель повышения ответственности банков-эмитентов перед покупателями акций, укрепления доверия к ним инвесторов, создания нормальных условий для вторичного обращения ценных бумаг на рынке.

Четвертый этап. В случае открытой (публичной) эмиссии банк-эмитент обязан опубликовать информацию, содержащуюся в проспекте эмиссии, в периодическом печатном издании с тиражом не менее 50 тыс. экземпляров. Публикация должна быть сделана в течение месяца со дня государственной регистрации. Информация в печати должна содержать:

- наименование банка-эмитента;
- общий объем эмиссии ценных бумаг с указанием их видов, категорий, форм размещения;
- сроки размещения;
- круг потенциальных покупателей;
- место приобретения ценных бумаг покупателями;

- размер зарегистрированного уставного капитала;
- иную информацию, не противоречащую действующему законодательству.

Информация о цене размещения ценных бумаг может раскрываться в день начала их размещения. При открытой эмиссии раскрытие информации должно осуществляться также в сети Интернет.

Раскрытие информации осуществляется согласно Положению ЦБ РФ от 2 июля 1998 г. № 43-П «О раскрытии информации Банком России и кредитными организациями — участниками финансовых рынков» (с изменениями от 18 мая 1999 г.). В настоящее время раскрытие информации осуществляется эмитентами в Интернете на сайте АЗИПИ (Ассоциация защиты инвестиционных прав инвесторов) с направлением уведомления о раскрытии информации в регистрирующий орган.

Пятый этап. После государственной регистрации банк изготавливает бланки сертификатов акций при документарной форме выпуска для их последующей реализации.

Шестой этап. Размещение ценных бумаг — это отчуждение их первым владельцам путем гражданско-правовых сделок. Размещение акций проводится путем открытой и закрытой подписки в зависимости от вида акционерного банка и характера эмиссии.

Кредитные организации, созданные в форме открытого акционерного общества, вправе проводить размещение акций путем как открытой, так и закрытой подписки. Решение о размещении акций посредством закрытой подписки принимается только общим собранием акционеров (двумя третями голосов или больше). Кредитная организация, созданная в форме закрытого акционерного общества, не вправе проводить размещение акций посредством открытой подписки или иным образом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц.

При создании акционерного банка (как закрытого, так и открытого типа) или его реорганизации из паевого в акционерный происходит закрытое распределение всех акций среди учредителей по номинальной стоимости. Порядок выпуска акций и их конвертации при слиянии, разделении и выделении определяется советом директоров (наблюдательным советом) реорганизуемой кредитной организации и утверждается общим собранием акционеров.

Увеличение уставного капитала производится за счет дополнительного выпуска акций и лишь после полной оплаты всех ранее выпущенных акций. Дополнительное размещение акций производится среди учредителей и прочих инвесторов — физических лиц, приобретающих ценные бумаги от своего имени и за свой счет. Продажа акций при

первичном размещении сторонним инвесторам выше номинальной стоимости позволяет сформировать эмиссионный доход банка.

Увеличение уставного капитала может осуществляться и путем его капитализации, т.е. за счет собственных средств. Это увеличение принимается в расчет источников капитала после регистрации в установленном порядке указанного увеличения.

На капитализацию могут быть направлены:

- средства резервного фонда, превышающие 15% фактически оплаченного уставного капитала;
- остатки фондов экономического стимулирования (специального назначения и накопления) по итогам года;
- средства, полученные от продажи акций их первым владельцам по цене выше номинала (эмиссионный доход);
- дивиденды начисленные, но не выплаченные акционерам банка (по согласию акционеров и после удержания и перечисления банком налогов с них);
- средства переоценки основных средств, проведенной по решению Правительства РФ;
- нераспределенная прибыль прошлых лет.

Увеличение уставного капитала за счет капитализации должно распределяться между учредителями на основании решения общего собрания акционеров через размещение акций по номинальной стоимости.

В оплату размещаемых акций могут приниматься:

- наличные и безналичные денежные средства в рублях;
- наличные и безналичные денежные средства в иностранной валюте физических лиц и безналичная иностранная валюта юридических лиц;
- банковские здания и иное имущество в неденежной форме. Предельный размер имущества в виде банковских зданий в уставном капитале банка не должен превышать 20%;
- иное имущество в неденежной форме. Состав неденежных средств, вносимых в оплату акций, и их размер (кроме банковских зданий) определяются Советом директоров Банка России в соответствии с указанием ЦБ РФ № 474-У от 31 декабря 1998 г. «О формировании уставного капитала кредитной организации неденежными средствами»;
- облигации федерального займа с постоянным купонным доходом¹. Предельный размер оплаты акций облигациями — не более 25%

¹ По купонам производится выплата процентов владельцам облигаций. Купонные ставки могут быть постоянными, плавающими и нулевыми. Постоянный купонный доход — доход с заранее установленным процентом от номинальной стоимости облигации.

от уставного капитала банка (указание ЦБ РФ № 571-У от 8 июня 1999 г.).

Размещение акций может происходить путем замены:

- на ранее выпущенные конвертируемые облигации¹;
- ранее выпущенных акций меньшей номинальной стоимости на вновь выпускаемые акции увеличенной номинальной стоимости (консолидация);
- ранее выпущенных акций большей номинальной стоимости на вновь выпускаемые акции меньшим номиналом (дробление).

При последних двух заменах банк аннулирует акции с прежней номинальной стоимостью и выдает акционерам акции с новой номинальной стоимостью.

Количество реализованных акций не должно превышать количество их, указанное в регистрационных документах. В течение срока размещения банк может реализовать и меньшее количество акций. Однако оплата акций первого выпуска должна быть полной.

Кроме объема реализации акций инструкцией ЦБ РФ № 8 определены сроки оплаты акций:

- первого выпуска — в течение месяца с момента регистрации;
- последующих выпусков — в течение срока, определенного в соответствии с решением об их размещении, но не позднее одного года с момента их размещения (приобретения). При рассрочке платежа у банков различают формируемый и оплаченный уставный капитал.

Седьмой этап. После завершения процесса реализации акций банк-эмитент не позднее чем через 30 дней составляет отчет об итогах выпуска и представляет его в регистрирующий орган. Последний в течение двух недель рассматривает отчет и регистрирует его (при отсутствии претензий). Банку-эмитенту выдается письмо о регистрации с подтверждением государственного регистрационного номера выпуска акций. Одновременно регистрирующий орган разрешает банку-эмитенту использовать средства накопительного счета в обороте через перечисление их на общий корреспондентский счет.

Восьмой этап. Итоги выпуска акций банк-эмитент должен опубликовать в том же печатном издании, где было сообщение о выпуске.

¹ Как отмечалось в гл. 4, коммерческие банки могут финансировать свою деятельность за счет выпуска и размещения облигаций. Облигация является срочной долговой бумагой, удостоверяющей отношения займа между ее владельцем и эмитентом. Значит, облигации эмитируются с целью формирования привлеченных ресурсов. Облигации бывают конвертируемыми и неконвертируемыми. Конвертируемые облигации дают право владельцу обменять их на акции того же эмитента. Конвертация позволяет банку формировать собственные ресурсы. Неконвертируемые облигации обмену не подлежат и должны погашаться через определенное время или досрочно.

Акционерные банки могут уменьшить размер своего уставного капитала или путем выкупа собственных акций на вторичном рынке с их последующим аннулированием или через уменьшение номинальной стоимости акций. В последнем случае банк-эмитент должен зарегистрировать и разместить выпуск акций с уменьшенной номинальной стоимостью. Акции с прежней номинальной стоимостью обмениваются на акции с уменьшенной номинальной стоимостью и после регистрации итогов выпуска аннулируются. Решение об уменьшении уставного капитала банка принимается общим собранием акционеров.

Если коммерческий банк создается в виде общества с ограниченной ответственностью, то уставный капитал такого банка формируется из взносов его учредителей. Увеличение уставного капитала паевого банка происходит за счет дополнительных взносов учредителей, приема новых участников (с согласия большинства участников банка) или за счет капитализации.

8.2.2. Образование фондов коммерческого банка

Резервный фонд создается коммерческими банками в соответствии с законодательством Российской Федерации и Положением ЦБ РФ № 112-П, от 24 апреля 2000 г. «О порядке формирования и использования резервного фонда кредитной организации». Минимальный размер резервного фонда определяется уставом банка, но не может составлять менее 15% величины уставного капитала.

Резервный фонд формируется банками:

- действующими в форме акционерных обществ — исходя из величины фактически оплаченного уставного капитала (при условии регистрации отчета об итогах выпуска акций);
- действующими в иных организационно-правовых формах — исходя из величины зарегистрированного уставного капитала.

Источником формирования резервного фонда является прибыль банка за отчетный год, остающаяся в его распоряжении после уплаты в бюджет налогов и других обязательных платежей (т.е. чистая прибыль отчетного года). Если в положениях банка о порядке формирования и использования фондов предусматривается перераспределение средств между различными фондами, сформированными за счет чистой прибыли, то на формирование резервного фонда могут направляться неиспользованные по состоянию на начало текущего года остатки средств фондов, сформированных за счет чистой прибыли предшествующих лет. На формирование резервного фонда не могут быть направлены остатки средств фондов, образованных за счет чистой прибыли текущего года.

Размер ежегодных отчислений в резервный фонд должен составлять не менее 5% от чистой прибыли до достижения им минимально установленной уставом величины. Резервный фонд может быть использован согласно решению совета директоров (наблюдательного совета) банка или в порядке, установленном общим собранием учредителей (участников), на следующие цели:

- покрытие убытков банка по итогам отчетного года;
- покрытие расходов, не предусмотренных планами и сметами (по решению собрания участников);
- начисление дивидендов по привилегированным акциям в случае недостаточности прибыли;
- увеличение уставного капитала путем капитализации (сверх 15% уставного капитала).

Фонды коммерческого банка (специального назначения и накопления) образуются из чистой прибыли по нормативам в соответствии с уставом банка. Фонды используются в соответствии с утвержденными по ним положениями о фондах банка. Так, фонды специального назначения (экономического стимулирования) используются на выплату премий, пособий, материальной помощи, покупку акций (паев) для работников банка, на приобретение, строительство здания банка, приобретение оборудования, на покупку жилья для работников банка и др. Фонд накопления — часть чистой прибыли, зарезервированная в качестве финансового обеспечения производственного и социального развития банка.

Фонды банка (неиспользованные остатки по итогам года) могут использоваться на капитализацию уставного капитала. Фонды банка (резервный и другие) включаются в расчет собственного капитала на основании данных годового бухгалтерского отчета банка, заверенного аудиторской организацией. В расчет собственного капитала не включается та часть фондов специального назначения, которая явилась источником выдачи ссуд сотрудникам банка.

Эмиссионный доход — доход акционерных коммерческих банков, полученный ими от продажи акций для увеличения уставного капитала их первым владельцам по цене выше номинальной стоимости. Величина эмиссионного дохода отражает позиции банка в конкурентной среде. Чем надежнее банк, тем выше может быть цена акции при размещении. Эмиссионный доход включается в состав источников собственного капитала в сумме, подтвержденной официально зарегистрированными Банком России итогами эмиссии акций.

Нераспределенная прибыль — это прибыль, оставшаяся у банка после уплаты налогов и других обязательных платежей в бюджет, обра-

зования фондов, начисления дивидендов (дохода) акционерам (пайщикам), отчислений на благотворительные цели и др. Нераспределенная прибыль включается в расчет собственного капитала на основе данных, которые подтверждены аудиторской организацией.

Прирост стоимости имущества при переоценке — результат переоценки основных фондов в соответствии с постановлениями Правительства РФ и указаниями Банка России № 821-У от 12 июля 2000 г. Данный прирост включается в расчет формирования собственного капитала на основании данных годового бухгалтерского баланса, подтвержденного аудиторской организацией.

Страховые резервы коммерческого банка — резервы под обесценение ценных бумаг и возможные потери по ссудам образуются в соответствии с такими нормативными документами ЦБ РФ, как письмо № 127 от 8 декабря 1994 г. (с изменениями от 28 декабря 1994 г. и 29 декабря 1998 г.) «О порядке создания резервов под обесценение ценных бумаг» и Положение ЦБ РФ № 254 от 26 марта 2004 г. «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам».

Вложения банков в ценные бумаги отличаются повышенным риском в связи с постоянным колебанием рыночных цен и курсов ценных бумаг. Для уменьшения негативного воздействия возможного снижения стоимости ценных бумаг на финансовые результаты деятельности банка, а также в целях отражения в балансе реальной их стоимости коммерческие банки создают резервы под обесценение ценных бумаг. Переоценка вложений в ценные бумаги производится ежемесячно (в последний рабочий день) по рыночной цене. К ценным бумагам с рыночной котировкой относятся эмиссионные ценные бумаги, удовлетворяющие таким условиям:

- допущены к обращению на фондовую биржу;
- оборот за месяц на фондовой бирже составляет не менее суммы, эквивалентной 20 тыс. евро);
- информация о рыночной цене общедоступна.

Если по ценным бумагам, удовлетворяющим этим требованиям, рыночная цена на последний рабочий день отчетного месяца (цена переоценки) окажется ниже балансовой стоимости ценной бумаги, то коммерческий банк обязан создать резерв под обесценение вложений в ценные бумаги в размере снижения средней рыночной цены (цены переоценки) относительно балансовой стоимости. При этом сумма резерва не должна превышать 50% балансовой стоимости ценных бумаг.

Если ценные бумаги не удовлетворяют вышеприведенным условиям, то для создания резервов под их обесценение по итогам месяца

за рыночную стоимость принимается фактическая цена покупки каждой ценной бумаги, уменьшенная в два раза.

Расходы по созданию резерва под обесценение ценных бумаг (долговых обязательств банков и прочих долговых обязательств, акций банков и других акционерных обществ, приобретенных для перепродажи и инвестирования) уменьшают налогооблагаемую базу банка при расчете налога на прибыль. Величина резерва под обесценение вложений в ценные бумаги, недосозданного банком, уменьшает собственный капитал банка.

Ссудные операции коммерческих банков относятся к высокорисковым. Для снижения рисков банки формируют резерв на возможные потери по ссудам. Ссуды в зависимости от степени риска делятся на пять групп:

- 1 группа риска — стандартные;
- 2 группа риска — нестандартные;
- 3 группа риска — сомнительные;
- 4 группа риска — проблемные.
- 5 группа риска — безнадежные.

В соответствии с положением ЦБ РФ № 245 от 26 марта 2004 г. «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам» по кредитам 1-й группы расчетный резерв не создается и не учитывается при определении величины собственного капитала в отличие от прежней инструкции ЦБ РФ.

Величина резерва на возможные потери по ссудам второй–пятой групп риска, недосозданного банком по сравнению с минимальной величиной, определенной положением Банка России № 245 от 26 марта 2004 г., уменьшает его собственный капитал.

В состав собственного капитала в последнее время стали включаться субординированные кредиты — займы (депозиты), привлеченные банком, если этот кредит сроком не менее пяти лет и он не истребуется кредитором ранее окончания срока действия договора. Если банк предоставляет такой кредит другому банку, то на его сумму уменьшается размер собственного капитала.

Сформированный собственный капитал в банковской практике делится на два уровня (основной и дополнительный), и для размещения в активные операции его размер корректируют на ряд статей: нематериальные активы, собственные выкупленные акции, непокрытые убытки текущего года и прошлых лет и др. (см. подробный расчет в п. 4.2).

Операции по формированию собственных ресурсов имеют первостепенное значение для образования и дальнейшего развития банка, являются основанием для привлечения чужих средств, определенной

гарантией сохранности вкладов. За счет собственных ресурсов банки развивают свою материальную базу, создают запас резервных денежных средств, в основном формируют долгосрочные активы.

Увеличение собственных ресурсов гарантируется:

- устойчивой работой банка и возможностью увеличения уставного фонда путем капитализации собственных средств (фондов, прибыли);
- сроком существования банка и добросовестным выполнением им финансовых обязательств. Это создает интерес у потенциальных инвесторов к приобретению акций данного банка и к формированию дополнительных источников уставного капитала;
- правильным и достаточным объемом формирования страховых резервов как источника собственного капитала.

8.3. Депозитные и внедепозитные операции

Основной объем банковских ресурсов формируется за счет привлеченных средств, аккумуляция которых осуществляется банком в процессе проведения депозитных и внедепозитных операций.

8.3.1. Депозитные операции коммерческого банка

Депозитные операции — это операции банков по привлечению денежных средств юридических и физических лиц во вклады либо на определенный срок, либо до востребования. В качестве субъектов депозитных операций выступают предприятия всех организационно-правовых форм и физические лица. Объектами депозитных операций являются депозиты, т.е. суммы денежных средств, которые субъекты депозитных операций вносят на банковские счета.

Осуществление депозитных операций предполагает разработку каждой кредитной организацией собственной депозитной политики, под которой следует понимать совокупность мероприятий коммерческого банка, направленных на определение форм, задач, содержания банковской деятельности по формированию банковских ресурсов, их планированию и регулированию.

Конечной целью выработки и реализации эффективной депозитной политики любого коммерческого банка является увеличение объема ресурсной базы при минимизации расходов банка и поддержании необходимого уровня ликвидности с учетом всех видов рисков.

Основными элементами депозитной политики коммерческого банка являются:

- 1) стратегия банка по разработке основных направлений депозитного процесса;

- 2) тактика банка по организации формирования ресурсной базы;
- 3) контроль за реализацией депозитной политики.

Как правило, в зарубежной практике коммерческим банкам предлагается разрабатывать специальный документ по депозитной политике, который позволял бы определить стратегию и тактику банка в организации депозитного процесса.

Учитывая мировой опыт проведения банками депозитных операций и возможность его адаптации к российским условиям, можно было бы рекомендовать следующую схему модели формирования депозитной политики коммерческого банка (рис. 8.1).

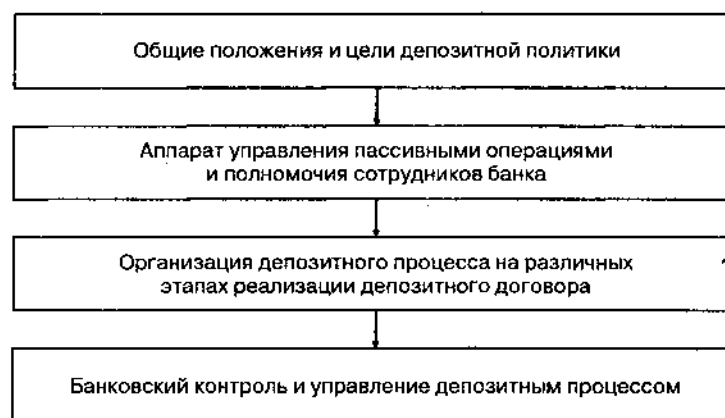


Рис. 8.1. Модель формирования депозитной политики

Модель сформирована исходя из текущих задач, которые требуется решать в процессе осуществления пассивных операций и создания оптимальной ресурсной базы банка. Первый этап «Общие положения и цели депозитной политики» определяет стратегию коммерческого банка в сфере привлечения ресурсов. Второй этап отражает последующие направления тактики банка в вопросах управления депозитными операциями со стороны персонала банка. Третий этап детализирует конкретные операции банка и подходы к организации депозитного процесса на различных этапах выполнения депозитного договора банка с клиентом. Четвертый этап предусматривает систему мер по контролю и управлению депозитным процессом.

Депозитная политика банка определяется, во-первых, приоритетами в выборе клиентов и депозитных инструментов (сегментирование рынка), во-вторых, нормами и правилами (в том числе законодательными, инструктивными, внутрибанковскими и т.д.), регламен-

тирующими практическую деятельность банковского персонала, реализующего эти приоритеты на практике. Качество депозитной политики и эффективность пассивных операций зависят также и от компетентности руководства банка и уровня квалификации персонала, занимающегося отбором конкретных предложений по депозитам и выработкой условий депозитных договоров.

Депозитная политика создает необходимые предпосылки эффективной работы персонала ресурсных подразделений банка, объединяет и организует усилия персонала, уменьшает вероятность ошибок и принятия нерациональных решений.

Учитывая опыт развития банковской системы России, выделим из типичной организационной структуры кредитной организации те подразделения, которые так или иначе участвуют в процессе формирования ресурсной базы коммерческого банка. Одновременно выделим функциональные обязанности каждого из этих подразделений.

1. Департамент (управление) пассивных операций:

- отдел по работе с юридическими лицами — поиск потенциальных клиентов, предложение им банковских услуг, сбор необходимых для открытия расчетного счета документов, формирование юридического дела клиента, заключение договоров банковского счета;
- депозитный отдел — заключение договоров по привлечению срочных депозитов от юридических лиц, открытие соответствующих депозитных счетов, контроль за поступлением денежных средств по данным договорам, своевременное и правильное начисление и уплата процентов.

2. Управление ценных бумаг:

- отдел по работе с банковскими векселями — заключение договоров покупки векселей банка, открытие соответствующих счетов, контроль за поступлением денежных средств, оформление и выдача векселей клиентам;
- отдел по работе с депозитными сертификатами — заключение договоров покупки депозитных сертификатов банка, открытие соответствующих счетов, контроль за поступлением денежных средств, оформление и выдача сертификатов клиентам;

3. Управление межбанковского кредитования и корреспондентских отношений — расчет лимитов взаимного межбанковского кредитования с предоставлением соответствующих документов, заключение договоров, открытие соответствующих счетов и контроль за поступлением средств, установление корреспондентских отношений с другими кредитными организациями путем сбора документов, необходимых для открытия счетов ЛОРО и НОСТРО.

4. Бухгалтерия банка:

- отдел учета активно-пассивных операций — осуществление бухгалтерских проводок по привлечению и возврату средств клиентов, контроль за сроками исполнения обязательств, правильностью и своевременностью уплаты процентов по привлеченным ресурсам;
- отдел частных вкладов — оформление договоров банковских вкладов физических лиц, сберегательных книжек, открытие соответствующих счетов, составление приходных и расходных кассовых ордеров, своевременная выплата средств по истекшим договорам либо переоформление их на новый срок, правильное начисление и выплата процентов по вкладам, осуществление соответствующих бухгалтерских проводок;
- кассовый узел, хранилище — прием и выдача наличных денежных средств по вкладам частных лиц, надлежащее оформление данных операций, учет и хранение бланков ценных бумаг и форм строгой отчетности, бухгалтерское и кассовое оформление выдачи вышеназванных документов сотрудникам других подразделений банка.

5. Управление пластиковых карт, процессинговый центр:

- заключение договоров обслуживания «чиповых» и магнитных карт, установка банкоматов и POS-терминалов, открытие карточных счетов, эмиссия и текущее обслуживание пластиковых карт.

6. Юридическое управление:

- разработка и составление типовых и индивидуальных договоров по привлечению средств клиентов, юридическое сопровождение текущих сделок.

7. Планово-экономическое управление:

- определение стратегии и тактики формирования ресурсов, установление процентных ставок по привлекаемым средствам, согласование структуры активов и пассивов по срокам и ставкам.

Приведенный перечень структурных подразделений банка, обеспечивающих формирование ресурсной базы, не является детальным и точно отражающим названия данных служб. Как было сказано выше, модель организационного построения и структурирования является индивидуальной для каждой кредитной организации. Однако неизменной остается тесная взаимосвязь служб банка, занятых привлечением ресурсов. Это объясняется тем, что только слаженная работа всех отделов и согласованная схема их взаимодействия помогают добиться желаемых результатов. В своей деятельности службы банка, участвующие в формировании его ресурсной базы, опираются на законы РФ, подзаконные и нормативные акты РФ, инструкции ЦБ РФ, а также на внутрибанковские инструкции, определяющие порядок и схему взаимодействия всех банковских подразделений.

Следует также отметить, что при управлении депозитными операциями и в целом банковскими пассивами необходима особая организационная структура, которая может носить название финансового комитета или *комитета по управлению активами и пассивами* (КУАП). В его функции должна входить разработка методик и регламентов по управлению активами и пассивами, а также осуществление мониторинга и контроля над реализацией данного процесса.

Поскольку каждый банк разрабатывает депозитную политику, то главный вопрос не только в том, есть ли она у банка, но и в ее качестве (степени соблюдения принципов депозитной политики, в частности ее эффективности и оптимальности). Организация депозитных взаимоотношений банка с клиентами определяется многими факторами, включая размер банка, квалификацию банковских работников, отвечающих за оформление депозитных сделок, виды депозитов и др.

Работники ресурсных отделов должны быть ознакомлены с банковской депозитной политикой, особенно с требованиями по заполнению и ведению документации и с методами привлечения депозитов. Хорошо организованная система с четким ведением регистрации и бухгалтерии имеет решающее значение.

Обоснованный анализ рынка и процесс привлечения ресурсов в сочетании с систематическим мониторингом состояния депозитов являются необходимыми элементами процесса сохранения и увеличения депозитного портфеля и, следовательно, жизнеспособности самого банка.

Депозиты — это главный вид привлекаемых коммерческими банками ресурсов. Действительно, именно они раскрывают содержание деятельности коммерческого банка как посредника в приобретении ресурсов на свободном рынке кредитных ресурсов.

Исходя из категории вкладчиков, различают депозиты:

- юридических лиц (предприятий, организаций, других банков);
- физических лиц.

По форме изъятия депозиты подразделяются на:

- до востребования (обязательства, не имеющие конкретного срока);
- срочные (обязательства, имеющие определенный срок);
- условные (средства, подлежащие изъятию при наступлении заранее оговоренных условий).

Депозиты до востребования представляют собой средства, которые могут быть востребованы в любой момент без предварительного уведомления банка со стороны клиента. К ним относятся:

- средства на расчетных, текущих, бюджетных и прочих счетах, связанных с совершением расчетов или целевым использованием средств;
- средства на корреспондентском счете банка, открытом в РКЦ;
- средства на счете ЛОРО при установлении корреспондентских отношений с другими банками;
- вклады до востребования.

У большинства коммерческих банков депозиты до востребования составляют наибольшую долю в структуре привлеченных средств. Это, как правило, самый дешевый источник образования банковских ресурсов. Возможность владельца счета в любой момент изъять средства требует наличия в обороте банка повышенной доли высоколиквидных активов за счет сокращения доли менее ликвидных, но приносящих высокие доходы активов. Поэтому по остаткам на счетах до востребования банки начисляют очень низкий процент либо вообще его не начисляют. В некоторых странах вообще запрещено законом начисление процентов по этим вкладам, ибо в конкурентной борьбе за пассивы банки повышают процентные ставки по счетам клиентов, одновременно стремясь не допускать снижения прибыли, и решают эту проблему за счет рискованных кредитных вложений, приносящих повышенный доход, однако рискованные ссуды негативно отражаются на ликвидности банка. Независимо от высокой подвижности средств на счетах до востребования, имеется возможность определить их минимальный неснижаемый остаток и использовать его в качестве стабильного кредитного ресурса.

Расчет доли «коротких» денег, которые можно трансформировать в «длинные» на определенный период, производится по формуле:

$$A = O_{\text{ср}} / O_{\text{кр}} \cdot 100,$$

где A — доля «коротких» денег, которые можно трансформировать в «длинные» на определенный период; $O_{\text{ср}}$ — средний остаток средств на счетах до востребования за период; $O_{\text{кр}}$ — кредитовый оборот по счетам до востребования за период.

К числу депозитов до востребования следует отнести и так называемый *контокоррентный счет*. Контокоррент — это соединение текущего счета со ссудным. Кредитовое сальдо означает, что клиент располагает собственными средствами, дебетовое — задолженность банку. Проценты по остатку на контокорренте начисляются в пользу банка по более высокой ставке, чем в пользу клиента. Контокоррентные счета открываются надежным клиентам, первоклассным заемщикам как знак особого доверия. Определенное сходство с контокоррентным счетом имеет счет с *овердрафтом*. Это счет, по которому на

основе соглашения между клиентом и банком допускается в определенном размере превышение суммы списания по счету над величиной остатка средств, что означает заимствование кредита. Однако следует учитывать различия между этими счетами. При овердрафте, в отличие от контокоррента, такие заимствования осуществляются от случая к случаю, носят нерегулярный характер. Соответственно для этого счета более характерен пассивный остаток. Кроме того, контокоррентные счета открываются в адрес хозяйственных организаций — юридических лиц, в то время как счета с овердрафтом могут быть открыты и не юридическим лицам, а также физическим для покрытия временных разрывов в поступлении и расходовании средств.

К депозитам до востребования относятся корреспондентские счета банков, открываемых в РКЦ или банках-корреспондентах с целью осуществления расчетов и платежей в одностороннем порядке или по поручению друг друга. Корреспондентские счета подразделяются на два вида: НОСТРО (наши счета в банке-корреспонденте) и ЛОРО (их счета в нашем банке). Как правило, при установлении корреспондентских отношений между банками стороны предусматривают возможность образования овердрафта по этим счетам, предельный размер которого определяется условиями договора о корреспондентских отношениях между банками. Кредитовое сальдо по счетам НОСТРО и ЛОРО отражает в балансе банка ресурсы, поступившие в его распоряжение от банков-корреспондентов.

Открытие и обслуживание всех видов счетов до востребования предусматривает составление и оформление между банком и клиентом соответствующего договора. Если счет открывается физическому лицу, то данный договор называется *договором банковского вклада до востребования*. Для расчетных и текущих счетов юридических лиц предусматривается заключение *договора банковского счета*. Оба договора являются публичными и стандартными для всех клиентов банка. При этом заключение договора банковского вклада осуществляется сотрудниками операционных подразделений и бухгалтерии банка, а договора банковского счета — сотрудниками управления пассивных операций и клиентского отдела кредитной организации. При открытии корреспондентских счетов между банками подписывается договор об установлении корреспондентских отношений, на основании которого осуществляется процедура открытия и обслуживания счетов данного вида. Договор составляется и оформляется работником управления межбанковского кредитования и корреспондентских отношений коммерческого банка.

Срочные вклады — это депозиты, привлекаемые на определенный срок. Размер вознаграждения, выплачиваемого клиенту по срочному

вкладу, зависит от срока, суммы депозита и выполнения вкладчиком условий договора. Твердо обозначенный срок хранения очень важен для поддержания ликвидности баланса коммерческого банка. Разумеется, это и позволяет банкам начислять по срочным договорам повышенные проценты. Сумма срочного вклада остается неизменной в течение всего срока действия договора о срочном депозитном вкладе. Ее нельзя увеличить или уменьшить иначе, как досрочно расторгнув договор. Но при этом вкладчику начисляются проценты по пониженной ставке либо не начисляются вовсе. Срочные вклады нельзя использовать для текущих платежей. По истечении срока вклад может быть изъят вкладчиком в любой момент.

Особое положение в зарубежной практике занимают *сберегательные вклады*. Основное их отличие от депозитов состоит в невозможности совершения платежей с таких счетов. Сберегательные вклады изначально делаются с целью накопления или сохранения денежных сбережений. В отечественной банковской практике при отсутствии такого понятия, как переуступка права требования по депозиту другому лицу (за исключением депозитных сертификатов, рассмотренных ниже), под сберегательными вкладами понимаются прежде всего операции с населением. Исторически сложившуюся на данный вид деятельности монополию со стороны Сбербанка удалось преодолеть с возникновением новых коммерческих банков, взявших на вооружение опыт Сберегательного банка и существенно разнообразивших условия обслуживания клиентуры.

Определяющим фактором при установлении размера процентной ставки по срочным вкладам является срок, на который размещены средства: чем длиннее срок, тем выше уровень процента. Существенным фактором является и частота выплаты дохода: чем реже осуществляются выплаты, тем выше уровень процентной ставки.

Для повышения заинтересованности вкладчиков в размещении своих средств банком используются различные способы исчисления и выплаты процентов. Традиционным видом исчисления дохода являются *простые проценты*, когда в качестве базы для расчета используется фактический остаток вклада и расчет производят исходя из предусмотренной договором процентной ставки.

Другим видом расчета дохода являются *сложные проценты* (начисление процента на процент). В этом случае по истечении расчетного периода на сумму вклада начисляется процент и полученная величина присоединяется к сумме вклада. Таким образом, в следующем расчетном периоде процентная ставка применяется к новой базе, возросшей на сумму начисленного ранее дохода. Сложные проценты целесообразно использовать в том случае, если фактическая выплата

дохода осуществляется по окончании срока действия вклада. Разумно спланированная процентная политика позволяет коммерческому банку увеличивать свои ресурсы без значительного увеличения расходов при получении максимальной прибыли.

Одним из способов увеличения объема привлекаемых ресурсов является разнообразие вкладов для различных слоев населения в зависимости от социального уровня, а также суммы и срока хранения вклада. При этом банки должны учитывать требования и возможности различных категорий вкладчиков — от пенсионеров и студентов до бизнесменов и людей среднего достатка. Для достижения этой цели кредитные организации предлагают такие виды вкладов, как пенсионные, студенческие и т.д., по которым банки предлагают льготные повышенные проценты. Немаловажными факторами в процессе привлечения депозитов являются скорость и простота оформления вклада (заключение договора, открытие счета). Договоры банковских вкладов могут быть как стандартной формы, так и индивидуальными в зависимости от категории клиента, суммы и срока вносимого депозита.

Усиливающаяся в банковской среде конкуренция заставляет кредитные организации прибегать в процессе борьбы за вкладчика и к таким методам, как предоставление полного комплекса услуг, связанных с обслуживанием счета конкретного клиента. При этом предлагается проведение дополнительных операций, таких, как оформление пластиковых карт, продажа дорожных чеков, конвертация по льготному курсу, ускоренные переводы денежных средств клиента, осуществление коммунальных платежей и т.д. Развитие широкого комплекса банковских услуг значительно повышает привлекательность кредитной организации в глазах имеющих и потенциальных вкладчиков и способствует расширению ресурсной базы коммерческого банка.

Разновидностью срочных вкладов являются депозитные и сберегательные сертификаты. Сберегательный (депозитный) сертификат является ценной бумагой, удостоверяющей сумму вклада, внесенного в кредитную организацию, и права вкладчика (держателя сертификата) на получение по истечении установленного срока суммы вклада и обусловленных в сертификате процентов в кредитной организации, выдавшей сертификат, или в любом ее филиале.

Сертификаты могут выпускаться как в разовом порядке, так и сериями. Сертификаты могут быть именными или на предъявителя. Сертификат не может служить расчетным или платежным средством за проданные товары или оказанные услуги.

Денежные расчеты по купле-продаже депозитных сертификатов, выплате сумм по ним осуществляются в безналичном порядке, а сбе-

сберегательных сертификатов — как в безналичном порядке, так и наличными средствами.

Сертификаты выпускаются в валюте Российской Федерации. Выпуск сертификатов в иностранной валюте не допускается. Владельцами сертификатов могут быть резиденты и нерезиденты в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации и нормативными актами Банка России.

Денежные обязательства, возникающие при выпуске и обращении сертификатов, могут быть оплачены нерезидентами только с рублевых счетов, открытых в уполномоченных банках в соответствии с Инструкцией Банка России «О видах специальных счетов резидентов и нерезидентов» от 7 июня 2004 г. № 116-И.

Сертификаты должны быть срочными. Процентные ставки по сертификатам устанавливаются уполномоченным органом кредитной организации. Проценты по первоначально установленной при выдаче сертификата ставке, причитающиеся владельцу по истечении срока обращения (когда владелец сертификата получает право востребования вклада или депозита по сертификату), выплачиваются кредитной организацией независимо от времени его покупки. В случае досрочного предъявления сберегательного (депозитного) сертификата к оплате кредитной организацией выплачивается сумма вклада и проценты по ставкам вкладов до востребования, если условиями сертификата не установлен иной размер процентов.

Если срок получения вклада (депозита) по сертификату просрочен, то кредитная организация несет обязательство оплатить означенные в сертификате суммы вклада и процентов по первому требованию его владельца. За период с даты востребования сумм по сертификату до даты фактического предъявления сертификата к оплате проценты не выплачиваются.

Кредитная организация не может в одностороннем порядке изменить (уменьшить или увеличить) обусловленную в сертификате ставку процентов, установленную при выдаче сертификата. Банк начисляет проценты по сберегательным (депозитным) сертификатам на остаток задолженности по основному долгу, учитываемый на соответствующем лицевом счете на начало операционного дня. Начисление процентов по сертификату осуществляется кредитной организацией не реже одного раза в месяц и не позднее последнего рабочего дня отчетного месяца. Выплата процентов по сертификату осуществляется кредитной организацией одновременно с погашением сертификата при его предъявлении.

8.3.2. Внедепозитные операции коммерческого банка

К недепозитным источникам привлечения ресурсов относятся межбанковские кредиты (МБК) и кредиты, полученные от ЦБ РФ.

Свободными кредитными ресурсами торгуют устойчивые в финансовом отношении банки, у которых есть излишек ресурсов. Привлечение МБК может быть осуществлено самостоятельно, путем прямых переговоров или через финансовых посредников. В их качестве могут выступать: сами банки, брокерские конторы, фондовые биржи, финансовые дома, кредитные магазины.

На фондовом рынке распределение кредитных ресурсов осуществляется посредством аукциона. Организации и банки, желающие принять участие в проведении аукциона, должны подать в письменной форме или по факсу заявку на участие, в которой указываются: сумма средств, предлагаемая к продаже или купле, срок передачи или привлечения средств; желаемая процентная ставка, особые условия размещения; доверенные лица, которым разрешается представлять интересы сторон и подписывать документы. В результате торгов определяются конкретная сумма кредита, процентная ставка и срок предоставления МБК. При совпадении интересов покупателя и продавца заполняется регистрационное свидетельство об аукционной сделке, которое является основанием для заключения договора об МБК. За оказанное посредничество заемщик уплачивает бирже определенный процент от суммы сделки.

Однако коммерческие банки могут предоставлять друг другу ресурсы и без посредничества бирж и аукционов — путем установления прямых договорных отношений. Следует выделить несколько разновидностей межбанковских кредитов.

1. *МБК, полученные от других коммерческих банков.* Этот вид ресурсов весьма распространен и имеет как отрицательные, так и положительные стороны. Высокая доля МБК в общем объеме привлеченных ресурсов ведет к сильному удорожанию кредитных ресурсов банка в целом, так как это самый дорогой инструмент. Кроме того, растущая зависимость от крупных межбанковских кредитов может быть охарактеризована отрицательно, так как диверсификация привлекаемых ресурсов укрепляет ликвидность банка, а межбанковский кредит не способствует диверсификации. Желательный уровень МБК — не более 20% в ресурсной базе. Однако в современных условиях, когда привлечение срочных депозитов предприятий и населения затруднено, банк вынужден для дополнения своей ресурсной базы и обеспечения текущей ликвидности в целом все чаще прибегать к МБК, тем более что данный вид ресурсов не учиты-

вается при исчислении и внесении в ЦБ РФ фонда обязательных резервов.

2. *Кредитование путем подкрепления корреспондентского счета.* Данный вид перераспределения ресурсов является скрытой формой МБК, поскольку кредит выдается в форме пополнения корреспондентского счета одного банка в другом на основе договора о корреспондентских отношениях. При этом прямой договор о предоставлении МБК не составляется, проценты за пользование ресурсами не выплачиваются, а вознаграждением является плата за остаток на корреспондентском счете. Данный вид перераспределения ресурсов используется в основном дружественными или связанными между собой иными отношениями коммерческими банками.

3. *Кредитные ресурсы, полученные от других филиалов* (в пределах одного и того же коммерческого банка). В общей структуре привлеченных средств эти ресурсы относятся к МБК. Однако здесь есть свои особенности, так как для получения МБК от других банков необходимо предоставление высоколиквидного залога, как правило, ценных бумаг государства. Это принуждает держать часть средств в государственных краткосрочных облигациях или высоколиквидных бумагах сторонних эмитентов, что не всегда целесообразно, так как отсутствие возможности игры на курсовых разнице при повышении или понижении тех или иных серий оставляет возможность довольствоваться доходностью к погашению, а это не всегда выгодно. В то же время предоставление других форм залога (например, зданий) требует дополнительных расходов, и весьма существенных. К тому же оформление любого залога требует времени. А когда речь идет о ликвидности банка, временные рамки сужаются порой до нескольких часов. Ресурсы, предоставляемые другими филиалами, удобны тем, что для их привлечения не требуется залог, оформление и обмен договорами происходит уже после сделки, операции осуществляются день в день. Для покупки ресурсов достаточно телефонного звонка, а гарантией совершения операции служит подтверждение, отправленное по электронной почте или по факсу. Все перечисленное делает данный инструмент наиболее мобильным и удобным, позволяющим привлекать с минимальными затратами требуемую сумму средств на любой срок от одного дня до месяца и по минимальной цене.

4. *Овердрафт головного банка* (для филиалов коммерческого банка). Данный вид ресурсов также можно отнести к МБК с той лишь разницей, что процентная ставка по данному виду источника привлеченных средств не является компромиссом двух сторон, достигнутым в процессе переговоров, а устанавливается головным банком директивно. Несмотря на относительно невысокую стоимость этих ресур-

сов, из-за непредсказуемости процентной ставки по ним наличие их в структуре привлеченных средств нежелательно. Поэтому надо изыскивать возможность для замены ресурсов головного банка на более стабильные с контролируемой процентной ставкой.

Центральный банк РФ осуществляет денежно-кредитное регулирование экономики страны и в зависимости от направления кредитной политики строит свои отношения с коммерческими банками. При этом используются такие инструменты, как изменение уровня учетной ставки (ставка, по которой ЦБ РФ предоставляет кредиты коммерческим банкам), размера требований по обязательному резервированию части привлеченных банками ресурсов, объемов операций, проводимых на открытом рынке.

Основной объем централизованных кредитных ресурсов до 1994 г. предоставлялся ЦБ РФ преимущественно коммерческим банкам, созданным на базе бывших государственных специализированных банков, и предназначался прежде всего для инвестирования в приоритетные отрасли народного хозяйства: кредитование конверсионных программ, оборонных отраслей промышленности, предпосевных затрат; досрочного завоза товаров в районы Крайнего Севера; затрат на строительство объектов социального назначения (школ, больниц, жилья) и т.д. Начиная с февраля 1994 г., ЦБ РФ стал распределять кредиты на аукционной основе. С развитием рынка государственных ценных бумаг (с 1996 г.) Центральный банк РФ приступил к формированию механизма рефинансирования кредитных организаций. В настоящее время отечественные коммерческие банки могут получить в Банке России ломбардный и внутридневный кредиты, кредиты «овернайт» при условии предоставления достаточного обеспечения и соблюдении ряда требований ЦБ РФ.

В рыночных условиях коммерческие банки должны уделять серьезное внимание привлечению ресурсов и для этого:

- разрабатывать собственную депозитную политику;
- особое внимание в процессе осуществления депозитной политики уделять срочным вкладам;
- диверсифицировать виды вкладов;
- расширять банковские услуги для привлечения потенциальных вкладчиков;
- проводить эффективную процентную политику, не снижающую доходность банка и обеспечивающую определенную привлекательность для вкладчиков.

Выводы

1. Пассивные операции — это операции, посредством которых формируются банковские ресурсы.

2. Формирование собственных ресурсов происходят по таким основным пассивным операциям: эмиссия обыкновенных и привилегированных акций, образующих уставный капитал акционерных банков; внесение паев участниками для образования уставного капитала пассивных банков; образование страховых фондов и фондов экономического стимулирования банков и др.

3. Формирование пассивных операций и увеличение ресурсов коммерческих банков гарантируется рядом факторов: устойчивой их работой, ростом доверия к банкам со стороны потенциальных инвесторов, разнообразием видов вкладов, расширением банковских услуг, эффективной процентной политикой.

Термины и понятия

Пассивные операции
Уставный капитал акционерного банка
Эмиссия акций
Уставный капитал паевого банка
Резервный фонд
Фонды специального назначения и накопления
Нераспределенная прибыль
Эмиссионный доход
Страховые фонды
Вклады юридических лиц
Вклады физических лиц
Депозитная политика
Вклады до востребования
Вклады срочные
Сертификат сберегательный
Сертификат депозитный
Централизованные кредитные ресурсы

Вопросы для самостоятельной работы

1. В чем суть пассивных операций коммерческого банка?
2. Как определить структуру операций по формированию собственного капитала?
3. Как определить структуру операций по формированию привлеченных ресурсов?
4. Каков порядок размещения ценных бумаг при создании банка, его преобразовании и реорганизации, увеличении уставного капитала?
5. Что такое капитализация уставного капитала?

6. Источники формирования уставного капитала пассивного банка.
7. Как формируются фонды коммерческого банка (резервный, специального назначения и др.)?
8. Как образуются страховые резервы коммерческого банка?
9. Что собой представляют депозитные операции коммерческого банка?
10. Охарактеризуйте цели депозитной политики коммерческого банка.
11. Чем определяется депозитная политика?
12. Какие подразделения банка занимаются формированием ресурсной базы?
13. Назовите группировки вкладов исходя из категории вкладчиков и срока хранения вклада.

Глава 9. Организация безналичных расчетов

9.1. Основы организации безналичных расчетов

В процессе хозяйственной деятельности между различными субъектами экономических отношений осуществляются денежные расчеты (по взаимным поставкам материальных ценностей, предоставлению услуг и выполнению работ). Денежные расчеты возникают также при выполнении предприятиями и организациями финансовых обязательств по платежам в бюджет, ссудам банка и другим обязательным платежам. Денежные расчеты осуществляются в форме движения наличных денег и денег в безналичной форме. Налично-денежный оборот включает платежи, осуществляемые наличными деньгами, и в основном связан с доходами и расходами населения. Преобладающим же является безналичный денежный оборот, сущность которого состоит в том, что платежи производятся путем перечисления (перевода) денег со счета плательщика на счет получателя средств. Безналичные расчеты осуществляются без участия наличных денег посредством движения денежных средств через счета в банках и путем зачета взаимных требований. Использование этого вида расчетов приводит к сокращению наличных денег в обращении и уменьшению затрат, связанных с печатанием, перевозкой и хранением наличных денег.

Законодательство и банковское право регулируют денежный оборот, определяя права и обязанности субъектов расчетных отношений. Основные принципы его организации заключаются в том, что все предприятия, независимо от их организационно-правовой формы, обязаны хранить денежные средства (как собственные, так и заемные) на счетах в банке. В кассах предприятий могут храниться наличные деньги в пределах лимита и на определенный срок, устанавливаемый банком по согласованию с предприятиями. Расчеты по счетам клиентов осуществляются банком в соответствии с полученными от предприятий денежно-расчетными документами, которые не обращаются во внебанковском обороте. Указанные принципы определяют роль, которая отводится банкам в организации денежного оборота в стране.

Безналичные расчеты в хозяйстве организованы по определенной системе, под которой понимается совокупность принципов организа-

ции расчетов, требований, предъявляемых к их организации и определенных конкретными условиями хозяйствования, а также форм и способов расчетов и связанного с ними документооборота.

9.1.1. Сущность и принципы организации безналичных расчетов

Система организации безналичных расчетов — не просто набор взаимосвязанных элементов. Организация этой системы базируется на трех составляющих:

- 1) совокупность принципов организации безналичных расчетов, обязательных для соблюдения всеми ее субъектами хозяйственных отношений;
- 2) система счетов, позволяющая осуществлять платежи и расчеты в безналичной форме;
- 3) система платежных форм, документов и правил документооборота.

Схематично система безналичных расчетов представлена на рис. 9.1.

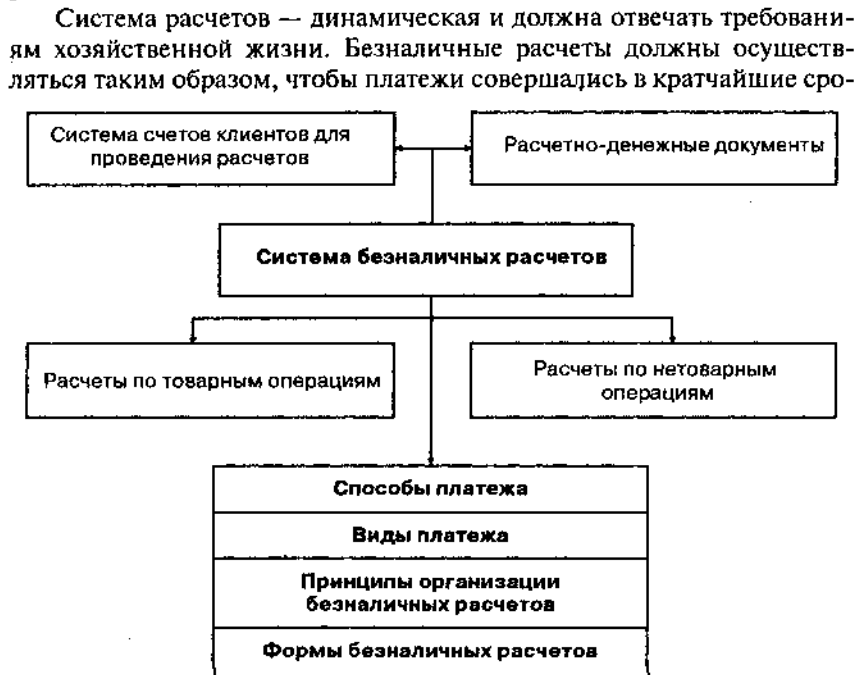


Рис. 9.1. Система организации безналичных расчетов

ки, позволяющие обеспечить непрерывность и ускорение воспроизводственного процесса, кругооборота капитала и оборачиваемости средств. Для нормального функционирования система безналичных расчетов должна базироваться на общих и обязательных для выполнения принципах и нормативных документах. Порядок ведения расчетов в безналичной форме должен быть однообразным для всех кредитных учреждений и хозяйствующих субъектов на всей территории страны и вписываться в международные расчетные отношения.

Рассмотрим основы организации системы безналичных расчетов в их развитии. Существовавшая с 30-х годов вплоть до 1993 г. в нашей стране система безналичных расчетов была приспособлена к затратному механизму хозяйствования и соответствовала административно-командным методам управления экономикой. Действовавшая система безналичных расчетов была ориентирована на обслуживание в первую очередь интересов поставщика, сводившихся к выполнению плановых заданий по производству и поставкам продукции. В то время действовали довольно жесткие принципы организации безналичных расчетов, соблюдение которых в определенной степени компенсировало отсутствие подлинной экономической заинтересованности и ответственности предприятий за выполнение договорных обязательств. Действовавшие принципы строго регламентировали:

- место платежа (банк выступал организатором и контролером безналичных расчетов);
- время платежа после отгрузки продукции или оказания услуг, что означало запрет перечисления авансов и предоставления коммерческого кредита;
- необходимость акцепта плательщика на оплату документа;
- источник платежа, в качестве которого могли быть использованы либо собственные средства покупателя, либо банковский кредит при наличии права на его получение;
- форму безналичных расчетов, сфера использования каждой из которых была заранее predetermined.

Все безналичные расчеты осуществлялись на основе платежных документов, имевших хождение только во внутрибанковском обороте. Перечисленные принципы организации безналичных расчетов не учитывали требования платежеспособности и кредитоспособности покупателя, возможность использования в практике других разнообразных и более гибких форм расчетов и способов платежа, а также отрицательное влияние нарушения календарной очередности платежей на ликвидность балансов участников расчетов.

Развитие рыночных отношений в нашей стране обусловило изменение основ системы безналичных расчетов, в том числе и принципов

их организации. Основопологающим принципом организации безналичных расчетов является правовой режим осуществления расчетов и платежей. Необходимость его соблюдения обусловлена ролью платежной системы как основного элемента любого современного общества. Сложность и важность расчетных взаимоотношений предопределяют необходимость их регулирования. Базой последнего служит комплекс законодательных и подзаконных актов, нормативных документов тех государственных органов, которым поручено выполнять функцию регулирования расчетов в стране. В настоящее время основными документами, регулируемыми безналичным оборот в РФ, являются: Гражданский кодекс РФ; Федеральный закон «О банках и банковской деятельности в Российской Федерации»; Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации», а также другие нормативные акты тех государственных учреждений, на которые действующим законодательством возложена функция организации расчетов. Поскольку центром по организации системы расчетов является Банк России, на него возлагается обязанность разработки правил и форм осуществления расчетов. Порядок проведения в нашей стране безналичных расчетов регламентируется в настоящее время Положением ЦБ РФ «О безналичных расчетах в Российской Федерации» от 3 октября 2002 г. № 2-П.

Данное положение регулирует осуществление безналичных расчетов между юридическими лицами в валюте Российской Федерации и на ее территории и не затрагивает сферу безналичных расчетов с участием физических лиц. В соответствии с этим Положением и другими правовыми актами организацию и бесперебойность расчетов в нашей стране обеспечивает соблюдение следующих принципов:

- 1) требование платежа должно выставляться перед отгрузкой товара или после нее, дабы не допускать задержку платежей в хозяйстве;
- 2) платежи со счетов клиентов банка производятся только с их согласия, что должно препятствовать доступу банка к средствам клиентов;
- 3) предприятия по своему усмотрению или по договору между поставщиком и покупателем могут выбирать формы расчетов и виды платежа.

Указанные принципы предусматривают, что расчеты осуществляются по банковским счетам. Согласно ст. 861 Гражданского кодекса РФ расчеты между юридическими лицами, а также расчеты с участием граждан, связанные с осуществлением ими предпринимательской деятельности, производятся в безналичном порядке через банки, в которых им открыты соответствующие счета. Для расчетного обслуживания между банком и клиентом заключается договор банковского

счета, который представляет собой самостоятельный двусторонний договор. Юридическое оформление и функционирование счетов предприятий в банке определяется действующим порядком создания предприятий, их правовым статусом. Банковские клиенты вправе открывать необходимое им количество счетов в любой валюте.

Кроме того, обязательно наличие акцепта, т.е. согласия плательщика на платеж, что реализуется применением соответствующего платежного документа (платежного поручения, чека и т.д.), свидетельствующего о распоряжении владельца на списание средств, или специального акцепта документов, выписанных получателями средств (например, платежного требования, переводного векселя). Вместе с тем законодательством предусмотрены случаи беспорочного (без согласия плательщиков) списания средств: недоимок по налогам и другим обязательным платежам; на основании исполнительных листов, выданных судами; некоторых штрафов по распоряжению взыскателей, а также безакцептного списания за тепло- и электроэнергию, коммунальные и другие услуги.

Система безналичных расчетов должна быть организована таким образом, чтобы максимально сокращался срок осуществления платежа, поэтому одним из важнейших принципов осуществления безналичных расчетов является принцип срочности. Значение данного принципа состоит в том, что постоянно расходуемые предприятиями на производственные нужды средства должны своевременно возмещаться за счет платежей от покупателей (в сроки, предусмотренные заключенными договорами). Сбой в соблюдении этих сроков приводят к замедлению кругооборота средств, что может обернуться платежным кризисом. Установление принципа срочности имеет важное прикладное значение, поскольку субъекты рыночных отношений, располагая информацией о степени срочности платежей, имеют возможность правильно организовать деятельность по управлению ликвидностью своего баланса, рационально спланировать денежный оборот, четко определив потребность в заемных средствах. Срочный платеж может совершаться:

- до начала торговой операции, т.е. до отгрузки товаров поставщиком или оказания услуг (речь идет об авансовом платеже);
- сразу после завершения торговой сделки (например, платежным поручением);
- через определенный срок после завершения торговой операции на условиях коммерческого кредита с письменным оформлением векселя либо без оформления долгового обязательства.

На практике встречаются досрочные, отсроченные и просроченные платежи. *Досрочный платеж* заключается в выполнении денежно-

го обязательства до истечения оговоренного срока. *Отсроченный платеж* свидетельствует о том, что денежное обязательство не было погашено в срок и произошло продление первоначально установленного срока платежа по согласованию с получателем средств. *Просроченные платежи* возникают в случаях отсутствия средств у плательщика и возможности получения банковского или коммерческого кредита при наступлении намеченного срока платежа.

Одним из принципов организации безналичных расчетов является *принцип безусловного выполнения обязательств* участниками расчетов. Соблюдение этого принципа дает возможность обеспечить безусловное выполнение договорных обязательств и бесперебойность осуществления платежей в хозяйстве. Принцип обеспеченности тесно связан с принципом срочности платежа, поскольку для соблюдения срочности платежа требуется наличие у плательщика или его гаранта достаточных ликвидных средств, необходимых для погашения обязательств перед получателем средств. Учитывая характер имеющихся ликвидных средств, можно выделить оперативную и перспективную обеспеченность платежа. В первом случае у плательщика должна быть сумма первоклассных ликвидных средств в достаточном объеме. Что касается перспективной обеспеченности, то она требует оценки платежеспособности и кредитоспособности плательщика еще на стадии установления договорных отношений. Соблюдение принципа обеспеченности платежа гарантирует своевременность и полноту платежа, что дает возможность укрепления платежной дисциплины в хозяйстве.

Немаловажное значение в условиях рыночной экономики приобретает контроль всех участников системы безналичных расчетов за правильностью их совершения и соблюдением установленных положений о порядке их проведения. При этом следует учитывать ряд особенностей проведения такого контроля как со стороны различных предприятий, так и со стороны банков. Каждое предприятие одновременно выступает и продавцом, и покупателем. Выступая покупателем, оно осуществляет контроль за своевременностью и правильностью исполнения своих обязательств перед поставщиками на основе заключенных договоров. Выступая поставщиком своей продукции, предприятие заинтересовано в увеличении объема выручки и доходов, поэтому контроль осуществляется с целью повышения уровня инкассации счетов дебиторов, предотвращения отсрочек платежей, потерь крупных сумм. Коммерческие банки, являясь посредниками в расчетах, призваны осуществлять контроль за соблюдением хозяйственными органами установленных правил ведения безналичных расчетов.

Нарушения договорных обязательств в сфере расчетов влекут за собой применение гражданско-правовой ответственности. Это озна-

чает, что сторона, нарушившая условия договора, должна возместить другой стороне причиненный ущерб, уплатив при этом неустойку. В этом и заключается *принцип имущественной ответственности* за соблюдение договорных обязательств.

Одним из принципов функционирования системы безналичных расчетов следует назвать *принцип многообразия их форм*. Именно наличие возможности свободного выбора форм безналичных расчетов позволяет предприятиям найти тот инструмент, который наилучшим образом отвечал бы требованиям совершаемой сделки. Выбор той или иной формы расчетов зависит от вида товара, спроса на него, финансового положения покупателя и поставщика, характера взаимоотношений между ними, а также от способа транспортировки продукции.

Все принципы организации безналичных расчетов взаимосвязаны и взаимообусловлены. Несоблюдение одного из них может привести к нарушению других. В то же время соблюдение всех перечисленных принципов обеспечивает создание условий для нормального функционирования всего хозяйственного механизма.

9.1.2. Виды банковских счетов

Виды счетов, которые банк открывает своим клиентам, определяются их правовым статусом и характером деятельности. Это могут быть расчетные, текущие, бюджетные, ссудные, депозитные и другие счета.

Расчетный счет является основным счетом предприятия. Этот счет открывается предприятиям (независимо от форм собственности), обладающим правами юридического лица и действующим на принципах хозяйственного расчета. Расчетные счета предназначены для хранения денежных средств предприятий и совершения расчетов по их основной деятельности. На эти счета зачисляются средства, перечисляемые в безналичном порядке, а также вносимые наличными. Так, на расчетные счета поступает выручка от реализации продукции и продажи товаров, плата заказчиков за оказанные им услуги и выполненные работы. С расчетных счетов производятся расходы, не отражаемые на других счетах предприятий, и погашаются их финансовые обязательства. Таким образом, на расчетных счетах концентрируются результаты всех операций банковского клиента по основной деятельности. Остаток расчетного счета показывает свободные денежные средства, которыми располагает его владелец. По мере совершения операций банк выдает клиенту выписки по расчетному счету.

Предприятиям, имеющим вне места своего нахождения различные нехозрасчетные подразделения (например, филиалы), могут быть открыты расчетные субсчета в банках по месту их нахождения. *Рас-*

четный субсчет — это подсобный счет, операции по которому ограничиваются и осуществляются, как правило, по разрешению владельца основного счета. По этому счету возможно проведение таких операций, как зачисление поступающей выручки и последующее перечисление ее на основной расчетный счет предприятия; расчетные операции от имени головного предприятия.

Текущие счета открываются тем предприятиям, которые не обладают признаками, дающими право иметь расчетный счет. По текущим счетам проводятся операции, связанные с оплатой труда и выплатой административно-хозяйственных расходов. Такого рода счета чаще всего открываются филиалам, представительствам.

Бюджетные счета — это счета, открываемые в банках для учета операций по кассовому исполнению государственного бюджета РФ. В зависимости от характера учитываемых операций бюджетные счета подразделяются на доходные, расходные, текущие счета местных бюджетов и текущие счета внебюджетных средств.

Клиенту, который получает в банке кредит, открывается *ссудный счет*. Такой вид счета, как *депозитный*, открывается банковскому клиенту для хранения в течение определенного периода времени части его средств. Этот счет по желанию клиента может быть открыт как в обслуживающем его банке, так и в любом другом банке.

Для открытия расчетного, текущего и бюджетного счетов клиент представляет в банк следующий пакет документов:

- заявление на открытие счета по установленной форме, которое подписывается руководителем и главным бухгалтером владельца счета;
- нотариально заверенную копию решения о создании или реорганизации организации или копию учредительного договора;
- документ о государственной регистрации предприятия: нотариально заверенную копию свидетельства о регистрации в органе местной власти;
- копию надлежаще оформленного документа, на основании которого действует организация или предприятие (копию устава или положения о предприятии);
- карточку с образцами подписей и оттиском печати (в одном экземпляре к каждому банковскому счету). Необходимое число копий такой карточки для использования в работе изготавливает сама кредитная организация (филиал). Такую карточку представляют в банк все юридические лица, их нехозрасчетные подразделения, а также индивидуальные предприниматели и физические лица, занимающиеся частной практикой. Право первой подписи принадлежит руководителю предприятия, которому открывается счет, а также должностным

лицам, уполномоченным руководителем. Право второй подписи принадлежит главному бухгалтеру и (или) лицам, уполномоченным на ведение бухгалтерского учета. При отсутствии в штате клиента — юридического лица (обособленного подразделения) лиц, в обязанности которых входит ведение бухгалтерского учета, в карточку с образцами подписей и оттиска печати включается только образец подписи лица (лиц), наделенных правом первой подписи. В этом случае в карточке вместо указания лица, наделенного правом второй подписи, делается запись: «бухгалтерский работник в штате не предусмотрен». Подлинность собственноручных подписей лиц, обладающих правом первой или второй подписи, может быть удостоверена нотариально. В то же время допускается оформление карточки без нотариального свидетельствования подлинности подписей в присутствии сотрудника кредитной организации (филиала), подпись которого скрепляется печатью банка;

- свидетельство о постановке организации на учет в налоговой инспекции;
- копию протокола (приказа) об утверждении в должности руководителей организации;
- документ о регистрации в качестве плательщика страховых взносов;
- справку Госкомстата России о присвоении кодов ОКПО;
- ксерокопии паспортов лиц, имеющих право подписи банковских документов.

После проверки документов с юридической точки зрения заявления подписывают юрист и главный бухгалтер банка. Право принятия окончательного решения об открытии клиентского счета принадлежит руководителю банка. Операции по счету клиента производятся банком только на основании распоряжения владельца счета. Без распоряжения клиента списание денежных средств по счету допускается только в случаях, предусмотренных законодательством или договором между банком и клиентом.

При наличии на счете денежных средств, сумма которых достаточна для удовлетворения всех требований, предъявленных к счету, списание этих средств происходит в порядке календарной очередности, т.е. в порядке поступления распоряжений клиента или других документов на списание. Если средств на счете недостаточно для удовлетворения всех предъявленных требований, то оплата расчетных документов производится в порядке установленной законодательно очередности платежей.

Операции по счетам банки осуществляют на основании расчетных документов. Расчетный документ представляет собой оформлен-

ное в виде документа на бумажном носителе или в установленных случаях электронного платежного документа:

- распоряжение плательщика (клиента или банка) о списании денежных средств со своего счета и их перечислении на счет получателя средств;
- распоряжение получателя средств (взыскателя) на списание денежных средств со счета плательщика и перечисление их на счет, указанный получателем средств.

Положение о безналичных расчетах учитывает сложившуюся практику осуществления расчетов и предусматривает, что платежные документы могут быть изготовлены как в бумажном, так и в электронном виде. Расчетные документы с учетом особенностей форм и порядка осуществления безналичных расчетов должны содержать следующие реквизиты:

- наименование расчетного документа и код его формы;
- номер расчетного документа, число, месяц и год его выписки;
- вид платежа;
- наименование плательщика, номер его счета, идентификационный номер налогоплательщика (ИНН);
- наименование и местонахождение банка плательщика, его банковский идентификационный номер (БИК), номер корреспондентского счета или субсчета;
- наименование получателя средств, номер его счета, идентификационный номер налогоплательщика;
- наименование и местонахождение банка получателя, его банковский идентификационный код, номер корреспондентского счета или субсчета;
- назначение платежа;
- сумму платежа, обозначенную прописью и цифрами;
- очередность платежа;
- вид операции в соответствии с перечнем условных обозначений (шифров) документов, проводимых по счетам в банках;
- подписи уполномоченных лиц и оттиск печати.

При заполнении расчетных документов не допускаются никакие исправления, помарки и подчистки. Выписывается и сдается в банк число экземпляров, необходимое для всех участников расчетов. Все экземпляры расчетного документа должны быть идентичны. Расчетные документы действительны к предъявлению в обслуживающий банк в течение десяти календарных дней, не считая дня их выписки. Они принимаются банком к исполнению независимо от их суммы. Списание банком денежных средств со счета производится на основании первого экземпляра расчетного документа. Банк гарантирует тай-

ну банковского счета, операций по нему и сведений о клиенте. В случае разглашения банком сведений, составляющих банковскую тайну, клиент, права которого нарушены, вправе потребовать от банка возмещения причиненных убытков.

Заккрытие счетов клиентов возможно по следующим причинам:

- если принято решение собственников о ликвидации предприятия;
- по решению органа, имеющего полномочия на ликвидацию или реорганизацию предприятия;
 - признания предприятия банкротом;
 - при наличии решения о прекращении деятельности предприятия из-за невыполнения условий, установленных законодательством РФ;
 - на основании решения суда;
 - в случае нарушения клиентом условий договора на банковское обслуживание.

Если счет закрывается по желанию его владельца, то вместе с заявлением последний возвращает чековую книжку и письменно подтверждает остаток средств на счете на день закрытия. В данной ситуации остаток средств на счете выдается клиенту или перечисляется на другой счет.

9.2. Формы безналичных расчетов

При безналичных расчетах в настоящее время могут быть использованы следующие формы расчетов между плательщиком и получателем средств: платежные поручения; аккредитивы; чеки; платежные требования; инкассовая форма расчетов.

9.2.1. Платежное поручение

Платежное поручение представляет собой письменное распоряжение владельца счета банку о перечислении определенной суммы с его счета (расчетного, текущего, бюджетного) на счет другого предприятия — получателя средств в том же или другом однородном или иногородном учреждении банка. Возможности применения в расчетах платежных поручений многообразны. Они могут использоваться в расчетах как по товарным, так и по нетоварным операциям, причем все нетоварные платежи совершаются исключительно платежными поручениями.

В расчетах за товары и услуги платежные поручения используются в следующих случаях:

- за полученные товары и оказанные услуги, т.е. путем прямого акцепта товара, при условии ссылки в поручении на номер и дату то-

варно-транспортного документа, подтверждающего получение товаров или услуг плательщиком;

- для платежей в порядке предварительной оплаты товаров и услуг при условии ссылки в поручении на номер договора, в котором предусмотрена предварительная оплата;

- для погашения кредиторской задолженности по товарным операциям;

- при расчетах за товары и услуги по решению суда или арбитража;

- при расчетах по арендной плате за помещения, транспортных и коммунальных платежах и др.

При проведении нетоварных операций платежные поручения используются для:

- а) перечисления денежных средств в бюджеты всех уровней и во внебюджетные фонды;

- б) погашения банковских ссуд и процентов по ссудам;

- в) перечисления средств органам государственного и социального страхования ;

- г) взносов средств в уставные фонды при учреждении АО, товариществ и т.п.

При постоянных и равномерных поставках товаров и оказании услуг покупатели могут рассчитываться с поставщиками платежными поручениями в порядке плановых платежей. В этом случае расчеты осуществляются не по каждой отдельной отгрузке или услуге, а путем периодического перечисления средств со счета покупателя на счет поставщика в конкретные сроки и в определенной сумме на основе плана отпуска товаров и услуг на предстоящий месяц, квартал. Таким путем могут производиться расчеты между торговыми организациями и их поставщиками (мясокомбинатами, хлебозаводами, молокозаводами), между торговыми предприятиями и электростанциями, производственными предприятиями за уголь, газ, электроэнергию, металл и т.д. Банк должен исполнить платежное поручение в срок, предусмотренный законодательством, или в более короткий срок, установленный договором банковского счета либо определяемый применяемыми в банковской практике обычаями делового оборота.

Платежное поручение выписывается на бланке установленной формы, содержащем все необходимые реквизиты для совершения платежа, и представляется в банк, как правило, в четырех экземплярах, каждый из которых имеет определенное назначение. Платежное поручение принимается банком к исполнению независимо от того, достаточно ли средств на счете плательщика для его оплаты. При отсутствии или недостаточности денежных средств на счете плательщика, если договором банковского счета не определены условия оплаты расчетных документов сверх имеющихся на счете денежных средств,

платежные поручения помещаются в картотеку по внебалансовому счету № 90902 «Расчетные документы, не оплаченные в срок». На лицевой стороне в правом верхнем углу всех экземпляров платежного поручения проставляется отметка в произвольной форме о помещении в картотеку с указанием даты. В этом случае оплата платежных поручений будет производиться по мере поступления средств в порядке установленной законодательством очередности.

Возможна и частичная оплата платежных поручений, помещенных в картотеку. Она осуществляется на основании платежного ордера формы 0401066. При оформлении платежного ордера на частичную оплату на всех его экземплярах в поле «Отметки банка» проставляются штамп банка, дата, а также подпись ответственного исполнителя банка. Первый экземпляр платежного ордера на частичную оплату также заверяется подписью контролирующего работника банка. На лицевой стороне частично оплачиваемого платежного поручения в верхнем правом углу делается отметка «Частичная оплата», а запись о частичном платеже (порядковый номер частичного платежа, номер и дата платежного ордера, сумма частичного платежа, сумма остатка, подпись) делается ответственным исполнителем банка на оборотной стороне платежного поручения. При осуществлении последней частичной оплаты по платежному поручению первый экземпляр платежного ордера, которым был произведен этот платеж, вместе с первым экземпляром оплачиваемого платежного поручения помещается в документы дня. Оставшиеся экземпляры платежного поручения выдаются клиенту.

Схема документооборота при осуществлении расчетов платежными поручениями представлена на рис. 9.2.

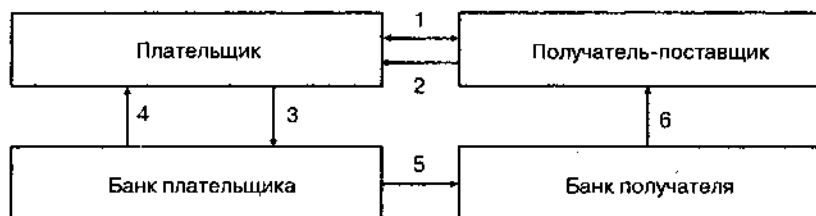


Рис. 9.2. Схема документооборота при расчетах с использованием платежных поручений:

1 — заключение договора; 2 — отгрузка продукции, оказание услуг, сдача работ; 3 — передача платежного поручения на право списания банком суммы платежа; 4 — выписка из расчетного счета о списании денежных средств; 5 — платежное поручение на право зачисления платежа на расчетный счет получателя; 6 — выписка из расчетного счета о зачислении платежа

Расчеты платежными поручениями имеют ряд достоинств по сравнению с другими формами расчетов:

- относительно простая схема организации документооборота;
- обеспечение ускорения движения денежных средств;
- наличие у плательщика возможности предварительного контроля качества оплачиваемых товаров и услуг;
- возможность использования данной формы расчетов при нетоварных платежах.

9.2.2. Аккредитивная форма расчетов

Аккредитив представляет собой условное денежное обязательство банка, выдаваемое им по поручению клиента в пользу его контрагента по договору, согласно которому банк, открывший аккредитив (банк-эмитент), может произвести поставщику платеж или предоставить полномочия другому банку производить такие платежи при условии предоставления им документов, предусмотренных в аккредитиве, и при выполнении других условий аккредитива.

В соответствии с действующей практикой могут быть открыты следующие виды аккредитивов:

- покрытые (депонированные) или непокрытые (гарантированные);
- отзывные или безотзывные.

Покрытыми (депонированными) считаются аккредитивы, при открытии которых банк-эмитент перечисляет собственные средства плательщика или предоставленный ему кредит в распоряжение банка поставщика (исполняющий банк) на отдельный балансовый счет «Аккредитивы к оплате» на весь срок действия обязательств банка-эмитента. При установлении между банками корреспондентских отношений в исполняющем банке может быть открыт *непокрытый (гарантированный)* аккредитив. Это происходит путем предоставления ему права списывать всю сумму аккредитива с открытого у него счета банка-эмитента. В данном случае ходатайства предприятия о выставлении непокрытого (гарантированного) аккредитива принимаются банком-эмитентом на отдельном внебалансовом счете.

Каждый аккредитив должен четко указывать, является ли он отзывным или безотзывным. При отсутствии такого указания аккредитив считается отзывным. *Отзывный аккредитив* может быть изменен или аннулирован банком-эмитентом без предварительного согласования с поставщиком. Это может произойти, например, в случае несоблюдения условий, предусмотренных договором, досрочного отказа банка-эмитента гарантировать платежи по аккредитиву. Все распоряже-

ния об изменении условий отзывного аккредитива плательщик может давать поставщику только через банк-эмитент, который, в свою очередь, извещает об этом исполняющий банк (банк поставщика), а последний — поставщика. Однако исполняющий банк обязан оплатить все документы, соответствующие условиям аккредитива, выставленные поставщиком и принятые банком поставщика до получения последним уведомления об изменении или аннулировании аккредитива.

Безотзывный аккредитив не может быть изменен или аннулирован без согласия поставщика, в пользу которого он открыт. Поставщик же может досрочно отказаться от использования аккредитива, если это предусмотрено условиями аккредитива. Следует помнить, что каждый открываемый аккредитив предназначается для расчетов только с одним поставщиком.

Срок действия и порядок расчетов по аккредитиву устанавливаются в договоре между поставщиком и покупателем.

Аккредитив может содержать и другие условия. Схема организации документооборота при использовании аккредитивной формы расчетов приведена на рис. 9.3.

Для открытия аккредитива плательщик представляет в обслуживающий его банк (банк-эмитент) два экземпляра заявления по установленной последней форме.

На основании полученного от клиента заявления банк-эмитент составляет аккредитив на бланке формы 0401063. Если банк, выставивший аккредитив, по поручению плательщика переводит средства в другой банк — банк поставщика, то для осуществления расчетов в банке поставщика открывается отдельный балансовый счет «Аккре-

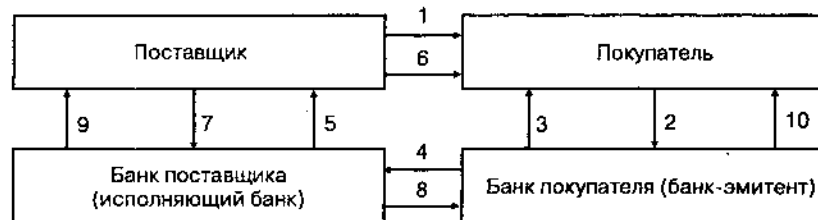


Рис. 9.3. Схема документооборота при аккредитивной форме расчетов:

1 — заключение договора с указанием аккредитивной формы расчетов; 2 — заявление на открытие аккредитива; 3 — выписка из расчетного счета об открытии аккредитива; 4 — извещение об открытии аккредитива, его условия; 5 — сообщение поставщику условий аккредитива; 6 — отгрузка поставщиком продукции в соответствии с условиями аккредитива; 7 — передача поставщиком в банк всех документов, необходимых для использования суммы аккредитива; 8 — извещение об использовании аккредитива; 9 — выписка из расчетного счета о зачислении платежа за счет аккредитива; 10 — сообщение банка покупателя своему клиенту об использовании аккредитива

дитивы к оплате». В банке плательщика поступившие от клиентов аккредитивы учитываются на внебалансовом счете «Выставленные аккредитивы». Исполнение аккредитива в этом случае (выплаты по нему) будет осуществляться непосредственно банком, обслуживающим поставщика. Для получения средств по аккредитиву поставщик, отгрузив товары, представляет в обслуживающий его банк реестр счетов, отгрузочные и другие предусмотренные условиями аккредитива документы.

Выплата с аккредитива наличными деньгами не допускается. Заккрытие аккредитива в банке поставщика производится:

1) по истечении срока аккредитива, о чем исполняющий банк уведомляет банк-эмитент;

2) по заявлению поставщика об отказе от дальнейшего использования аккредитива до истечения срока (об этом исполняющий банк уведомляет банк-эмитент);

3) по заявлению покупателя о полном или частичном отзыве аккредитива. В этом случае аккредитив полностью или частично закрывается в день получения сообщения от банка-эмитента, о чем впоследствии уведомляется банк-эмитент.

Все претензии к поставщику, помимо тех, которые возникли по вине банка, рассматриваются сторонами без участия банка.

9.2.3. Чековая форма расчетов

Одной из традиционных является *чековая форма расчетов*. **Чек** — это ценная бумага, содержащая ничем не обусловленное распоряжение чекодателя банку произвести платеж указанной в нем суммы чекодержателю. *Чекодателем* является юридическое лицо, имеющее денежные средства в банке, которыми он вправе распоряжаться путем выставления чеков. *Чекодержатель* — это лицо, в пользу которого выдан чек. Плательщиком по чеку выступает банк, в котором находятся денежные средства чекодателя. Порядок и условия использования чеков в платежном обороте регулируются Гражданским кодексом Российской Федерации, а в части, им не урегулированной, — другими законами и устанавливаемыми в соответствии с ними банковскими правилами.

Чекодатель не вправе отозвать чек до истечения установленного срока для его предъявления к оплате. Представление чека в банк, обслуживающий чекодержателя, для получения платежа считается предъявлением чека к оплате.

Бланки чеков являются бланками строгой отчетности и изготавливаются по единому образцу. Покрытием чека в банке чекодателя могут быть:

- средства, депонированные чекодателем на отдельном счете;

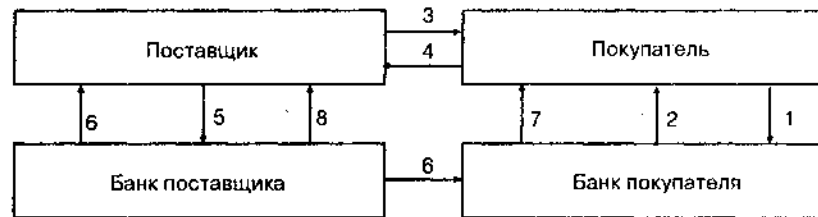


Рис. 9.4. Схема организации документооборота при использовании чековой формы расчетов:

1 — заявление на покупку чековой книжки; 2 — выдача чековой книжки с депонированием суммы лимита; 3 — передача товара, отгрузка продукции; 4 — передача чека в оплату товаров или услуг; 5 — документы на оплату; 6 — зачисление средств на расчетный счет поставщика, передача документов банку покупателя; 7 — выписка из счета депонированных сумм; 8 — выписка из расчетного счета поставщика

• средства на соответствующем счете чекодателя, но не свыше суммы, гарантированной банком по согласованию с чекодателем при выдаче чека. В этом случае банк может гарантировать чекодателю оплату чеков за счет средств банка при временном отсутствии средств на счете чекодателя.

Схема организации документооборота при использовании чековой формы расчетов представлена на рис. 9.4.

Для получения чеков клиент представляет в банк заявление за подписями лиц, которым предоставлено право подписывать документы для совершения операций по счету. В заявлении и талоне к нему клиент указывает номер счета, с которого будут оплачиваться чеки. Для обеспечения платежей по чекам с депонированием средств вместе с заявлением на выдачу чеков представляется платежное поручение для депонирования необходимой суммы на отдельном лицевом счете чекодателя.

Перед тем как выдать чек или чековую книжку своему клиенту, коммерческий банк обязан заполнить в чеках следующие реквизиты:

- наименование головного банка и его местонахождение;
- условный номер банка по МФО, а при переходе на восьмизначную систему кодирования — его восьмизначный номер;
- номер лицевого счета чекодателя и его наименование;
- предельный размер суммы, на которую может быть выписан чек.

Вместе с чеками банк обязан выдать клиенту идентификационную карточку (чековую карточку).

Чек может быть выписан на сумму не более той, которая указана на его оборотной стороне и в чековой карточке. Чек должен быть предъявлен к оплате в учреждение банка в течение 10 дней, не считая

дня его выдачи. Принятые от предприятий чеки банки сдают в расчетно-кассовый центр.

Учреждения Банка России, принимающие чеки от коммерческих банков, тщательно проверяют правильность их заполнения и производят оплату чеков с последующим переносом расходов учреждению Банка России, обслуживающему банк-плательщик. Списание средств со счета чекодателя производится банком на основании поступившего из РКЦ реестра чеков. Сами чеки остаются на хранении в РКЦ. При необходимости дополнительной проверки подлинности чеков их копии могут быть затребованы из РКЦ. В том случае, когда клиент банка использовал все полученные чеки, а депонированная сумма оказалась неизрасходованной, банк может на основании заявления клиента выдать необходимое количество чеков на оставшуюся сумму. При отсутствии необходимости в этом неиспользованная сумма на основании поручения клиента перечисляется на тот счет, с которого депонировались средства. При утере полученных чеков предприятие представляет банку, выдавшему их, заявление с указанием номеров неиспользованных чеков.

Для осуществления безналичных расчетов могут применяться и чеки, выпускаемые кредитными организациями. Такие чеки могут использоваться клиентами кредитной организации, выпускающей эти чеки, а также в межбанковских расчетах при наличии корреспондентских отношений. Однако следует иметь в виду, что чеки, выпускаемые кредитными организациями, не применяются для расчетов через подразделения расчетной сети Банка России.

Если сфера обращения чеков ограничивается кредитной организацией и ее клиентами, чеки используются в платежном обороте на основании договора о расчетах чеками, который заключается между кредитной организацией и клиентом.

9.2.4. Инкассовая форма расчетов

Инкассовая форма расчетов представляет собой банковскую операцию, посредством которой банк (банк-эмитент) по поручению и за счет клиента на основании расчетных документов осуществляет действия по получению от плательщика платежа. Для осуществления расчетов по инкассо банк-эмитент вправе привлекать другие банки, которые будут играть роль исполняющего банка.

Расчеты по инкассо осуществляются также на основании платежных требований, оплата которых может производиться по распоряжению плательщика (с акцептом) или без его распоряжения (в безак-

цептном порядке), и инкассовых поручений, оплата которых производится без распоряжения плательщика (в беспорном порядке).

Платежные требования и инкассовые поручения предъявляются получателем средств (взыскателем) к счету плательщика через банк, обслуживающий взыскателя, который обязан исполнить его в трехдневный срок.

Достаточно распространенной формой безналичных расчетов являются расчеты с использованием платежных требований, суть которых заключается в том, что получатель средств выставляет требование плательщику уже после отгрузки товаров или выполнения работ. Иначе говоря, **платежное требование** — это расчетный документ, содержащий требование кредитора (получателя средств) по основному договору к должнику (плательщику) об уплате определенной денежной суммы через банк. Платежные требования применяются при расчетах за поставленные товары, выполненные работы, оказанные услуги, а также в иных случаях, предусмотренных основным договором.

Расчеты посредством платежных требований могут осуществляться с предварительным акцептом и без акцепта плательщика. В безакцептном порядке расчеты платежными требованиями осуществляются в случаях, установленных законодательством или предусмотренных сторонами по основному договору при условии предоставления банку, обслуживающему плательщика, права на списание денежных средств со счета плательщика без его распоряжения. Во всех остальных случаях расчеты могут производиться лишь при наличии акцепта плательщика.

Схема организации документооборота при расчетах платежными требованиями представлена на рис. 9.5.

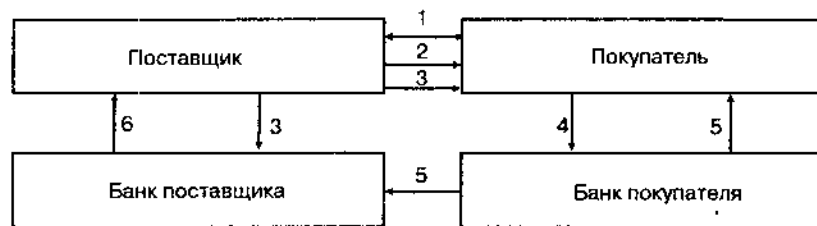


Рис. 9.5. Схема документооборота при расчетах платежными требованиями:

1 — договор-соглашение с указанием формы расчетов платежными требованиями; 2 — отгрузка продукции, товара, сдачи работ и услуг; 3 — документы на отгрузку и платежное требование отправлены покупателю или банку с дальнейшей пересылкой через банк покупателю; 4 — акцепт платежного требования покупателем и сдача его в свой банк для оплаты; 5 — передача документов о зачислении платежа и выдача покупателю выписки из его расчетного счета; 6 — выписка из расчетного счета о зачислении платежа поставщику

Срок для акцепта платежных требований определяется сторонами по основному договору. Этот срок должен составлять не менее пяти рабочих дней. При оформлении платежного требования получатель средств в поле «Срок для акцепта» должен указать число дней, установленных договором для акцепта платежного требования. Если такого указания нет, то сроком для акцепта считаются пять рабочих дней. На всех экземплярах принятых исполняющим банком платежных требований ответственный исполнитель банка в поле «Срок платежа» проставляет дату, по наступлении которой истекает срок для акцепта платежного требования. В расчет указанной даты не принимается день поступления документа в банк. Последний экземпляр платежного требования используется в качестве извещения для акцепта и передается плательщику в тот же день, если документы поступили в операционное время, либо не позже следующего рабочего дня, если документ поступил в банк по истечении операционного времени. До получения акцепта плательщика либо до наступления срока платежа платежные требования помещаются исполняющим банком в картотеку по внебалансовому счету 90901 «Расчетные документы, ожидающие акцепта для оплаты». Плательщик вправе отказать полностью или частично от акцепта платежных требований по мотивам, предусмотренным в основном договоре. Отказ плательщика от оплаты платежного требования оформляется заявлением об отказе от акцепта, которое составляется в трех экземплярах.

При полном отказе от акцепта платежное требование изымается из картотеки по счету 90901 и в тот же день должно быть возвращено в банк-эмитент вместе со вторым экземпляром заявления об отказе от акцепта для возврата средств получателю.

При частичном отказе от акцепта платежное требование изымается из картотеки и оплачивается в сумме, акцептованной плательщиком. При этом сумма, обозначенная цифрами, обводится и рядом с ней выводится новая сумма, подлежащая оплате. Произведенная запись заверяется подписью ответственного исполнителя банка.

В случае выставления необоснованного отказа от акцепта платежного требования ответственность за это возлагается в полной мере на плательщика. Все возникающие при этом между плательщиком и получателем средств разногласия разрешаются, минуя коммерческий банк, в порядке, предусмотренном законодательством.

При неполучении в установленный срок отказа от акцепта платежных требований они считаются акцептованными и на следующий рабочий день после истечения срока акцепта оплачиваются со счетов плательщиков при наличии денежных средств на счете. В случае отсутствия или недостаточности средств на счете платежные требования

помещаются в картотеку по внебалансовому счету 90902 «Расчетные документы, не оплаченные в срок».

В случае безакцептного списания средств в платежном требовании в поле «Условие оплаты» делается указание «Без акцепта» и дается ссылка на закон или договор, на основании которых осуществляется взыскание средств. При отсутствии такого указания платежные требования подлежат оплате плательщиком в порядке предварительного акцепта со сроком для акцепта три рабочих дня. Возражений плательщиков по списанию денежных средств с их счетов в безакцептном порядке банки по существу не рассматривают. Всю полноту ответственности за обоснованность выставления платежного требования на безакцептное списание денежных средств несет получатель средств.

Инкассовая форма расчетов включает расчеты инкассовыми поручениями. Инкассовое поручение является расчетным документом, на основании которого производится списание денежных средств со счетов плательщиков в бесспорном порядке. Инкассовые поручения применяются:

- в случаях, когда бесспорный порядок взыскания средств установлен законодательством, в том числе для взыскания денежных средств органами, выполняющими контрольные функции;
- для взыскания по исполнительным документам;
- в случаях, предусмотренных сторонами по основному договору, при условии предоставления банку, обслуживающему плательщика, права на списание денежных средств со счета плательщика без его распоряжения.

При взыскании денежных средств по исполнительным документам в инкассовом поручении обязательно должна быть ссылка на дату и номер исполнительного документа, а также орган, принявший решение, подлежащее принудительному исполнению. Инкассовые поручения на взыскание денежных средств со счетов, выставленные на основании исполнительных документов, принимаются банком взыскателя при наличии подлинника исполнительного документа либо его дубликата. Не принимаются к исполнению инкассовые поручения на списание денежных средств в бесспорном порядке в случаях, когда прилагаемый к инкассовому поручению исполнительный документ предъявлен по истечении срока, установленного законодательством.

Исполнительные документы о взыскании периодических платежей (алиментов, возмещения вреда, причиненного здоровью, и др.) сохраняют силу на все время, на которое присуждены платежи. Такой же порядок действует и в отношении нотариально удостоверенных

соглашений об уплате алиментов. В указанных случаях сроки предъявления исполнительных документов исчисляются для каждого платежа в отдельности.

Оплата расчетных документов производится по мере поступления денежных средств на счет плательщика в очередности, установленной законодательством. Возможна и частичная оплата расчетных документов.

При неполучении платежа по инкассовому поручению либо извещения о постановке его в картотеку банк-эмитент может по просьбе взыскателя средств направить в исполняющий банк запрос о причине неоплаты указанных расчетных документов. Это делается не позднее рабочего дня, следующего за днем получения соответствующего документа от получателя средств (взыскателя), если иной срок не предусмотрен договором банковского счета.

В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения поручения клиента по получению платежа на основании инкассового поручения банк-эмитент несет перед ним ответственность в соответствии с законодательством.

Бесспорный порядок списания денежных средств применяется по обязательствам в соответствии с условиями основного договора, за исключением случаев, установленных Банком России. Плательщик в обязательном порядке должен представить в обслуживающий банк сведения о кредиторе, имеющем право использовать инкассовую форму расчетов, сославшись при этом на дату, номер и соответствующий пункт договора. Отсутствие в договоре банковского счета или дополнительном соглашении к нему условия о списании денежных средств в бесспорном порядке и непредставление соответствующих сведений о кредиторе являются для банка основанием для отказа в оплате инкассового поручения. Банк может приостановить списание денежных средств в бесспорном порядке в случаях:

- принятия такого решения органом, на который возложено осуществление контрольных функций;
- наличия судебного акта о приостановлении взыскания;
- по иным основаниям, предусмотренным законодательством.

9.2.5. Вексельная форма расчетов

Ситуация, сложившаяся в российской экономике, значительные суммы неплатежей привели к необходимости использования *вексельной формы расчетов*. **Вексель** — это ценная бумага, удостоверяющая безусловное денежное обязательство векселедателя-должника уплатить по наступлении срока, на который выписан вексель, определен-

ную сумму денег векселедержателю — владельцу векселя. Из этого следует, что вексель выражает приказ дебитору погасить свою задолженность.

Применение предприятиями векселей в расчетах вызвано преимущественно недостатком оборотных средств и ограниченным кругом банковских услуг. Проведение расчетов с помощью векселей дает возможность существенно увеличить объем оборотных средств. Являясь разновидностью кредитных денег, вексель позволяет без привлечения значительного количества денежных средств произвести погашение взаимных долгов субъектов хозяйственной деятельности.

Во многих странах вексель уже давно широко используется как кредитно-расчетное средство. Используя функцию векселя как инструмента коммерческого кредитования, в рамках реализации которой платеж за поставленные в кредит товары и оказанные услуги осуществляется под определенные гарантии, можно сконструировать замкнутые цепочки прохождения товара по различным предприятиям и тем самым произвести оплату не «живыми» деньгами, а векселем. В результате происходит погашение дебиторско-кредиторской задолженности.

В расчетах применяются два вида векселей: простые и переводные. *Простой вексель* (соло-вексель) представляет собой письменный документ, содержащий простое и ничем не обусловленное обязательство векселедержателя уплатить определенную сумму в определенный срок и в определенном месте получателю средств по его приказу. Простой вексель выписывает сам плательщик, и по существу он является его долговой распиской (рис. 9.6).

Кроме простого векселя в расчетах используется и *переводной вексель (тратта)* — это письменный документ, содержащий безусловный приказ векселедателя (кредитора) плательщику об уплате указанной в векселе денежной суммы третьему лицу. В отличие от

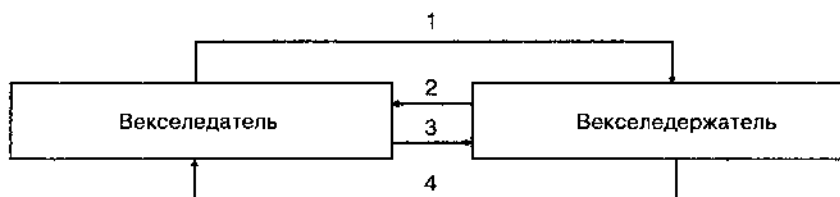


Рис. 9.6. Схема обращения простого векселя:

1 — покупатель вручает вексель продавцу; 2 — продавец отгружает товар, продукцию, выполняет работы, оказывает услуги покупателю; 3 — продавец предъявляет вексель к оплате; 4 — покупатель оплачивает товар, работы и услуги

простого в переводном векселе участвуют не два, а как минимум три лица:

- *векселедатель (трассант)*, выдающий вексель;
- *плательщик (трассат)*, к которому обращен приказ произвести платеж по векселю;
- *векселедержатель (ремитент)* — получатель платежа по векселю.

Переводной вексель должен быть обязательно акцептован плательщиком (трассатом), и только после этого он приобретает силу исполнительного документа. Акцептант переводного векселя, так же как векселедержатель простого векселя, является главным должником и несет ответственность за оплату векселя в установленный срок. Поскольку вексель является строго формальным документом, он должен содержать все необходимые реквизиты. К обязательным реквизитам векселя относятся:

- вексельная метка, т.е. обозначение документа словом «вексель»;
- место и время составления векселя;
- обещание уплатить определенную сумму;
- указание денежной суммы цифрами и прописью;
- срок и место платежа;
- наименование того, кому или по приказу кого должен быть совершен платеж;
- подпись векселедателя (проставляется им собственноручно).

В отличие от простого векселя, где плательщиком является векселедатель, в переводном векселе плательщиком является особое лицо — трассат. Наименование последнего является дополнительным обязательным реквизитом переводного векселя. Отсутствие хотя бы одного из них лишает вексель юридической силы.

Положение о простом и переводном векселе предусматривает, что платеж по акцептованному плательщиком векселю может быть дополнительно гарантирован посредством выдачи *поручительства (авали)*. Такое поручительство дается третьим лицом (обычно банком) как за первоначального плательщика, так и за каждое другое обязанное по векселю лицо. Аваль оформляется специальной надписью авалиста, которая делается на лицевой стороне векселя или на добавочном листе к векселю (аллонже). Авалирование векселей повышает их надежность и способствует развитию вексельного обращения.

Использование векселя в качестве орудия платежа согласно действующему вексельному законодательству осуществляется с помощью передаточной надписи — *индоссамента*. В этом случае лицо, передающее вексель, будет называться индоссантом, а лицо, которое получает вексель, — индоссатом. К индоссату переходят все права и обязательства по векселю. Возможность индоссирования векселей расширяет гра-

ницы их использования и позволяет превратить вексель из простого орудия оформления коммерческого кредита в кредитное орудие обращения, обслуживающее реализацию товаров и услуг (рис. 9.7).

Вексельная форма расчетов предполагает обязательное участие в ней банковских учреждений. В частности, вексельное законодательство предусматривает инкассирование векселей банками. В данном случае банк выполняет поручения векселедержателей по получению платежей по векселям в срок. Инкассируя вексель, банк берет на себя ответственность по предъявлению векселя в срок плательщику и по получению причитающегося по нему платежа. Приняв вексель на инкассо, банк обязан своевременно переслать его в учреждение банка по месту платежа и поставить об этом в известность плательщика повесткой о поступлении документа на инкассо. При получении платежа банк зачисляет его на счет клиента и сообщает ему об исполнении поручения.

За выполнение поручения по инкассированию векселей банк получает от клиента комиссионное вознаграждение, размер которого устанавливается в процентах от суммы платежа по векселю. Кроме того, банк удерживает с клиента все расходы, связанные с опротестованием векселя в случае несогласия плательщика оплатить данный вексель либо в случае его неплатежеспособности. Операции по инкассированию банками векселей выгодны как для самого банка, так и для его клиентов. Так, клиент банка освобождается от необходимости отслеживать сроки предъявления векселей к платежу, да и сам процесс получения платежа становится для него более быстрым, дешевым и надежным. Для коммерческого банка осуществление операций по инкассированию векселей — это один из источников дохода. Кроме того, проведение этих операций позволяет банку привлекать на

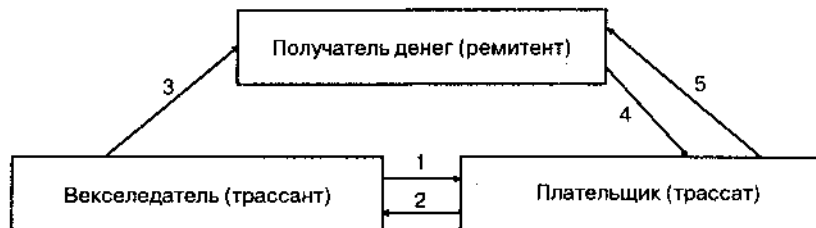


Рис. 9.7. Схема обращения переводного векселя:

1 — отправка покупателю товара и одновременно тратты; 2 — возврат акцептованного векселя векселедателю; 3 — направление акцептованного векселя получателю денег по переводному векселю; 4 — вексель направляется на оплату; 5 — оплата векселя с одновременным погашением векселя, о чем делается отметка на его оборотной стороне

свой корреспондентский счет дополнительные средства, которые он может использовать в своей деятельности.

В вексельной форме расчетов может участвовать и банк плательщика. Он выступает здесь в качестве домицилианта, т.е. выполняет поручения своего клиента-плательщика по обеспечению своевременного платежа по векселю. Внешним признаком домицилированного векселя служит запись: «Платеж в банке» за подписью плательщика. Выступая в роли домицилианта, банк не несет никакой ответственности, если платеж не состоится. Обеспечить поступление необходимых денежных средств на свой счет в банк либо забронировать сумму платежа на отдельном счете к наступлению срока платежа по векселю обязан сам плательщик. В противном случае банк может отказать в платеже и вексель будет опротестован в обычном порядке. В то же время эта операция для банка является прибыльной, так как за домициляцию векселей он получает комиссионное вознаграждение. Изучение российского опыта проведения банками расчетных операций с векселями показывает, что этот сегмент вексельного рынка ими практически не освоен. В России в основном используются простые векселя, оплачиваемые теми же организациями, которые их выписали.

9.3. Межбанковские расчеты

9.3.1. Содержание и принципы организации межбанковских расчетов

Осуществление безналичных расчетов в хозяйстве между поставщиками и потребителями продукции обуславливает взаимные расчеты между банками. Межбанковские расчеты возникают тогда, когда плательщик и получатель средств обслуживаются разными банками, а также при взаимном кредитовании банков. Межбанковские расчеты представляют собой совокупность расчетов между кредитными учреждениями и между их филиалами. Оба уровня межбанковских расчетов имеют как общие черты, так и определенные различия. Данные виды взаимоотношений кредитных учреждений различаются по форме организации и по экономическому содержанию.

Организационные различия заключаются в том, что при расчетах между кредитными организациями реализуются отношения экономически обособленных субъектов, а межфилиальные расчеты осуществляются в границах одного банка. Наиболее существенным является различие в этих видах расчетов по их экономическому содержанию. Внутреннее содержание расчетов между кредитными учреждениями и межфилиальных расчетов характеризуется границей платежа, способом взаимоотношений участников и техникой осуществления расчетов. Под границей платежа в данном случае понимается количество

денежных средств, максимально возможных к переводу. При межфилиальных операциях такое количество фактически не ограничено. Платежи между кредитными организациями могут осуществляться лишь в рамках имеющихся у последних денежных средств.

Юридически независимые участники расчетов — кредитные организации — самостоятельно определяют источники и пути размещения денежных средств. Следовательно, межбанковские отношения могут возникать только на договорных началах. Межфилиальные отношения, в том числе и расчетные, строятся на единых правилах, устанавливаемых головным банком для всех его подразделений. Различия в технике построения расчетных операций между банками вытекают из способа их взаимоотношений. Филиалы одного банка довольно жестко ограничены в выборе способов проведения платежа.

Осуществление межбанковских расчетов предполагает перевод денежных средств между обособленными банковскими учреждениями. Исполнение переводной операции происходит в рамках установленных правил, обязательных для всех сторон, участвующих в этой операции. Таким образом, организация межбанковских расчетов базируется на специфических отношениях, возникающих между банками. Эти отношения получили название *корреспондентских отношений*. При проведении межбанковских расчетов используются три основных метода.

Первый метод состоит в списании и зачислении средств по счетам, открытым банками в центральном банке. Второй метод включает проведение межбанковских платежей по счетам НОСТРО и ЛОРО, которые открываются банками друг у друга на двусторонней основе. Третий метод заключается в том, что расчеты между банками осуществляются через счета, открытые либо в банке-корреспонденте, являющемся третьей стороной, либо в специализированной расчетной или клиринговой организации. Использование названных методов проведения межбанковских платежей обусловлено структурой платежной системы, характерной для всех стран с двухуровневой банковской системой. В число основных участников платежной системы входят центральный банк, коммерческие банки и небанковские учреждения.

В России межбанковские расчеты через корсчета осуществляются с 1991 г. Из всего многообразия подсистем межбанковских расчетов можно представить в укрупненном виде следующие подсистемы, применяемые каждым коммерческим банком России.

1. Валовые (брутто) расчеты:

- через РКЦ;
- при прямых корреспондентских отношениях с банками;

2. Неттинг (клиринг)-расчеты внутри России через:

- РКЦ;
- расчетные центры крупных банков по некоторому объему платежей;
- клиринговые центры по некоторому объему платежей;
- головной банк с другими филиалами банка (межфилиальные расчеты).

Несмотря на то что порядок расчетов в каждой из подсистем имеет существенные отличия и особенности, они базируются на единых принципах. Основными требованиями к расчетам являются достаточная их оперативность и предсказуемость платежей, высокая надежность, безопасность, экономическая эффективность и широкое разнообразие в соответствии с потребностями пользователей. Межбанковские расчеты осуществляются согласно принципам, которые свойственны системе безналичных расчетов в целом, однако их проявление в расчетах между банками имеет определенную специфику.

Поскольку банки являются начальным и конечным звеном в цепи расчетов между различными экономическими субъектами, их невозможно было бы завершить, если бы не существовала система расчетов между самими банками. В связи с этим огромное значение для организации межбанковских расчетов имеет *принцип поддержания банками своей ликвидности* на уровне, обеспечивающем бесперебойное и в полном объеме проведение расчетов с другими банками. Банк должен в любой момент суметь удовлетворить требования своих клиентов о снятии денег со счетов и осуществлении платежей по их поручениям. Он стремится совместить получение прибыли, требующее замораживания активов на относительно долгий срок, с гарантией надежности и ликвидности. Отсутствие средств на корреспондентском счете банка и несбалансированность его ликвидности даже в течение непродолжительного времени может вызвать серьезные негативные последствия, яркий пример чему — разразившийся в 90-е годы двадцатого столетия глубокий экономический кризис, характеризовавшийся неплатежеспособностью большинства российских предприятий. Поэтому банку необходимо осуществлять управление своей ликвидностью, что диктует необходимость своевременного поступления средств на корсчета и рационального их использования.

Соблюдение рассмотренного принципа межбанковских расчетов является залогом предотвращения платежных рисков (рисков неликвидности и кредитных рисков), которые наиболее опасны для экономики, если они перерастают в системные риски.

Большое значение имеет и *принцип контроля за правильностью совершения межбанковских расчетов*. Специфика его и особая роль заключа-

ется в постоянном взаимном контроле за синхронностью и полной идентичностью проводимых сумм, во-первых, по счетам клиентов в банках и по корсчетам банков в РКЦ (или в банках-корреспондентах), во-вторых, по счетам и по балансам собственно самих участников расчетов — коммерческих банков-корреспондентов при расчетах их между собой, а также при расчетах между РКЦ. По мере развития межбанковских расчетов, особенно широкого распространения межбанковского клиринга, усиливается значение принципа контроля за технологическими рисками, также отражающего специфику этих расчетов.

Общим принципом организации межбанковских расчетов является *принцип безусловного платежа по межбанковским обязательствам*. Предоставляя платежные услуги своим клиентам, коммерческие банки выступают в роли финансовых посредников. Согласившись осуществлять платежные операции своих клиентов, банки принимают на себя обязательства по межбанковским платежам и расчетам. Эти обязательства в большинстве случаев связаны с согласием плательщика на списание средств с его счета в определенный срок. Однако списание сумм задолженности по налоговым платежам, искам, рассмотренным в арбитражном суде, может быть осуществлено с корреспондентского счета в безакцептном порядке.

Платеж по обязательствам имеет два аспекта, особенно важных при осуществлении межбанковских расчетов: окончательность платежа и необходимость подтверждения его исполнения. Окончателюность платежа служит гарантией завершения расчетной операции. При наличии такой гарантии исключается вероятность того, что сделка не будет завершена.

Наиболее важным принципом межбанковских расчетов является *платеж в пределах средств корреспондентского счета*. Этот принцип состоит в поддержании оптимального остатка средств на корреспондентском счете кредитной организации и соблюдении нормативов ликвидности баланса банка. С принципом платежа в пределах остатка средств на корреспондентском счете тесно связано понятие «управление наличной позицией банка». Под управлением наличностью понимаются операции, осуществляемые банком с целью регулирования предназначенных для платежей активов и контроля над этими активами. Актуальность соблюдения принципа платежа в пределах остатка средств на корреспондентском счете объясняется тем, что проведение банком рискованной политики в области активных операций может привести к возникновению системного риска, который через каналы межбанковских отношений вызовет цепную реакцию, распространившись на другие банки и поразив другие сферы экономики регионов и страны в целом.

Таким образом, существующие принципы межбанковских расчетов помогают кредитным организациям своевременно и в полном объеме проводить расчетные операции, переводы платежей по системам корреспондентских счетов.

Ключевую роль в организации межбанковских и общехозяйственных расчетов играет Банк России. Согласно действующему законодательству, он является методологическим центром, а также органом контроля и надзора в данной сфере. Банк России организует и управляет через свои учреждения — расчетно-кассовые центры — системой перевода средств между банками на валовой основе, на которую приходится в России преобладающий объем межбанковских расчетов. Кроме того, на Центральный банк РФ возложена обязанность проведения окончательных расчетов по клирингу путем перечисления по счетам, открытым в РКЦ, чистых обязательств и требований по результатам зачета. В случае необходимости для поддержания ликвидности коммерческих банков Банк России может оказать им услуги по завершению расчетов путем предоставления кредитов.

Для понимания порядка организации межбанковских расчетов важно знать и понимать экономическое содержание корреспондентского счета банка. *Корреспондентский счет*, по существу, выполняет те же функции, что и расчетный счет предприятия, но с учетом специфики деятельности банка. На счете (главным образом в РКЦ) хранятся временно свободные собственные и привлеченные средства коммерческих банков. Круг отражаемых здесь операций довольно широк. Во-первых, это операции по кредитно-расчетному, кассовому и иному обслуживанию клиентуры самого банка: перечислению и взысканию денежных средств, обусловленных куплей-продажей товаров и услуг, расчетам с бюджетом по уплате налогов, сборов и пошлин, внебюджетными фондами, страховыми компаниями по всем видам страхования. Часть операций обусловлена приемом и выдачей клиентами наличных денег для выплаты заработной платы и премий работающим и для административно-хозяйственных расходов. Во-вторых, это операции по межбанковским займам и депозитам, с ценными бумагами, по покупке-продаже валют, перечислению резервных требований. В-третьих, это собственно хозяйственные операции банка, например платежи в бюджет и внебюджетные фонды, управленческие расходы и др. Следует учитывать, что каждый банк может иметь не один корсчет, а несколько. В связи с этим все изложенные выше виды операций распределяются между всеми счетами банка. Характер и число счетов зависят от того, в каких подсистемах межбанковских расчетов задействован коммерческий банк. Организация корреспондентских отношений в банках осуществляется соответствующими отделами, управлениями или сек-

торами в составе операционно-расчетных центров. Огромное значение имеет управление банком своими корсчетами, представляющими по сути основу его хозяйственной деятельности.

В Российской Федерации расчеты между банками осуществляют-ся через расчетно-кассовые центры, созданные Центральным банком РФ в республиках, краях, областях, городах и районах. Кроме того, банковские операции по расчетам могут проводиться и по корреспондентским счетам банков, открываемым ими друг у друга на основе межбанковских соглашений. Расчетно-кассовый центр выступает в качестве посредника в переводе денежных средств при использовании первого метода межбанковских расчетов. Второй метод проведения расчетов между кредитными организациями базируется на открытии ими взаимных корреспондентских счетов или установлении прямых корреспондентских отношений.

Процесс установления корреспондентских отношений разбивается на три стадии: выбор банка-корреспондента, подготовка необходимых для открытия корреспондентского счета документов и, самое главное, разработка и подписание корреспондентского договора. Выбор корреспондента начинается с анализа потоков платежей клиентов и выявления регионов либо городов, куда эти платежи в основной своей массе направлены. Важным моментом является оценка объемов поступлений на корреспондентский счет банка в РКЦ платежей из интересующих регионов.

Учет встречных потоков платежей необходим для оперативного поддержания остатка вновь открываемого корреспондентского счета и для создания благоприятных условий проведения взаимозачетов межбанковских обязательств. Вторая стадия установления корреспондентских отношений заключается в обмене банковскими документами и информацией о финансовом положении сторон. На этом этапе производится предварительная оценка степени риска размещения средств на счете в банке-корреспонденте на основе балансовых данных партнера. Стандартная процедура включает в себя проверку соответствия показателей ликвидности баланса на последнюю отчетную дату нормативным требованиям, установленным Банком России. Завершающей стадией установления корреспондентских отношений является подписание корреспондентского договора и открытие на балансе кредитных организаций корреспондентских счетов.

Содержание корреспондентского договора определяет все дальнейшие взаимоотношения сторон. Предмет корреспондентского договора определяет:

- порядок открытия и закрытия счетов;
- перечень необходимых документов;

- операции, проводимые по корреспондентским счетам;
- режим корреспондентского счета;
- технологию электронного обмена информацией.

Порядок совершения операций, а также права и обязанности сторон регламентируют правила и график списания и зачисления средств по счетам, устанавливают документооборот, возможность предоставления расчетного кредита, порядок сверки остатков счетов, необходимость соблюдения банковской тайны. Отдельно оговариваются размер и порядок оплаты услуг банка по проведению операций по счету корреспондента, а также условия начисления процентов на кредитный остаток счета. Наконец, ответственность сторон отражается в договоре в виде штрафов и пени за несвоевременное исполнение поручений корреспондента и его клиентов по зачислению либо уплате средств со счета корреспондента.

В настоящее время межбанковские расчеты в Российской Федерации осуществляются в основном через корреспондентские счета, открытые в расчетно-кассовых центрах, являющихся структурными подразделениями Банка России. Межбанковскую операцию, проводимую через систему РКЦ, можно разделить на три фазы:

- инициирование платежа (начальный провод);
- расчет по платежу (ответный провод);
- урегулирование расчетов (взаимная выверка).

Такое деление позволяет четко проследить и разграничить функции контрагентов и посредников при платеже и их ответственность. Поэтому механизм расчетов между коммерческими банками на основе движения средств по счетам, открытым в центральном банке, является основой для регулирования последним деятельности банков второго уровня и, в конечном счете, всей экономики.

Основная функция РКЦ — проведение расчетов между учреждениями разных банков с необходимым ведением корсчетов. Расчеты производятся на валовой основе. Деятельность РКЦ тесно связана и напрямую зависит от качества работы региональных и межрегиональных центров информатизации (РЦИ и МЦИ). В РКЦ по месту нахождения правлений коммерческих банков открываются корреспондентские счета банков. Филиалы банков имеют корреспондентские счета типа субсчетов. Порядок открытия корреспондентских счетов в центральном банке определяется теми же нормами, которые действуют в отношении расчетных счетов клиентов банка. В договоре предусматриваются процедуры всех операций по корреспондентскому счету, а также ответственность сторон за нарушение условий договора. Порядок осуществления расчетных операций через корреспондентские счета (субсчета) кредитных организаций (филиалов), открытые в

Банке России, регламентируется Положением ЦБ РФ «О безналичных расчетах в Российской Федерации» от 3 октября 2002 г. № 2-П. Данное Положение регламентирует организацию расчетов кредитных организаций через корреспондентские счета (субсчета), открытые в подразделениях расчетной сети Банка России (ГРКЦ, РКЦ), на валовой основе. Проведение расчетов на валовой основе предусматривает совершение перевода денежных средств индивидуально и последовательно по каждому расчетному документу.

Для проведения расчетных операций каждая кредитная организация, расположенная на территории Российской Федерации и имеющая лицензию Банка России на осуществление банковских операций, открывает по месту своего нахождения один корреспондентский счет в подразделении расчетной сети Банка России. Кредитная организация (филиал) имеет право открыть этот счет с момента внесения соответствующей записи в Книгу государственной регистрации кредитных организаций и присвоения ей регистрационного номера. Основанием для открытия корреспондентского счета (субсчета) кредитной организации (филиала) в Банке России является заключение договора счета. Корреспондентский счет (субсчет) открывается по распоряжению руководителя подразделения расчетной сети Банка России.

Кредитная организация вправе открыть на имя каждого филиала по месту его нахождения один корреспондентский субсчет в подразделении расчетной сети Банка России, за исключением филиалов, обслуживаемых в одном подразделении расчетной сети Банка России с головной кредитной организацией или другим филиалом кредитной организации. В этом случае расчетные операции осуществляются через корреспондентский счет головной кредитной организации или корреспондентский субсчет другого филиала кредитной организации.

Договор счета заключается на согласованный сторонами срок. В нем определяются порядок расчетного обслуживания, права и обязанности сторон при совершении по корреспондентскому счету (субсчету) расчетных операций, способ обмена расчетными документами с Банком России, порядок оплаты предоставляемых Банком России расчетных услуг, ответственность сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору.

Прием расчетных документов Банком России осуществляется независимо от остатка средств на корреспондентском счете кредитной организации на момент их принятия. Платежи осуществляются в пределах средств, имеющихся на момент оплаты. При этом принимается в расчет сумма средств, поступающих в течение операционного дня, с учетом кредитов, полученных от Банка России. Кредитная организа-

ция сама определяет вид платежа. Он может быть почтовым, телеграфным или электронным.

В настоящее время практически во всех регионах России успешно действуют системы внутрирегиональных и межрегиональных электронных платежей. Участниками системы межрегиональных, внутрирегиональных платежей являются: ЦБ РФ, ГРКЦ, РКЦ, РЦИ. Коммерческие банки и другие кредитные организации являются пользователями системы электронных платежей. С середины 1994 г. аппаратно-программный комплекс автоматизированной банковской системы расчетов (АСБР), обеспечивающий межбанковские расчеты внутри региона в режиме реального времени, введен в постоянную эксплуатацию. С этого момента объем платежей, производимых с использованием почтовых и телеграфных авизо, заметно уменьшился.

Получение от кредитной организации необходимых расчетных документов является основанием для проведения операций по корреспондентскому счету. Платеж, осуществляемый кредитной организацией (филиалом) через расчетную сеть Банка России, считается:

- безотзывным — после списания средств с корреспондентского счета (субсчета) кредитной организации (филиала) плательщика в подразделении расчетной сети Банка России, подтвержденного в зависимости от способа обмена расчетными документами выпиской или электронными служебно-информационными документами (ЭСИД);
- окончательным — после зачисления средств на счет получателя, подтвержденного в зависимости от способа обмена расчетными документами выпиской или ЭСИД.

Правила оформления документов и порядок их доставки, условия прохождения электронного платежа и ответственность сторон определяются в договоре между пользователем и участником электронных расчетов. Внутрирегиональные электронные платежи выполняются «день в день». В течение операционного дня средства, списанные со счета хозяйственного органа и корреспондентского счета банка — отправителя платежа, должны быть зачислены на корреспондентский счет банка-получателя. Если коммерческий банк обслуживается путем централизованной обработки информации, то средства зачисляются непосредственно на расчетный счет корреспондента-получателя. Расчеты между клиентами банков в рамках системы межрегиональных электронных платежей совершаются в течение одного-двух банковских дней.

Заккрытие корреспондентского счета (субсчета) может происходить как по инициативе самой кредитной организации, так и на основании заявления ликвидационной комиссии (конкурсного управляющего, ликвидатора) при ее ликвидации.

Остатки денежных средств с корреспондентского счета (субсчета) перечисляются платежным поручением кредитной организации (филиала) в соответствии с действующим законодательством и договором счета. При закрытии корреспондентского счета (субсчета) кредитной организацией (филиалом) в подразделение расчетной сети Банка России одновременно сдаются неиспользованные денежные чековые книжки при сопроводительном письме, в котором указываются номера неиспользованных чеков.

9.3.2. Межфилиальные расчеты

В общую систему межбанковских расчетов входят расчеты между филиалами одного банка, так называемые межфилиальные расчеты (МФР). Организация МФР связана с проведением платежей через внутрибанковские расчетные системы. По счетам МФР платежи могут осуществляться филиалами кредитной организации по всем банковским операциям, указанным в лицензии, выданной ей Банком России.

Непременным условием организации МФР является разработка банком, имеющим филиалы, внутрибанковского документа «Правила построения расчетной системы кредитной организации». При подготовке этого документа банк руководствуется действующим законодательством и нормативными актами Банка России. Правила построения расчетной системы банка должны быть утверждены исполнительным органом кредитной организации и содержать:

- 1) порядок открытия, закрытия и пополнения (увеличение остатка пассивного счета) счетов МФР;
- 2) процедуру идентификации каждого участника расчетов в системе МФР кредитной организации (обмен карточками с образцами подписей и оттиском печати, применение аналогов собственноручной подписи в виде кодов, паролей, электронной подписи и т.п.);
- 3) описание документооборота, порядок передачи и обработки расчетных документов при проведении операций по счетам МФР, а также последовательность прохождения документов между подразделениями кредитной организации;
- 4) порядок экспедирования расчетных документов;
- 5) порядок установления даты перечисления платежа при проведении расчетных операций исходя из документооборота между подразделениями кредитной организации;
- 6) порядок проведения расчетных операций подразделениями кредитной организации при перераспределении денежных средств;
- 7) порядок ежедневной выверки расчетов между подразделениями кредитной организации по счетам МФР и по перераспределению денежных средств;

8) порядок действий подразделений кредитной организации при поступлении расчетного документа для осуществления платежа позже установленной ДПП, несвоевременном получении или неполучении подтверждений о совершении расчетной операции по техническим причинам либо в связи с возникновением форс-мажорных обстоятельств;

9) другие вопросы, регулирующие проведение расчетов внутри кредитной организации.

Соблюдение внутрибанковских правил организации расчетных операций между филиалами одного банка должно способствовать своевременному проведению платежей обслуживаемых клиентов и составлению головным банком консолидированного баланса, а также обеспечивать эффективное управление банковской ликвидностью.

Взаимные расчеты между филиалами коммерческого банка подразделяются на два вида. Первый вид связан с перемещением ресурсов, а второй вид охватывает все другие операции, включая расчетные, осуществляемые по поручениям клиентов.

Особенностью МФР является необходимость их осуществления и отражения по счетам бухгалтерского учета одной календарной датой, т.е. *датой перечисления платежа* (ДПП). Для идентификации участника системы МФР каждый филиал кредитной организации должен иметь уникальный номер, содержащий не более четырех знаков.

При отсутствии корреспондентского субсчета в Банке России и корреспондентских счетов в других кредитных организациях филиал проводит все расчетные операции через счета МФР, открытые в подразделениях кредитной организации, имеющих корреспондентские счета (субсчета) в Банке России. Кроме того, филиал может открывать счета МФР в других филиалах кредитной организации, если это предусмотрено внутрибанковскими правилами построения и функционирования расчетной системы.

При недостаточности денежных средств на счете подразделения кредитной организации, через который проводятся платежи этого филиала, его расчетные документы помещаются в картотеку неоплаченных расчетных документов к корреспондентскому счету (субсчету) кредитной организации (филиала), открытому в РКЦ Банка России, поскольку ведение картотеки неоплаченных расчетных документов к счету межфилиальных расчетов не допускается.

Выверка расчетов по счетам межфилиальных расчетов производится ежедневно на основании выписок, которые представляются филиалами головному банку.

Корреспондентские отношения между банками, как отмечалось выше, могут осуществляться напрямую. В российской практике прямые межбанковские расчеты получили достаточно широкое распространение.

9.3.3. Прямые корреспондентские отношения

Прямые корреспондентские отношения представляют собой договорные отношения между двумя или несколькими кредитными учреждениями об осуществлении платежей и расчетов одним из них по поручению и за счет другого, а также о предоставлении кредитов, оказании инвестиционных и иных услуг. Эти отношения возникают между кредитными учреждениями, находящимися как внутри страны, так и за ее пределами. В современных условиях практически каждый коммерческий банк связан корреспондентскими отношениями не с одним, а с десятками банков.

Предметом этих отношений являются главным образом два вида операций: по обслуживанию клиентов и собственные межбанковские операции. К первым относятся операции по коммерческим сделкам клиентов и оказанию им трастовых услуг, платежи на основе различных форм расчетов (дебетовых и кредитовых переводов, аккредитива, инкассо), клиринг, операции с ценными бумагами, предоставление гарантий. Собственные операции банка включают активные и пассивные кредитные операции, покупку и продажу валют, ценных бумаг.

Корреспондентские отношения обычно сопровождаются открытием счетов (отношения со счетом) на взаимной основе (друг у друга) или в одностороннем порядке (только у одного из партнеров, как правило, у крупного банка). Выбор в пользу взаимных или односторонних корреспондентских отношений зависит от различных факторов, к которым следует отнести такие: объем взаимных потоков платежей, цена и спрос на рынке кредитных ресурсов, возможность участия в торгах на региональных валютных биржах, а также возможность оперативного отзыва находящихся на корреспондентских счетах средств.

Возможно установление отношений между корреспондентами без открытия счета, когда взаимные расчеты осуществляются по счетам, открытым ими в третьем кредитном учреждении. Частный случай такой структуры договорных связей — расчеты через корреспондентские счета, открытые в подразделениях банков. Однако они могут проводиться и через счета, открываемые в каком-либо коммерческом банке, обычно являющемся крупным центром межбанковских расчетов.

Установление корреспондентских отношений оформляется обменными письмами или заключением корреспондентского договора,

в которых предусматриваются порядок и условия выполнения соответствующих банковских операций. Для этого банки представляют друг другу следующие документы, необходимые для изучения надежности и состоятельности партнеров:

- нотариально заверенные копии уставов и лицензий на проведение различных операций;
- отчеты о деятельности, включая балансы;
- справки о соблюдении экономических нормативов и др.

На основании заключенного межбанковского соглашения банки открывают корреспондентские счета. *Корреспондентский счет* — это счет одного банка, открытый в другом банке, на котором отражаются расчеты, произведенные кредитным учреждением по поручению и за счет другого банка на основе заключенного между ними корреспондентского договора. Счет одного банка в другом имеет два разных названия в зависимости от того, идет ли речь с точки зрения банка, предоставляющего услугу по счету, или же банка, пользующегося услугой по счету. Допустим, банк А пользуется услугой другого банка по счету и является владельцем средств на этом счете. Банк Б предоставляет услугу по счету и является банком, в котором открыт этот счет. Для банка А счет будет называться счетом НОСТРО, а сам банк А — банком-респондентом. Для банка Б счет будет называться счетом ЛОРО, а сам банк Б будет именоваться банком-корреспондентом. Банк-респондент является владельцем средств на счете НОСТРО и может самостоятельно распоряжаться ими. Банк-корреспондент является лишь администратором платежных поручений банка-респондента, однако ему принадлежит право устанавливать условия использования счета НОСТРО. К примеру, банк-корреспондент определяет уровень предоставляемого им обслуживания, включая своевременность и точность обработки зачисления и снятия средств со счета. Он также устанавливает расценки на комиссионные сборы за предоставляемые им платежные услуги и может ввести требование о минимальном уровне остатков. И наконец, самое главное состоит в том, что банк-корреспондент осуществляет контроль размеров предоставляемого банку-респонденту кредита по счету, ограничивая при этом объем разрешенных им овердрафтов.

Договором могут устанавливаться как односторонние, так и взаимные корреспондентские отношения. В первом случае банк-корреспондент открывает счет ЛОРО для своего респондента и производит по нему операции, а банк-респондент ведет учет операций по соответствующему счету НОСТРО. При взаимных корреспондентских отношениях счета ЛОРО и НОСТРО появляются на балансе обоих банков. Расчетные операции по счетам НОСТРО и ЛОРО осуществляют при условии обеспечения ежедневного равенства их остатков и

отражения в балансах банка-респондента и банка-корреспондента одной календарной датой, т.е. *датой перечисления платежа* (ДПП).

В корреспондентских договорах предусматриваются формы и порядок расчетов. Важное значение для нормальных корреспондентских отношений имеет способ передачи информации о расчетах: спецсвязь — телетайп, телеграф или электронный способ.

Начало осуществления прямых корреспондентских отношений между банками в России относится к 1992 г. Наиболее широкие корреспондентские связи имели такие крупные коммерческие банки, как Промстройбанк, Инкомбанк, «Российский кредит». Дальнейшее развитие межбанковских корреспондентских связей было приостановлено кризисом рынка межбанковского кредита в Московском регионе в 1995 г., подрывом доверия банков друг к другу после выхода из кризиса. В настоящее время достаточно широко используют возможности прямых корреспондентских отношений такие российские банки, как Сберегательный банк РФ, ОАО «Альфа-банк», банк «Менатеп». Преимущества расчетов по межбанковским корреспондентским счетам заключаются в следующем.

Во-первых, это отвечает интересам клиентов, которые имеют устойчивые контрактные отношения с клиентами других банков. При открытии корсчета банк может закупить определенные услуги для клиентов гораздо дешевле, нежели осуществлял бы их сам, главным образом за счет экономии на масштабах. Имеют место случаи, когда банк открывает корсчет в другом банке для обслуживания даже одного крупного клиента. Известно, что организация расчетов, как в рублях, так и в валюте, является ключевым моментом в выборе клиентами обслуживающего банка. В условиях усиления конкуренции за привлечение и удержание клиентов после августовского (1995 г.) кризиса рынка МБК этот фактор стал одним из важнейших.

Вторым немаловажным преимуществом прямых корреспондентских отношений является обеспечение ускорения расчетов. Это достигается за счет того, что расчеты осуществляются напрямую, без промежуточных звеньев. Оперативности расчетов способствует использование в отношениях между корреспондентами системы электронных платежей или телексной связи.

В-третьих, при развитых прямых корреспондентских отношениях создаются условия для проведения клиринга — зачета взаимных поручений банков, как правило, посредством открытия счетов в одном каком-либо крупном банке. Проведение клиринга между банками-корреспондентами позволяет минимизировать остатки средств на корсчетах, а значит, высвободить часть их в расчетах и использовать для получения дохода. Клиринговые банки, имеющие у себя сотни

счетов других банков, играют значимую роль в экономике благодаря четкой работе и устойчивости. Они организуют транзитные платежи: перечисления средств по поручению банков в различные регионы, с банками которых налажены корреспондентские отношения.

В-четвертых, расширяются возможности для активной работы банков на рынке и применения целого набора финансовых инструментов. С одной стороны, крупный банк может привлечь на корреспондентский счет значительные дополнительные средства и использовать их на разнообразные операции. Широкая корреспондентская сеть позволяет крупному банку развивать вексельное обращение. С другой стороны, банки-клиенты могут, имея в качестве обеспечения на корсчетах неснижаемые остатки, получать кредиты под операции, которые осуществляет основной банк.

Крупные банки, устанавливая корреспондентские отношения, как правило, обмениваются корсчетами, а более мелкие открывают счета в более крупных банках и проводят расчеты аналогично порядку осуществления расчетов через РКЦ. Открытие корсчета для банка-корреспондента означает то же самое, что открытие отделения банка. В то же время он сохраняет право собственности в отношении средств на этом корсчете и возможность контроля за своими операциями без лишних затрат.

Многие банки для поддержания и расширения полезных банковских связей идут на сокращение стоимости услуг в пользу корреспондентов. Известно, что банки, не имеющие достаточного престижа, не избираются в качестве корреспондентов и рискуют потерять свои позиции в деловом мире. Степень развития и количество корреспондентских связей могут стать основой для более глубокого подчинения одних банков другим. Практически все банки, осуществляющие расчеты при прямых корреспондентских отношениях с другими банками, проводят их с электронным исполнением платежей преимущественно на валовой основе. В целом сроки платежей здесь минимальные.

Однако разветвленная система прямых корреспондентских отношений приводит к рассредоточению денежных средств по многочисленным банкам-корреспондентам. Расчетные операции в этом случае носят локальный характер, так как затрагивают платежи клиентов ограниченного числа банков. Для полного удовлетворения потребностей клиентов банка в организации платежного оборота коммерческому банку необходимо было бы устанавливать прямые корреспондентские отношения условно с тысячей банков, т.е. открыть тысячу корсчетов, что для среднего банка неприемлемо. Кроме того, партнерство между банками в процессе установления корреспондентских отношений связано с рисками финансовой надежности контрагентов

и требует квалифицированного анализа результатов их деятельности. В ряде случаев такие расчеты при использовании кредитных линий могут быть даже опасны: неплатежеспособность одного из банков способна вызвать цепочку неплатежей, в результате чего пострадают клиенты банка. В конечном счете, при установлении корреспондентских отношений получение пользы для банка должно сопоставляться с издержками. Количество корсчетов должно быть оптимальным для обеспечения нормального процесса кредитно-расчетных взаимоотношений. Список банков-корреспондентов периодически должен пересматриваться для исключения наименее активных банков.

Возникают проблемы и в процессе проведения контроля за финансовым состоянием банков-корреспондентов. Анализ сложившейся системы проведения расчетов через взаимные корсчета банков показывает, что она менее эффективна по сравнению с глобальной валовой системой на базе РКЦ в связи с разрозненностью корсчетов и слабым взаимодействием между основными банками (банками, имеющими межбанковские расчетные центры по корсчетам). Корреспондентские банковские связи должны использоваться параллельно с последней и дополнять ее, что будет способствовать повышению эффективности функционирования российской платежной системы.

9.3.4. Межбанковский клиринг

Главным направлением коренного улучшения расчетов между банками в нашей стране является развитие межбанковского клиринга.

Клиринг представляет собой систему экономических отношений, при которых денежные претензии (дебиторская задолженность) участников погашаются их же денежными обязательствами (кредиторская задолженность) без использования реальных денег или с их минимальным использованием. Следовательно, клиринг можно рассматривать как одну из форм проведения безналичных расчетов юридических и физических лиц за товары (услуги), ценные бумаги, основанную на зачете их взаимных требований и обязательств.

Концентрация платежей при клиринге позволяет значительно уменьшить баланс платежей и общую сумму обращающихся платежных средств, расширяет сферу безналичного оборота и облегчает расчеты. Посредством клиринга упрощаются, удешевляются и ускоряются расчеты, сохраняется имеющаяся денежная наличность, что в конечном счете способствует повышению уровня стабильности и ликвидности участников расчетов.

Клиринг в банковской сфере может проводиться как внутри страны, так и между странами (международный валютный клиринг). Ор-

организация межбанковского клиринга в каждой стране зависит от исторических особенностей развития банковской системы, модели ее построения, степени концентрации и централизации банковского дела, политики центрального банка в области денежно-кредитного регулирования экономики.

Клиринговые операции классифицируются по двум признакам:

- по периодичности их проведения;
- по составу участников.

По периодичности проведения взаимозачетов клиринг может быть разовым или постоянно действующим. Разовый клиринг проводится эпизодически по мере накопления дебиторско-кредиторской задолженности. Постоянно действующий — осуществляется периодически независимо от состояния денежных обязательств и денежных претензий участников. По составу участников клиринг осуществляется либо между двумя юридическими (физическими) лицами, либо между их группами, объединенными по отраслевому или территориальному признакам.

Организация клиринга варьируется в зависимости от того, являются ли банки—участники взаимозачетов самостоятельными юридическими лицами или они входят в состав одного и того же банка. В первом случае банки обычно обмениваются между собой чеками, векселями и другими долговыми обязательствами клиентов, доплачивая лишь разницу в специально создаваемых для расчетов организациях. При внутрибанковском клиринге все расчеты, связанные с необходимостью перевода денег клиентом одного филиала клиенту другого филиала одного банка на основании различных расчетных документов, осуществляются путем отнесения этих сумм в адрес головного офиса, клиринговый отдел которого и производит зачет по филиалам собственной системы.

В зависимости от сферы применения межбанковский клиринг может быть *локальным*, что означает проведение взаимозачетов между банками одного региона, либо между банками определенной группы, либо между филиалами одного банка, и *общегосударственным*, который предполагает зачет взаимных требований банковских клиентов в пределах одной страны. В свою очередь, специфика указанных видов межбанковского клиринга проявляется в способах их проведения. Можно выделить клиринг, совершаемый:

- через учреждения Центрального банка РФ и крупнейшие коммерческие банки;
- через специальные межбанковские организации — расчетные (клиринговые) палаты;
- через клиринговый отдел (расчетный центр) головного банка.

Клиринг возможен при наличии хозяйственных или других связей между его участниками, если эти связи носят характер взаимных денежных отношений. Эти связи должны быть либо взаимными, либо последовательными. При взаимных хозяйственных связях движению стоимости от одного участника к другому противостоит встречное движение стоимости от второго участника к первому. При этом виде хозяйственных связей взаимные денежные обязательства и денежные претензии одного участника по отношению к другому являются соответственно денежными претензиями и денежными обязательствами второго по отношению к первому.

На практике взаимные хозяйственные связи встречаются реже, чем последовательные, при которых происходит одностороннее движение стоимости через ряд экономически обособленных участников общественного производства. В результате такого движения стоимости имеет место и одностороннее направление денежных расчетов. Клиринг возможен, если на базе хозяйственных связей образуется последовательная цепь денежных расчетов. Важным моментом является то, что каждый из участников клиринга представляет собой звено этой цепи, и эти звенья должны быть связаны между собой, с одной стороны, денежными обязательствами, а с другой — денежными претензиями.

Наиболее эффективен многосторонний клиринг, когда его участники имеют денежные обязательства и требования во взаимоотношениях со многими другими участниками. Предположим, что между участниками клиринга было проведено множество операций, документы по которым предъявлены в клиринговый центр для зачета и отражены по неденежным лицевым счетам. В зарубежной практике такие счета носят название «транзитный счет-позиция» и представляют собой отношение суммы предъявленных к зачету долгов к сумме взаимно погашенных.

Таким образом, при организации клиринга деньги как средство обращения не участвуют, а присутствуют идеально как мера стоимости, которая проявляется в ценах товаров, работ и услуг, зафиксированных обслуживанием сферы обращения, что, в свою очередь, сокращает общую потребность предприятия в собственных оборотных средствах и обеспечивает экономию кредитных ресурсов банков.

Многие российские банки проводят между собой расчеты в порядке непосредственного перевода денег с использованием взаимных корреспондентских счетов. Это способствует более четкой организации расчетов, но не сокращает массу реальных денег, а скорее способствует их иммобилизации, так как расчеты через корсчета заставляют банки хранить крупные суммы в банках-корреспондентах. Раз-

меры этих средств сравнимы с текущими денежными запасами, включая их остатки в РКЦ. В 1992 г. Центральный банк РФ совместно с группой коммерческих банков провел исследование возможностей осуществления межбанковского клиринга в новых условиях хозяйствования. В результате было выработано временное положение о клиринговом учреждении.

Положение предусматривало, что клиринговое учреждение создается на основе любой формы собственности и осуществляет свою деятельность на коммерческой основе. Деятельность клирингового учреждения определяется его уставом и осуществляется на основе лицензии, выдаваемой Центральным банком РФ. Учредителями клирингового учреждения могут быть коммерческие банки, Центральный банк РФ и другие юридические и физические лица, за исключением органов власти, политических организаций и специализированных общественных фондов. Организацией клиринговых расчетов могут заниматься и специальные (внебанковские) структуры — клиринговые учреждения (клиринговые центры, клиринговые расчетные палаты). Целью создания таких учреждений является проведение клиринговых расчетов не только между местными банками. В сферу их деятельности включаются также и межрегиональные расчеты.

Основные задачи клиринговых учреждений сводятся к следующему:

- ускорение и оптимизация расчетов между банками и иными кредитными учреждениями в Российской Федерации и с другими государствами;
- повышение достоверности и надежности расчетов;
- развитие и обеспечение новых форм безналичных расчетов (чеков, векселей, кредитных карт и др.);
- наиболее рациональное использование временно свободных ресурсов банков;
- внедрение современных международных технологий, стандартов, протоколов, постепенное вхождение в мировую банковскую систему;
- создание современной информационной банковской структуры;
- прием, передача данных по каналам связи с использованием аппаратных и программных средств криптозащиты (электронная подпись), способов шифрования данных, сертифицированных уполномоченным органом, надежная многоуровневая защита данных от несанкционированного доступа, использования, искажения и фальсификации на этапах обработки и хранения;
- контроль достоверности данных на всех этапах.

В настоящее время могут быть использованы две модели создания клиринговых учреждений. Согласно первой клиринг производится с предварительным депонированием средств на счетах участников в клиринговом учреждении. Однако реализация данной схемы сопровождается высокой степенью риска, поэтому на практике эта модель применяется редко. По второй — клиринг осуществляется без депонирования средств на счетах участников клиринга. В этом случае используется более сложная технология проведения расчетов, поскольку клиринг осуществляется только в пределах средств на счетах участников. Одной из основных задач функционирования межбанковской клиринговой системы является ликвидация дебетового сальдо, т.е. проведение окончательного расчета по результатам клиринга. Здесь возможны три варианта.

1. В клиринговой палате (центре) соучредители создают резервный фонд, который используется для погашения дебетового сальдо, если кто-либо из участников не в состоянии его оплатить. Резервный фонд хранится на корреспондентском счете клирингового центра в местном учреждении Центрального банка РФ. На этот же счет перечисляются деньги от банков-дебиторов. При таком варианте возможно открытие участниками в клиринговом центре собственных субкорсчетов, т.е. клиринг будет производиться путем перечисления реальных денег по этим счетам. В данном случае от банков требуется иммобилизация денег в клиринговый центр.

2. Клиринговый центр предъявляет для оплаты дебетовое сальдо по результатам зачета к корсчету участника в соответствующем учреждении Центрального банка РФ. Оплата производится независимо от наличия денег на счете банка-участника, поэтому может образоваться дебетовое сальдо, что по существу будет означать выдачу участнику зачета краткосрочного кредита, предоставленного для завершения расчетов. При этом варианте возможны также соглашения между коммерческим банком — кредитором клиринга и учреждением Центрального банка РФ о предоставлении специальной краткосрочной ссуды для погашения долга в пользу клирингового центра.

3. Если после осуществления зачета кредитовых и дебетовых записей по лицевому счету кто-либо из участников будет не в состоянии урегулировать свое дебетовое сальдо, производится пересчет многосторонних позиций, восстанавливающих платежи или обязательства. После пересчета сальдо каждый участник должен заплатить большую сумму или может получить меньшую сумму. Даже у тех участников клиринга, которые не вели расчетов с неплательщиком, могут увеличиться потребности в ликвидности. Это произойдет в том случае, если участники, с которыми они вели расчеты, испытывают недостаток

ликвидности из-за задержки погашения дебетового сальдо другими участниками. При этом варианте неплатежеспособность одного участника клиринга распределяется между всеми другими.

Второй вариант представляет собой чистый классический клиринг. Он наиболее простой и отвечает интересам всех участников клиринга и самого органа, осуществляющего зачетные операции. Кроме того, благодаря современным каналам передачи информации наряду с местным клирингом может быть проведен как региональный, так и межрегиональный клиринг. Технология проведения клиринга по второму варианту предполагает определенную последовательность проведения операций. Прежде всего, каждому участнику открывается лицевой счет (транзитный счет-позиция), на котором записи носят только счетный характер. Они проводятся на основе документов, поступающих в порядке переводов через компьютерную систему, для чего формируется система электронной идентификации владельца этого счета. Одновременно клиринговое учреждение (центр) открывает корреспондентский счет в территориальном учреждении Центрального банка РФ, а его учредители вносят на этот счет причитающиеся согласно уставу деньги. В первой половине операционного дня клиринговый центр по каналам электронной связи получает платежные поручения (чеки), сумму которых ЭВМ заносит в дебет лицевого счета плательщика и кредит счета получателя денег. Во второй половине дня ЭВМ определяет сумму дебетового (кредитового) сальдо по лицевому счету каждого участника. В конце дня клиринговое учреждение заменяет сальдовую ведомость по результатам клиринга и передает ее учреждению Центрального банка РФ, который списывает дебетовое сальдо со счета банка-участника, зачисляя его сумму на корреспондентский счет клирингового учреждения. С этого счета деньги перечисляются на корреспондентские счета банков-участников, у которых сформировался положительный результат зачета (кредитовое сальдо). На основе выписки из своего корреспондентского счета клиринговый центр отражает результаты зачета по лицевым счетам участников. Формирование клиринга с предварительным депонированием средств на корсчетах в клиринговом центре содержит ряд спорных положений, которые заключаются в следующем:

- клиринговое учреждение формируется как банк с выполнением одноименных функций обычного коммерческого банка, который сосредоточивает у себя депозитные счета банков-участников. Это требует постоянной иммобилизации средств на счетах;
- к зачету принимаются денежные требования участника, если на депозитном счете контрагента есть достаточно средств для выполне-

ния соответствующего обязательства, что исключает возможность появления краткосрочного дебетового сальдо. Данное положение сводит на нет достоинство клиринговых расчетов и заменяет их платежами с использованием реальных денег.

Главное назначение любого многостороннего, в том числе и банковского, клиринга заключается в том, что только дебетовое сальдо, выявленное на лицевом счете по зачету, должно с определенной периодичностью погашаться реальными деньгами, которые передаются в распоряжение клирингового учреждения, и использоваться им для оплаты кредитового сальдо, образовавшегося у других участников клиринга.

У этой системы есть ряд преимуществ. Прежде всего, она значительно упрощает процесс расчетов. Кроме того, центральный банк может способствовать снижению риска для клиринговой палаты, обеспечив достаточные остатки на счетах участников, положение которых является нестабильным, или участников, деятельность которых находится на уровне риска. Причем в большинстве стран коммерческим банкам разрешено использовать клиринговые счета в центральном банке для выполнения резервных требований.

Второй вариант окончательного расчета по счетам основывается на методе авансирования. Клиринговая палата создается в форме акционерного общества банками данного региона и действует как специальный клиринговый банк. Банки — участники системы взаимозачета открывают в клиринговой палате корреспондентские счета, на которые переводят часть своих средств, образующих первоначальный капитал клиринговой палаты. В свою очередь, клиринговая палата открывает свой корреспондентский счет в центральном банке.

Все системы клиринговых расчетов имеют много общих технологических и функциональных аспектов. Схема создания клиринговой системы включает следующие основные элементы:

- автоматизированные рабочие места (АРМ) в банках, на предприятиях и в РКЦ;
- транспортную среду для соединения АРМ с центрами коммуникаций;
- центры коммуникации, организующие прием и передачу финансовых документов;
- клиринговые центры, выполняющие взаимозачеты встречных потоков межбанковских платежей.

Эффективность взаимных расчетов между банками путем зачета финансовых требований и обязательств во многом определяется правильностью выбора схемы клиринговой обработки экономической информации. Электронный клиринг позволяет финансовым органи-

зациям на базе АРМ открывать кредиты вплотную к дате расчетов, тем самым сокращая время возврата неуплаченных дебетовых платежей за счет оперативного получения кредитов и уменьшения временных рисков неплатежей.

Организация подобных систем помимо их прямого назначения, способствует существенному прогрессу в развитии всего банковского дела. Осуществляется стандартизация первичной банковской документации, улучшается ведение учетно-операционной работы, а для центральных банков, помимо этого, обеспечивается косвенный контроль за состоянием ликвидности обслуживаемых клиринговыми системами коммерческих банков. Клиринговый режим предусматривает возможность образования на корсчете дебетового сальдо вследствие автоматизма производства операций, поэтому возрастают требования к управлению рисками в таких системах.

Клиринг предполагает полную компьютеризацию всей банковской инфраструктуры, что позволяет производить расчеты практически мгновенно. Таким образом, он должен включать электронно-телекоммуникационные системы: «клиент — банк», «банк — филиал», «банк — клиринговый центр». Сеть клиринговых учреждений, оснащенных современными программно-техническими средствами и системами передачи данных, функционирующих на единой нормативно-правовой базе, образует клиринговую систему. Развертывание банковских корреспондентских связей, изучение зарубежного опыта межбанковских расчетов, подавляющую часть которых (до 80%) в развитых странах составляет клиринг, позволили приступить в России с конца 1992 г. к созданию соответствующих технологий и программных продуктов, к организации клиринга через крупнейшие коммерческие банки, клиринговые центры (КЦ) локального характера.

Высокий уровень рисков обусловил лицензирование частной клиринговой деятельности со стороны ЦБ РФ. В феврале 1993 г. департаментом информатизации ЦБ РФ были утверждены Временное положение о клиринговом учреждении и Временное положение о порядке выдачи лицензии клиринговым учреждениям. С их утверждением российские клиринговые центры получили официальное право на существование.

Впоследствии нормативная база клиринга была расширена. Клиринговому центру необходимо получить две лицензии: на совершение банковских (в том числе клиринговых) операций, поддерживающих выполнение клиринга, и техническую лицензию, подтверждающую готовность КЦ к включению расчетов в систему электронных расчетов. Клиентами клирингового учреждения могут быть его учредители, а также другие коммерческие банки и иные кредитные учреждения.

Первым клиринговым учреждением в России стала Центральная расчетная палата (ЦРП). В начале 1993 г. ряд кредитных учреждений получил техническую лицензию ЦБ РФ на клиринговую деятельность, что дало им право проводить электронные платежи. 19 ноября 1993 г. четыре организации: Межбанковский финансовый дом (МФД), Московский клиринговый центр (МКЦ), Банковские информационные технологии (БИТ, г.Тула) и Финансовая группа Урала (ФГУ, г. Челябинск) получили первые банковские лицензии на право открытия и ведения счетов, проведения межбанковских расчетов и клиринговых операций. В Российской Федерации по состоянию на 1 января 2005 г. функционирует 47 расчетных небанковских кредитных организаций, осуществляющих по поручениям клиентов расчеты на валовой основе, из них 21 в соответствии со специальным разрешением Банка России осуществляет также клиринг платежей на нетто-основе. Их количество постоянно увеличивается, но реально функционирующих клиринговых организаций по-прежнему недостаточно.

В России приняты две базовые модели клиринга. По первой модели клиринг производится без предварительного депонирования средств на счетах участников расчетов в клиринговом учреждении (ЦРП, БИТ, ФГУ). Рассмотренные выше клиринговые учреждения развиваются от валовой системы осуществления платежей между банками к собственно клирингу.

Многосторонний банковский клиринг в России не получил широкого распространения в количественном плане, а в плане качественном он пока вообще не состоялся. В работе всех клиринговых учреждений доминировали не собственно клиринговые, а прямые расчеты по традиционной примитивной схеме с реальным движением денег в обоих направлениях. Сдерживающим фактором на пути массового распространения клиринга является несовершенство законодательной и нормативной базы, регулирующей применение клиринговых расчетов в РФ. Слабое развитие клиринговых систем объясняется, видимо, и влиянием повышенных рисков для самой клиринговой организации, связанных с данным видом деятельности, хотя по мере развития межбанковских расчетов формируется и система управления межбанковскими платежными рисками.

Дальнейшее совершенствование межбанковских расчетов состоит в создании на базе каждого такого КЦ так называемого «банка банков». Последний, как свидетельствует мировая практика, является исторически более высокой ступенью развития по сравнению с клиринговыми палатами, поскольку представляет собой высокотехнологичную и гибкую банковскую структуру, которой другие банки передают некоторые платежные полномочия. Совмещая в своей операционной среде тесно

связанные между собой информационный, дилинговый и расчетный (клиринговый) сегменты, он освобождает банки от больших финансовых затрат на разработку некоторых новейших банковских технологий, доступ к которым происходит через «банк банков». Такая специализация и экономное расходование ресурсов выгодны всем. Черты «банка банков» ярко проявляются уже сейчас в деятельности Центральной расчетной палаты, Межбанковского финансового дома, Межрегионального клирингового банка «Оргбанк».

Учитывая сложность, масштабность (территорию Российской Федерации пересекают 11 часовых поясов) и капиталоемкость этой работы, ведущая роль в совершенствовании межбанковских расчетов отводится Банку России. Благодаря разработке нормативной базы, регулирующей электронный документооборот, и организации в платежной системе ЦБ РФ обработки платежей в режиме реального времени появилась возможность создания государственной системы электронного межбанковского клиринга (СЭМКЛИР), при функционировании которой практически отсутствуют все виды рисков, кроме технического и информационного.

СЭМКЛИР представляет собой систему автоматизированного многостороннего взаимозачета на неттинговой основе электронных платежей, документов коммерческих банков, накопленных в течение определенного промежутка времени, и проходящих через клиринговый центр с отражением чистых позиций на корсчетах банков. При этом учреждения Банка России (РКЦ, ГРКЦ) не только выступают в качестве расчетного агента, выполняющего окончательные расчеты по клирингу, но и функционируют в качестве клиринговых палат. Общенациональный клиринг, осуществляемый учреждениями центрального банка, выгоден коммерческим банкам в связи с упрощенной инкассацией расчетно-платежных документов и ускоренным получением платежей по ним.

Выводы

1. Значительную роль в создании эффективной системы безналичных расчетов в РФ играют коммерческие банки.
2. Безналичные расчеты в хозяйстве организованы по определенной системе, под которой понимается совокупность принципов организации расчетов, требований, предъявляемых к их организации и определенных конкретных условиями хозяйствования, а также форм и способов расчетов и связанного с ними документооборота.
3. Элементами системы безналичных расчетов являются:
 - совокупность принципов организации безналичных расчетов, обязательных для соблюдения всеми ее субъектами хозяйственных отношений;

- система счетов, позволяющая осуществлять платежи и расчеты в безналичной форме;
 - система платежных форм, документов и правил документооборота.
4. Виды счетов, которые банк открывает своим клиентам, predeterminedены их правовым статусом и характером деятельности.
5. Осуществление безналичных расчетов в хозяйстве между поставщиками и потребителями продукции порождает взаимные расчеты между банками.
6. Межбанковские расчеты представляют собой совокупность расчетов между кредитными учреждениями и между их филиалами.
7. В Российской Федерации расчеты между банками осуществляются через РКЦ, созданные Центральным банком РФ, также путем установления прямых корреспондентских отношений между банками.
8. Перспективными направлениями совершенствования межбанковских расчетов в РФ являются внедрение системы межбанковского клиринга и создание системы валовых расчетов в режиме реального времени.

Понятия и термины

Система безналичных расчетов
Принципы организации безналичных расчетов
Способы платежа
Система банковских счетов
Формы безналичных расчетов
Расчетный счет
Платежное поручение
Аккредитив
Чек форма расчетов
Платежное требование
Инкассо
Акцепт
Вексельная форма расчетов
Соло-вексель
Переводной вексель
Договор банковского счета
Очередность платежей
Индоссамент
Инкассирование векселей
Домициляция векселей
Межбанковские расчеты
Корреспондентские отношения
Корреспондентский счет
Расчетно-кассовый центр
Межфилиальные обороты
Корреспондентский договор
Прямые корреспондентские отношения

Счет ЛОРО
Счет НОСТРО
Клиринг
Межфилиальные расчеты
Система электронных расчетов

Вопросы для самостоятельной работы

1. Какую роль играют коммерческие банки в организации безналичных расчетов в хозяйстве?
2. Что собой представляет система безналичных расчетов и какое место она занимает в платежной системе страны?
3. Охарактеризуйте принципы организации безналичных расчетов в РФ.
4. Что собой представляет договор банковского счета?
5. Перечислите формы безналичных расчетов, которые могут использовать банковские клиенты в своем платежном обороте.
6. Назовите участников чековой формы расчетов.
7. Какое участие в организации аккредитивной формы расчетов принимает банк, обслуживающий поставщика?
8. Чем вызвана необходимость организации в настоящее время межбанковских расчетов?
9. Охарактеризуйте сущность межбанковских расчетов.
10. Каково содержание корреспондентского договора?
11. Как организованы расчеты между банками через расчетно-кассовые центры?
12. В чем заключается особенность установления прямых корреспондентских отношений между банками?
13. Чем отличается счет ЛОРО от счета НОСТРО?
14. Что такое межбанковский клиринг?

Глава 10. Кредитные операции банка и их организация

10.1. Классификация банковских кредитов

В мировой банковской практике отсутствует единая классификация банковских кредитов. Это связано с различиями в уровне развития банковских систем в разных странах, сложившимися в них способами предоставления кредитов. Однако наиболее часто в экономической литературе встречается классификация кредитов по следующим признакам:

- назначению (цели кредита);
- сфере использования;
- срокам пользования;
- обеспечению;
- способу выдачи и погашения;
- видам процентных ставок.

По *назначению* банковские кредиты могут быть разделены на следующие группы: промышленные, сельскохозяйственные, торговые, инвестиционные, потребительские, ипотечные.

Промышленные ссуды предоставляются предприятиям и организациям на развитие производства, на покрытие расходов по покупке материалов и т.п.

Сельскохозяйственные ссуды предоставляются фермерам, крестьянским хозяйствам с целью содействия их деятельности по обработке земли, сбору урожая и т.п.

Потребительские ссуды предоставляются физическим лицам на покрытие неотложных нужд, ремонт и покупку квартир, домов и т.п.

Ипотечные ссуды выдаются под залог недвижимости с целью строительства, приобретения или реконструкции жилья.

В зависимости от *сферы использования* банковские кредиты могут быть двух видов: ссуды для финансирования основного или оборотного капитала. В свою очередь, кредиты в оборотный капитал подразделяют на кредиты в сферу производства и в сферу обращения. На современном этапе развития российской экономики наиболее прибыльными и, как следствие, наиболее распространенными являются кредиты, направленные в сферу обращения.

По *срокам пользования* банковские кредиты бывают онкольными (до востребования) и срочными.

Онкольные ссуды подлежат возврату в фиксированный срок после поступления официального уведомления от кредитора. В настоящее время подобные кредиты практически не используются в России, так как требуют стабильных условий на рынке ссудных капиталов.

Срочные кредиты принято делить на краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные. В современном банковском деле преимущественно используются краткосрочные кредиты.

По *обеспечению* кредиты подразделяются на необеспеченные (бланковые) и обеспеченные. Бланковые кредиты выдаются перво-классным заемщикам без использования какой-либо формы обеспечения возвратности кредита.

Обеспеченные ссуды являются основной разновидностью современного банковского кредита. В зависимости от вида обеспечения их принято подразделять на залоговые, гарантированные и застрахованные. Подобная классификация банковских кредитов используется больше в теории банковского дела, чем на практике. В практической деятельности российских банков принято деление банковских кредитов в зависимости не от вида, а от качества обеспечения. В связи с этим принято выделение обеспеченных, недостаточно обеспеченных и необеспеченных кредитов.

Обеспеченная ссуда — ссуда, имеющая обеспечение в виде залога в тех случаях, когда залог одновременно отвечает следующим требованиям:

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

К категории обеспеченных ссуд относят ссуды, выданные под поручительство Правительства Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, гарантию Банка России.

Недостаточно обеспеченная ссуда — ссуда, имеющая обеспечение в виде залога, не отвечающего хотя бы одному из требований, предъявляемых к залоговому обеспечению по обеспеченной ссуде.

Необеспеченная ссуда — ссуда, не имеющая обеспечения или имеющая обеспечение в виде залога, не отвечающего требованиям, предъявляемым к залоговому обеспечению по обеспеченным ссудам.

По *способу выдачи* банковские кредиты могут быть поделены на кредиты, носящие компенсационный и платежный характер. Ком-

пенсационный кредит предполагает направление ссудных средств на расчетный счет заемщика с целью возмещения совершенных им ранее расходов. Сущность платежного кредита состоит в том, что заемщик по мере необходимости предоставляет банку поступающие к нему расчетно-платежные документы и ссудные средства поступают непосредственно на оплату данных документов.

По *способам погашения* банковские кредиты делятся на ссуды, погашаемые единовременно, и ссуды, погашаемые в рассрочку. Ссуды, погашаемые единовременным платежом, являются традиционной формой возврата краткосрочного кредита, поскольку удобны с позиции юридического оформления. Ссуды, погашаемые в рассрочку, предполагают погашение кредита двумя и более платежами в течение всего срока кредитования. Конкретные условия возврата определяются в кредитном договоре и зависят от объекта кредитования, срока кредита, инфляционных процессов и ряда других факторов.

По *видам процентных ставок* банковские кредиты можно подразделить на кредиты с фиксированной или плавающей процентной ставкой. Ссуды с фиксированной процентной ставкой предполагают установление на весь период кредитования определенной величины процентной ставки без права ее пересмотра. В данном случае заемщик принимает на себя обязательство оплатить проценты по неизменной согласованной ставке вне зависимости от изменений на рынке капиталов. В российской практике банковского кредитования преимущественно используются фиксированные процентные ставки. Кредитование с плавающей процентной ставкой предполагает использование процентной ставки, размер которой периодически пересматривается. В данном случае процентная ставка складывается из двух составных частей: основной ставки, изменяющейся в зависимости от конъюнктуры рынка, и надбавки, являющейся фиксированной величиной и определяемой по договоренности ставок.

По *размерам* принято деление банковских ссуд на мелкие, средние и крупные. В банковской практике не существует единого подхода к классификации кредитов по данному признаку. В России крупным считается кредит одному заемщику, превышающий 5% величины капитала банка.

10.2. Принципы кредитования

Вопрос о принципах кредитования — сложный теоретический вопрос, одновременно имеющий большое практическое значение. Здесь можно выделить две взаимосвязанные проблемы. Первая заключается в определении понятия «принцип кредитования». Вторая проблема состоит в выборе самих принципов кредитования.

В литературе принципы кредитования определяются по-разному. Например, как основные правила передачи банком денежных средств в ссуду; как способы реализации экономических законов кредита; как главный элемент системы кредитования; как основополагающие условия кредитования; как основополагающие условия, на которых выдается кредит заемщику; как основа, главный элемент системы кредитования, поскольку отражают сущность и содержание кредита, а также требования объективных экономических законов, в том числе и в области кредитных отношений. Наряду с понятием «принципы кредитования» в экономической литературе встречается понятие «принципы кредита».

В то же время это — не идентичные понятия, а потому их следует четко различать. Любая экономическая категория, в том числе и кредит, имеет определенную, присущую только ей особенность, выполняет свои функции, а через них и собственную роль. Однако ни одна из экономических категорий не может и не выполняет свою роль просто потому, что она такой является. Для того чтобы экономическая категория начала «работать», необходимо выработать определенные условия, сформировать механизм ее деятельности, который в полной мере отвечал бы сущности этой категории. Применительно к кредиту необходимо определить исходные элементы механизма кредитования, т.е. принципы кредитования, но не принципы кредита. О.И. Лаврушин при исследовании вопроса о сущности кредита пришел к выводу о том, что его движение подчиняется определенным специфическим законам — законам кредита. Под законами кредита О.И. Лаврушин понимает «такое его движение, которое, выражая сущность, характеризует неотъемлемое, постоянное в функционировании кредита»¹. К таким специфическим законам кредита он относит:

- 1) закон планомерной возвратности средств;
- 2) закон сохранности кредитных средств.

Определение законов кредита имеет значение не только для разработки теории кредита, но и для практического использования этой экономической категории. Являясь выражением сущности кредита, они указывают на ее особенности, которые и должны быть учтены в практике функционирования кредита. Законы кредита должны быть отправным началом при выработке принципов кредитования. Только в этом случае механизм кредитования будет отвечать сущности кредита и станет действительно работающим механизмом.

Очень важным, особенно для практики функционирования кредита, является вопрос о содержательной стороне принципов кредитования. Здесь возникает ряд проблем. Одна из них — обоснованный

¹ Лаврушин О.И. Кредит в социалистическом обществе. М.: Финансы, 1974. С. 99.

выбор самих принципов кредитования. Другая — считать ли эти принципы едиными для всех объектов банковского кредита, его видов или они различны для краткосрочного банковского кредитования в оборотные средства и долгосрочного кредитования затрат в основные фонды.

Единства по этому вопросу нет даже в учебной литературе.

Большинство экономистов признают такие принципы банковского кредитования, как целевое использование (целенаправленность), срочность, обеспеченность.

В качестве дополнительных принципов кредитования выдвигают дифференцированность, платность, эффективность, опосредование кредитом платежного оборота и др.

Поскольку принципы банковского кредитования являются исходным элементом механизма кредитования, через который создаются конкретные условия функционирования кредита, его использования в соответствующих сферах и тем самым определяется роль кредита в хозяйстве, то необходимо, чтобы в механизме кредитования воплотились специфические особенности кредита как экономической категории. Достигнуть этого можно только в том случае, если в основу принципов банковского кредитования положить законы кредита. В противном случае, данные законы могут не получить материализации в принципах банковского кредитования. В результате механизм кредитования будет построен без учета сущностных особенностей кредита как экономической категории, что может привести к ослаблению роли банковского кредита в хозяйстве и другим негативным явлениям.

Какие же принципы следует положить в основу банковского кредитования, чтобы соблюдались законы кредита?

Ведущим законом кредита является *закон возвратности средств*. Каким образом возвратность как атрибут кредита может превратиться в специфически активное свойство? Это можно сделать через механизм кредитования, но прежде через принципы кредитования, как его исходный элемент, включив в состав этих принципов такие, которые бы обеспечивали своевременную возвратность ссуженных средств. Этой цели в полной мере отвечает *принцип срочности*. Он призван определить как временные границы использования кредита, так и конкретные сроки его возврата.

Следует различать два понятия: *срок пользования кредитом* и *срок погашения кредита*. Иногда они могут совпадать вследствие особенностей объектов кредита. Эти случаи встречаются при кредитовании затрат на оборотные средства. Совершенно иное — при кредитовании затрат на основные фонды: здесь срок пользования кредитом и срок его погашения, как правило, не совпадают. Например, срок пользова-

ния кредитом на затраты по внедрению новой техники складывается из трех частей: времени работ по кредитуемому мероприятию, периода освоения и срока окупаемости кредитуемых затрат. Этот кредит погашается после завершения работ на объекте, а если необходимо, то и периода освоения внедренной техники. Следовательно, срок погашения кредита на затраты в основные фонды значительно меньше срока пользования кредитом. Поэтому принцип срочности кредитования требует определения периода пользования кредитом, а не просто периода его погашения. В этих условиях большое значение приобретают экономически обоснованное установление как сроков пользования кредитом, так и сроков его погашения.

Принцип срочности направлен на укрепление платежной дисциплины. Банки оказывают экономическое воздействие на предприятия, нарушающие эту дисциплину, путем применения дифференцированных процентных ставок за пользование кредитом, а также использования других экономических мер воздействия, предусмотренных кредитным договором. Однако следует иметь в виду, что одного принципа — срочности — недостаточно для обеспечения действия такого закона кредита, как возвратность средств. Вследствие своей специфики кредит не может быть использован на осуществление любых затрат, возникающих на различных участках хозяйства. Его можно направить только на экономически целесообразные затраты, имеющие возвратную основу. Поэтому важным принципом кредитования является его *целенаправленность*. По существу, этот принцип призван определить границы использования кредита.

Вторым законом кредита является *закон сохранности кредитных средств*. Он предполагает полное и своевременное погашение заемных средств. Чтобы в практике не было нарушения этого закона, в механизме кредитования должны быть заложены соответствующие принципы. Для достижения своевременного возврата заемных средств банки используют различные формы обеспечения этой возвратности. Отсюда возникает необходимость выделения в качестве принципа кредитования *принципа обеспеченности кредита*. Принцип обеспеченности выполняет особую роль в сфере кредитных отношений, поскольку он не только находится в тесной взаимосвязи с другими принципами, но и играет по отношению к ним определенную роль. Определяя содержание принципа обеспеченности на современном этапе, следует обратиться к кредитной реформе 1930 — 1932 гг., когда он впервые вошел в состав принципов банковского кредитования.

Первоначально этот принцип предусматривал наличие конкретного материального обеспечения по каждой кредитной операции. В дальнейшем по мере развития кредитных отношений, повышения роли

кредита в хозяйстве понятие обеспеченности стало более широким. Кредит считается обеспеченным, если он соответствует всей совокупной потребности в оборотных средствах, на которые он выдан (под все сверхнормативные запасы каких-то ценностей, хотя последнее имеет определенное значение и сейчас), соответствует объему деятельности предприятия. Однако не все предоставляемые кредиты связаны непосредственно с материальным обеспечением. В этом случае главным условием обеспечения возвратности кредита является финансовое положение предприятия, его кредитоспособность. Поэтому оценке кредитоспособности предприятия банками уделяется особое внимание.

Названные принципы — срочность, целенаправленность, обеспеченность — в полной мере способствуют реализации законов кредита, а следовательно, могут быть использованы в качестве принципов банковского кредитования. Все принципы банковского кредитования между собой тесно связаны и взаимозависимы. Нарушение выполнения любого из принципов неблагоприятно отражается на других принципах.

Так, неправильное выполнение принципа целенаправленности кредитования может привести к использованию кредита в нерациональных направлениях. Недостатки в реализации принципа обеспеченности кредитования затрудняют выполнение принципа срочности.

Следует отметить, что принципы краткосрочного и долгосрочного банковского кредитования должны быть едиными, поскольку они отражают сущность и законы единого кредита — банковского. Что же касается его разновидностей (краткосрочный, долгосрочный, в оборотные средства, в основные фонды), то специфика заключается в особенностях содержания механизма кредитования по отношению к конкретным объектам, в особенностях реализации отдельных принципов кредитования, но не затрагивает самих принципов банковского кредитования как исходных его элементов.

10.3. Организация процесса краткосрочного кредитования

Кредитование условно можно разделить на несколько этапов, на каждом из которых уточняются характеристики ссуды, способы ее выдачи и погашения:

- рассмотрение кредитной заявки и собеседование с клиентом;
- изучение кредитоспособности клиента;
- подготовка и заключение кредитного договора, выдача кредита;
- формирование резерва на возможные потери по ссудам;
- контроль банка за выполнением условий договора и погашением кредита (сопровождение кредита);
- работа банка с проблемными ссудами.

10.3.1. Рассмотрение кредитной заявки и собеседование с клиентом

Клиент, обращающийся в банк за получением кредита, должен представить заявление-ходатайство (кредитную заявку) в произвольной форме, в которой указывается:

- цель кредита, с краткой характеристикой предприятия и возможным экономическим эффектом в результате использования кредита;
- сумма кредита;
- срок использования;
- предполагаемое обеспечение;
- приемлемая для предприятия процентная ставка.

Банк требует, чтобы к кредитной заявке были приложены требуемые документы и финансовые отчеты, служащие обоснованием просьбы о кредите и объясняющие причины обращения в банк. Эти документы — необходимая составная часть заявки. Их тщательный анализ проводится на последующих этапах, после того как представитель банка проведет предварительное интервью с заявителем и сделает вывод о перспективности сделки.

В состав пакета сопроводительных документов, представляемых в банк вместе с заявкой, входят следующие:

- технико-экономическое обоснование потребности в кредите с расчетами планируемых затрат и ожидаемых поступлений от реализации продукции (ТЭО);
- финансовый отчет, включающий баланс и отчет о прибылях и убытках, годовые и на последние отчетные даты с отметками ГНИ об их принятии. Баланс показывает структуру активов, обязательств и капитала компании. Отчет о прибылях и убытках дает подробные сведения о доходах и расходах компании, чистой прибыли, ее распределении;
- отчет о движении кассовых поступлений, основанный на сопоставлении балансов компании на две даты и позволяющий определить изменения различных статей и движение фондов. Отчет дает картину использования ресурсов, времени высвобождения фондов и образования дефицита кассовых поступлений;
- внутренние финансовые отчеты, характеризующие более детально финансовое положение компании, изменение ее потребности в ресурсах в течение года;
- внутренние управленческие отчеты. Сопоставление баланса требует много времени. Банку могут потребоваться данные оперативного учета, которые содержатся в записках и отчетах, подготовленных для руководства компании. Эти документы касаются операций и ин-

вестиций, изменения дебиторской и кредиторской задолженности, продаж, величины запасов;

- прогноз финансирования, содержащий оценки будущих доходов, расходов, издержек на производство продукции, дебиторской задолженности, оборачиваемости запасов, потребности в денежной наличности, капиталовложениях. Есть два вида прогноза: оценочный баланс и кассовый бюджет. Первый включает прогнозный вариант балансовых счетов и счет прибылей и убытков на будущий период, второй прогнозирует поступление и расходование денежной наличности;

- бизнес-планы. Многие кредитные заявки связаны с финансированием начинающих предприятий, которые еще не имеют финансовых отчетов и другой документации. В этом случае представляется подробный бизнес-план, который должен содержать сведения о целях проекта, методах ведения операций;

- документы, удостоверяющие право собственности на имущество, недвижимость, заверенные нотариально;

- обязательства по обеспечению своевременного возврата кредита (гарантии, поручительства, страховые полисы, ценные бумаги);

- справки, акты налоговых органов, пенсионного фонда и других внебюджетных фондов для оценки возможных штрафов и состояния бухгалтерского учета.

Для клиентов-заемщиков, имеющих расчетные счета в других банках, к указанному выше перечню необходимо представить нотариально заверенные: устав, свидетельство о регистрации, учредительный договор, протокол собрания учредителей, карточки с образцами подписей распорядителей счета и оттиском печати.

Заявка на получение кредита поступает к соответствующему кредитному работнику и в течение одного-двух дней должна быть рассмотрена им на предмет принятия ее либо отказа. Процедура рассмотрения заявки различна для постоянных и новых клиентов, для клиентов, пользующихся доверием банка и не обладающих им, имеющих опыт хозяйственной деятельности и для новых, вновь начинающих организаций. Отнесение потенциальных заемщиков к той или иной группе зависит от имеющейся информации о клиенте, объективной и разумной осторожности банка в выборе клиента. Выдача кредита без предварительной проверки не допускается вне зависимости от значимости хозяйственных органов, от полномочий должностных лиц, интересов и ожидаемого эффекта (дохода).

Так как банк оперирует в основном заемными капиталами, значительная часть которых может быть востребована владельцами (вкладчиками) в краткие сроки, то, рассматривая заявку на получение кредита, банк должен учитывать перспективу погашения обязательств

перед вкладчиками. Поэтому перед тем как выдать кредит, необходимо оценить связанный с ним риск и в первую очередь — вероятность непогашения ссуды в срок. Сохранность основной суммы долга — таков один из главных принципов, который всегда должен соблюдаться при проведении банком кредитных операций.

Если в ходе предварительного обследования банк не получит удовлетворительного ответа на ключевые вопросы, связанные с выдачей ссуды, заявку следует безоговорочно отвергнуть. При этом необходимо объяснить заявителю причины, по которым кредит не может быть предоставлен. Ни наличие солидного обеспечения, ни какие-либо другие положительные факторы не смогут предотвратить кризисную ситуацию, если ссуда в основе своей не является обоснованной.

Зачастую эксперты пренебрегают анализом многих факторов кредитной заявки, сосредоточивая свое внимание на обеспеченности кредита. Несомненно, наличие залога или какого-либо иного обеспечения значительно уменьшает риск кредита и упрощает процедуру принятия решения о кредитовании, но ограничивать анализ заявки только наличием обеспечения неправильно.

Вместе с тем необходимо иметь в виду, что лишь немногие заявки на кредит являются безукоризненными со всех точек зрения. Профессиональная подготовка руководителей и рядовых работников банка заключается в том, чтобы дать взвешенную оценку сильных и слабых сторон предполагаемой сделки и принять обоснованный риск, который в той или иной степени присутствует в каждой конкретной операции.

После рассмотрения заявки и перед проведением переговоров с заемщиком ответственный работник банка заранее знакомится с представленными ему справочными, юридическими и финансовыми документами, подтверждающими и характеризующими:

- юридический статус и правомочность, полномочия руководящих органов;
- финансовое положение клиента;
- цель и назначение ссуды, реальность ее исполнения;
- источники погашения;
- способы гарантирования;
- наличие долгов перед другими кредиторами.

Собеседование дает возможность заемщику лично обосновать необходимость кредита, а работнику банка — оценить характер и искренность его намерений. При собеседовании следует не только выяснить ключевые вопросы по поводу займа (вопросы о клиенте и его компании по поводу просьбы о кредите, о погашении кредита, об обеспечении ссуды, о связях клиента с другими банками и т.д.), но и

оценить личность клиента, сосредоточив внимание на таких качествах, как порядочность, честность и профессиональные способности. Если клиент недостаточно убедителен в указании цели и реальности ее достижения или возникают сомнения в его порядочности в выполнении условий договора, эти обстоятельства должны быть учтены как сильный негативный фактор при рассмотрении кредитной заявки.

Рассматривая кредитную заявку по существу, банк может отказать в кредите по следующим причинам:

- если цели и средства ее достижения, указанные в кредитной заявке, расходятся с основными принципами кредитной политики банка;
- если доля ссудозаемщика-собственника в общем капитале его предприятия незначительна;
- если нет уверенности в целесообразности выдачи кредита;
- если есть сомнения по поводу личностей, участвующих в кредитной сделке.

В этом случае заявка подшивается в отдельное дело по заявкам, не получившим одобрения. Ведение банковского бизнеса и деловая этика требуют вежливого, аргументированного отказа. Если же банк по итогам рассмотрения кредитной заявки и предварительного интервью решает продолжить работу с клиентом, то наступает следующий этап — этап определения кредитоспособности заемщика.

10.3.2. Подготовка и заключение кредитного договора

Решение о целесообразности выдачи кредита принимается либо уполномоченным должностным лицом, либо соответствующим органом управления банка. Для рациональной организации кредитной работы решением правления определяются полномочия начальника кредитного отдела, заместителя председателя правления по кредитам. Устанавливаются максимальные суммы, в пределах которых ссуды могут быть выданы. В одних банках кредитный инспектор лишь разрабатывает условия ссуды и готовит все материалы, право же утверждения принадлежит высшей администрации и кредитному комитету, состоящему из директоров и опытных кредитных работников. В других банках кредитный инспектор может принимать решение по всем кредитным заявкам, которые он готовит, с последующим утверждением на кредитном комитете. Кредитный комитет — это специальный орган, уполномоченный рассматривать или принимать решения по большинству вопросов, связанных с кредитованием, и лишь в особых случаях выносить их на рассмотрение правления. В состав кредитного комитета входят представители правления, кредитного, юридического, валютного и коммерческого отделов, а также главный бухгалтер банка.

Пакет документов для рассмотрения кредитным комитетом включает:

- заявку,
- заключение кредитного эксперта,
- анкетный лист заемщика,
- заключение службы безопасности,
- заключение юридической службы.

При необходимости пакет документов может быть дополнен другими документами, имеющими существенное значение при принятии решения кредитным комитетом о выдаче кредита. Решение кредитного комитета по вопросу выдачи кредита клиенту оформляется протоколом согласования, являющимся конфиденциальным документом.

В случае принятия кредитным комитетом решения об отказе в выдаче кредита кредитный эксперт:

- уведомляет клиента, направляя ему мотивированный отказ за подписью руководителя кредитного подразделения;
- делает отметку об отказе в выдаче кредита в Книге регистрации заявок;
- возвращает по просьбе клиента представленные им документы для рассмотрения вопроса о выдаче кредита, оставляя в кредитном деле копии этих документов;
- помещает в дело отказов о выдаче кредитов: кредитную заявку, пакет документов, протокол первичного собеседования, копию отказного письма клиенту, заключение кредитного эксперта, заключение службы безопасности, заключение юридической службы, протокол согласования кредитным комитетом, служебную записку о принятом решении вышестоящим кредитным комитетом.

В случае положительного решения о выдаче кредита кредитный эксперт:

- доводит до клиента решение кредитного комитета в письменном виде (письмо, факс и т.д.);
- делает пометку о положительном решении в Книге регистрации заявок;
- готовит кредитное дело.

После того как получено разрешение на предоставление ссуды, банк приступает к разработке кредитного договора. Этот этап называется *структурированием ссуды*. В процессе структурирования банк определяет основные характеристики ссуды: вид кредита, сумму, срок, способ погашения, обеспечение, цену кредита, прочие условия.

Цель кредита. Первый вопрос, который интересует банк, — цель, с которой берется ссуда. Цель кредита служит важным индикатором

степени риска. Банк, например, избегает выдачи ссуд для спекулятивных операций, так как погашение зависит от исхода сомнительных, а иногда и запрещенных законом сделок и, следовательно, несет высокий риск. При выдаче кредита фирме банк учитывает частоту банкротств в данной отрасли и проявляет осторожность в отношении предприятий, действующих в нестабильных отраслях. Выдавая кредит акционерной компании, банк должен убедиться, что кредит берется для выполнения целей, предусмотренных уставом фирмы. Цель определяет и форму кредита.

Сумма кредита. Банк должен проверить обоснованность заявки в отношении суммы кредита. Важно с самого начала правильно определить требуемую сумму кредита, ибо в противном случае банк неизбежно столкнется с просьбой об увеличении кредита при наступлении кризисной ситуации. Опасность состоит в том, что банк будет поставлен перед неприятной альтернативой: предоставить дополнительный кредит или потерять те деньги, которые уже были выданы заемщику. Поэтому банк, получив расчеты клиента, должен сам дать оценку необходимой суммы кредита, внося необходимые коррективы.

Практика показывает, что в основу заявки на кредит заемщик ставит наиболее оптимистический вариант расчетов и занижает сумму кредита, полагая, что ее легче будет получить у банка. Иногда заемщик, наоборот, просит у банка завышенную сумму, рассчитывая, что если его просьба не будет удовлетворена, он впоследствии снизит сумму заявки.

Погашение кредита. При выдаче кредита должен быть ясно определен источник его погашения. Есть два главных источника: за счет поступления доходов или от продажи активов. Банк должен проверить, соответствуют ли условия, предложенные клиентом, его реальным возможностям. Кредитоспособность предприятия в первую очередь зависит от величины и регулярности получения прибыли. Что касается реализации активов (недвижимости, ценных бумаг) как метода погашения ссуды, то основная опасность состоит в том, что выручка от продажи их может быть значительно меньше, чем необходимо для погашения долга. Банк всегда должен учитывать возможные ошибки и брать с клиента обязательство о погашении невозмещенной части долга за счет собственных средств.

Срок ссуды. Чем более продолжителен срок ссуды, тем выше риск, тем больше вероятность того, что возникнут непредвиденные трудности и клиент не сможет погасить долг в соответствии с договором. Коммерческий банк, исходя из характера привлеченных средств, должен ограничивать свою кредитную деятельность в сфере средне- и

долгосрочных операций, чтобы обеспечить необходимую ликвидность баланса и удовлетворять требования вкладчиков.

Обеспечение. Важным элементом кредитной сделки является то, какие активы заемщик сможет заложить в качестве обеспечения, кто владелец обеспечения, место нахождения обеспечения, издержки на хранение, как оценено имущество, предлагаемое в качестве обеспечения. Решение предоставить ссуду всегда должно базироваться на достоинствах самого финансируемого проекта, а не на привлекательности обеспечения. Без обеспечения кредит может выдаваться лишь в тех случаях, когда заемщик высокон надежен.

Процентная ставка. Ставка определяется в процессе переговоров и складывается под влиянием спроса и предложения кредита на рынке ссудного капитала. Ставка варьирует также в зависимости от риска, присущего данной ссуде, ее размера и срока погашения, состояния депозитного счета заемщика и обеспечения. Кроме того, на ставки влияют привычки и традиции, конкуренция между банками, установленный законом максимальный размер процентной ставки, а также оценка банками и заемщиками перспектив хозяйственного развития и ряд других моментов. Процентные ставки за пользование кредитом, порядок, формы и сроки их уплаты предусматриваются в кредитном договоре. Процентная ставка за кредит может пересматриваться банком в течение действия кредитного договора при изменении учетной ставки ЦБ РФ, а также при изменении уровня ставок на рынке кредитных ресурсов. Изменение процентной ставки оформляется дополнительным соглашением к кредитному договору. Изменение ставки в одностороннем порядке возможно только при включении в кредитный договор пункта: «Банк вправе в одностороннем порядке увеличить размер платы за кредит в случае увеличения процентных ставок ЦБ РФ или повышения стоимости привлекаемых ресурсов».

Начисление и взыскание процентов авансом в момент выдачи кредита не допускается. Проценты начисляются на задолженность, возникающую в момент использования кредита, до даты погашения этой задолженности и уплачиваются, как правило, ежемесячно или в сроки, оговоренные в кредитном договоре, но не реже одного раза в квартал. В случае возникновения просроченной задолженности заемщик уплачивает проценты на своевременно не погашенную задолженность по повышенной ставке, предусмотренной в кредитном договоре. Поступающие от заемщика денежные средства в первую очередь направляются на уплату процентов (включая просроченные).

Кредитный эксперт должен дать клиенту предложения по условиям будущего кредита, процентной ставке, обеспечению и т.д. Его

предложения могут существенно отличаться от тех условий, которые содержались в заявке клиента. В процессе переговоров позиции сторон сближаются и они приходят к компромиссу. После достижения согласия по основным вопросам сделки подготавливается документ, суммирующий условия кредита (кредитный договор).

Документация по ссуде имеет исключительно важное значение, так как отсутствие каких-либо материалов или их неправильное оформление могут привести к крупным потерям в случае непогашения кредита и других недобросовестных действий заемщика. Банк должен хранить в кредитном досье следующие документы:

- заключение кредитного работника с визой начальника кредитного отдела или его особым мнением;
- выписку из протокола заседания кредитного комитета;
- все ранее перечисленные документы по выдаче ссуды, за исключением учредительных, которые хранятся в операционном отделе;
- кредитный договор;
- договор залога или другие виды обеспечения возвратности кредита (поручительство, гарантия, страховой полис);
- акт оценки заложенного имущества;
- справки заключений юридической службы и службы безопасности банка;
- анализ банком деятельности заемщика за истекший период;
- распоряжения операционному отделу на открытие ссудного счета и выдачу ссуды и др.

Кредитный договор представляет собой развернутый документ, подписываемый обеими сторонами кредитной сделки и содержащий подробное изложение всех условий. Основные разделы кредитного договора:

- общие положения. Здесь указываются: наименование договаривающихся сторон; предмет договора, вид кредита, его сумма, срок, цель, процентная ставка; условия обеспечения исполнения обязательств по кредиту; порядок выдачи и погашения кредита, а также порядок начисления и уплаты процентов за кредит;
- права и обязанности заемщика;
- права и обязанности банка. Права и обязанности заемщика и кредитора вытекают из действующего законодательства, а также определяются особенностями каждой кредитной сделки, ситуацией на рынке кредитных ресурсов, кредитоспособностью заемщика;
- ответственность сторон;
- порядок разрешения споров;
- срок действия договора;
- юридические адреса сторон.

После составления кредитного договора он должен быть завизирован юридической службой банка. Подписание кредитного договора и договора залога осуществляют: со стороны заемщика — лица, имеющие полномочия на право подписи, подтвержденные документально (директор и главный бухгалтер). Наличие полномочий на право подписи обязан проверить экономист кредитного отдела. Со стороны банка кредитный договор подписывают директор и главный бухгалтер.

Кредитный договор и договор залога составляются в двух экземплярах, если не требуется нотариальное удостоверение и регистрация договора залога, в четырех экземплярах, если необходимо нотариальное удостоверение и регистрация договора залога: один — для залогодателя, второй — для банка, третий остается у нотариуса, четвертый — в органе, регистрирующем сделку.

Кредитный эксперт обеспечивает выполнение следующих требований при оформлении кредитных документов:

- в текстах документов денежные суммы должны быть обозначены прописью (одного раза достаточно), адреса, фамилии, имена, отчества, наименования написаны полностью;
- договор подписывается теми лицами, которые упомянуты в тексте. Особое внимание следует обратить на недопустимость использования клиентом факсимиле при подписании договоров;
- клиент подписывает каждую страницу договора.

После этого комплект всех документов передается клиенту, а другой комплект с сопроводительными документами идет в кредитное досье банка. Если решением кредитного комитета предусмотрено обязательное страхование обеспечения, договоры страхования оформляются в соответствии с Единой методикой страхования. Кредитный эксперт обязан проследить за оплатой страхового взноса клиентом. Клиент представляет в банк оригинал договора страхования, страховой полис и копию платежного документа об оплате страхового взноса. Кредитный договор вступает в силу с момента его подписания банком и заемщиком, если иное не предусмотрено договором.

В соответствии с кредитным договором, в котором определены основные экономические и юридические параметры ссуды, осуществляется выдача кредита. В зависимости от потребности заемщика и интересов банка могут быть открыты простой ссудный счет или овердрафт. Независимо от выбранного способа кредитования и формы ссудного счета задолженность (сумма выданного кредита) отражается по дебету активных ссудных счетов, по кредиту — погашение.

Обоснованность открытия ссудного счета подтверждается внутрибанковским документом — распоряжением операционному отделу,

подписанным уполномоченным лицом (или его заместителем) и кредитным работником. В распоряжении указывается сумма кредита, срок, процентная ставка, основание для выдачи.

Выдача кредита может производиться путем оплаты расчетных документов за ценности и услуги, минуя расчетный счет заемщика, или непосредственно на расчетный счет заемщика и отражается бухгалтерской проводкой. Одновременно с открытием ссудного счета и выдачей кредита создается резерв на возможные потери по ссудам (РВПС).

10.3.3. Формирование резерва на возможные потери по ссудам

Кредитные операции являются высокорисковыми видами деятельности коммерческих банков. В целях снижения этих рисков банки с 1 января 1995 г. стали формировать специальный резерв на возможные потери по ссудам¹.

Указанный резерв обеспечивает создание банкам более стабильных условий финансовой деятельности и позволяет избежать колебаний величины прибыли банков в связи со списанием потерь по ссудам.

Классификация ссуд и формирование резерва осуществляются на основании следующих принципов:

- соответствие фактических действий по классификации ссуд и формированию резерва требованиям настоящего Положения и внутренних документов кредитной организации;
- комплексный и объективный анализ всей информации, относящейся к сфере классификации ссуд и формирования резервов;
- своевременность классификации ссуды и формирования резерва и достоверность отражения изменений размера резерва в учете и отчетности.

В целях определения размера расчетного резерва в связи с действием факторов кредитного риска ссуды классифицируются на основании профессионального суждения (за исключением ссуд, сгруппированных в портфель однородных ссуд) в одну из пяти категорий качества:

1) высшая категория качества (стандартные ссуды) — отсутствие кредитного риска (вероятность финансовых потерь вследствие неисполнения либо ненадлежащего исполнения заемщиком обязательств по ссуде равна нулю);

¹ В настоящее время формирование резерва осуществляется в соответствии с положением ЦБ РФ от 26 марта 2004 г. № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности».

2) категория качества «нестандартные ссуды» — умеренный кредитный риск (вероятность финансовых потерь вследствие неисполнения либо ненадлежащего исполнения заемщиком обязательств по ссуде обуславливает ее обесценение в размере от одного до 20%);

3) категория качества «сомнительные ссуды» — значительный кредитный риск (вероятность финансовых потерь вследствие неисполнения либо ненадлежащего исполнения заемщиком обязательств по ссуде обуславливает ее обесценение в размере от 21 до 50%);

4) категория качества «проблемные ссуды» — высокий кредитный риск (вероятность финансовых потерь вследствие неисполнения либо ненадлежащего исполнения заемщиком обязательств по ссуде обуславливает ее обесценение в размере от 51 до 100%);

5) низшая категория качества «безнадежные ссуды» — отсутствует вероятность возврата ссуды в силу неспособности или отказа заемщика выполнять обязательства по ссуде, что обуславливает ее полное (в размере 100%) обесценение.

Ссуды, отнесенные ко второй — пятой категориям качества, являются обесцененными.

Оценка кредитного риска по каждой выданной ссуде (профессиональное суждение) должна проводиться кредитной организацией на постоянной основе.

Профессиональное суждение выносится по результатам комплексного и объективного анализа деятельности заемщика с учетом его финансового положения, качества обслуживания заемщиком долга по ссуде, а также всей имеющейся в распоряжении кредитной организации информации о любых рисках заемщика, включая сведения о его внешних обязательствах, о функционировании рынка, на котором он работает.

Источниками получения информации о рисках заемщика являются его правоустанавливающие документы, бухгалтерская, налоговая, статистическая и иная отчетность, дополнительно предоставляемые сведения, средства массовой информации и другие источники, определяемые кредитной организацией самостоятельно. Кредитная организация должна обеспечить получение информации, необходимой и достаточной для формирования профессионального суждения о размере расчетного резерва.

Вся информация о заемщике, включая информацию о рисках, фиксируется в досье заемщика. Информация, использованная кредитной организацией для оценки качества ссуды, включая оценку финансового положения заемщика, должна быть доступна органам управления, подразделениям внутреннего контроля кредитной организации, аудиторам и органам банковского надзора.

Формирование резерва осуществляется кредитной организацией на момент получения информации о появлении кредитного риска. При изменении финансового положения заемщика, изменении качества обслуживания ссуды, а также при наличии иных сведений о рисках заемщика кредитная организация обязана осуществить реклассификацию ссуды и при наличии оснований уточнить размер резерва.

Финансовое положение заемщика оценивается в соответствии с методикой, утвержденной внутренними документами кредитной организации, соответствующими требованиям Положения № 254-П.

Перечень показателей, используемых для анализа финансового положения заемщика, и порядок их расчета определяются кредитной организацией самостоятельно в зависимости от отрасли и сферы деятельности заемщика, задач анализа, с учетом всей имеющейся информации как на отчетные, так и на внутримесячные даты.

Финансовое положение заемщика может быть оценено как «хорошее», «не лучше чем среднее» или «плохое».

Финансовое положение заемщика может быть оценено как *хорошее*, если комплексный анализ производственной и финансово-хозяйственной его деятельности и иные сведения о нем, включая информацию о внешних условиях, свидетельствуют о стабильности производства, положительной величине чистых активов, рентабельности и платежеспособности и отсутствуют какие-либо негативные явления, способные повлиять на финансовую устойчивость заемщика в перспективе. К негативным явлениям могут быть отнесены не связанное с сезонными факторами существенное снижение темпов роста объемов производства, показателей рентабельности, существенный рост кредиторской и дебиторской задолженности, другие явления.

Финансовое положение заемщика оценивается *не лучше чем среднее*, если комплексный анализ производственной и финансово-хозяйственной его деятельности и иные сведения о нем свидетельствуют об отсутствии прямых угроз текущему финансовому положению при наличии в деятельности заемщика негативных явлений, которые в обозримой перспективе могут привести к появлению финансовых трудностей.

Финансовое состояние оценивается как *плохое*, если заемщик признан не состоятельным (банкротом).

Ссуды относятся в одну из трех категорий: хорошее, среднее, неудовлетворительное обслуживание заемщиком долга.

Обслуживание долга по ссуде может быть признано *хорошим*, если:

- платежи по основному долгу и процентам осуществляются своевременно и в полном объеме;

• имеется единичный случай просроченных платежей по основному долгу и процентам в течение последних 180 календарных дней.

Обслуживание долга по ссуде не может быть признано хорошим, если платежи по основному долгу и по процентам осуществляются за счет денежных средств и иного имущества, предоставленных заемщику кредитной организацией — ссудодателем прямо либо косвенно, либо кредитная организация — ссудодатель прямо или косвенно приняла на себя риски понесения потерь в связи с предоставлением заемщику денежных средств и иного имущества.

Обслуживание долга признается *неудовлетворительным*, если имеются просроченные платежи по основному долгу и по процентам в течение последних 180 календарных дней.

Категория качества ссуды определяется с применением профессионального суждения на основе комбинации двух классификационных критериев в соответствии с табл. 10.1.

Таблица 10.1. Определение категории качества ссуды
с учетом финансового положения заемщика и качества обслуживания долга

Финансовое положение	Обслуживание долга		
	Хорошее	Среднее	Неудовлетворительное
Хорошее	Стандартные (I категория качества)	Нестандартные (II категория качества)	Сомнительные (III категория качества)
Среднее	Нестандартные (II категория качества)	Сомнительные (III категория качества)	Проблемные (IV категория качества)
Плохое	Сомнительные (III категория качества)	Проблемные (IV категория качества)	Безнадежные (V категория качества)

Размер расчетного резерва определяется исходя из результатов классификации ссуды. Размеры расчетного резерва в зависимости от качества ссуды приведены в таблице 10.2.

По ссудам, отнесенным ко II—V категориям качества, резерв формируется с учетом обеспечения I и II категории качества.

Под обеспечением по ссуде понимается обеспечение в виде залога, банковской гарантии, поручительства, гарантийного депозита (вклада), отнесенное к одной из двух категорий качества обеспечения.

Таблица 10.2. Величина расчетного резерва по классификационным ссудам

Категория качества	Наименование	Размер расчетного резерва в процентах от суммы основного долга по ссуде
I категория качества (высшая)	Стандартные	0%
II категория качества	Нестандартные	от 1 до 20%
III категория качества	Сомнительные	от 21 до 50%
IV категория качества	Проблемные	от 51 до 100%
V категория качества (низшая)	Безнадежные	100%

К обеспечению *I категории качества* могут быть отнесены:

1) залог, если в качестве предмета залога выступают:

- котируемые ценные бумаги государства, если указанное государство имеет инвестиционный рейтинг не ниже «BBB» по классификации S&P (*Standart & Poor's*) и не ниже аналогичного по классификациям «Fitch IBCA», «Moody's», а также ценные бумаги центральных банков этого государства;

- облигации Банка России;

- ценные бумаги, эмитированные Министерством финансов Российской Федерации;

- векселя Министерства финансов Российской Федерации;

2) гарантийный депозит;

3) гарантия Российской Федерации, банковская гарантия Банка России;

4) поручительства юридических лиц с высоким инвестиционным рейтингом.

К обеспечению *II категории качества* могут быть отнесены залог земельных участков, предприятий, зданий, сооружений, квартир и другого недвижимого имущества и оборудования, залог сырья, материалов, готовой продукции, товаров и т.д. при наличии устойчивого рынка указанных предметов залога.

При наличии обеспечения I и II категорий качества минимальный размер резерва определяется по следующей формуле:

$$P = \frac{k_i \cdot \text{Об}_i}{PP \cdot (1 - \text{Ср})},$$

где P — минимальный размер резерва. Резерв, формируемый кредитной организацией, не может быть меньше минимального размера резерва; PP — размер расчетного резерва; k_i — коэффициент

(индекс) категории качества обеспечения. Для обеспечения I категории качества k_i (k_i) принимается равным единице (1,0). Для обеспечения II категории качества k_i (k_i) принимается равным 0,5. $Об_i$ — стоимость обеспечения соответствующей категории качества (за вычетом дополнительных расходов кредитной организации, связанных с реализацией обеспечения); $Ср$ — величина основного долга по ссуде.

Если $k_i \cdot Об_i \geq Ср$, то P принимается равным нулю (0).

С учетом оценки состояния перспектив реализации предметов залога (обращения взыскания на гаранта: поручителя, авалиста (акцептанта) формируемый кредитной организацией резерв может быть больше, чем определенный в соответствии с настоящим подразделом минимальный размер резерва.

Списание кредитной организацией нереальных для взыскания ссуд, в том числе объединенных в портфель однородных ссуд, осуществляется за счет сформированного резерва по соответствующей ссуде.

Одновременно кредитная организация списывает относящиеся к нереальным для взыскания ссудам начисленные проценты.

10.3.4. Контроль за выполнением условий кредитного договора и погашением кредита (сопровождение кредита)

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

Источники возврата ссуд подразделяются на первичные и вторичные (дополнительные). Первичным источником является доход заемщика (для юридических лиц — выручка в наличной или/и безналичной форме, для физических лиц — заработная плата или/и другие поступления). Вторичными (дополнительными) считаются выручка от реализации заложенного имущества, перечисление средств гарантом или страховой организацией.

Порядок использования банком первичных и вторичных источников погашения ссуд различен. Погашение ссуд за счет дохода заемщика регулируется кредитным договором, срочным обязательством или поручением на перечисление соответствующих средств. Погаше-

ние осуществляется в день наступления срока платежа или в другой определенный период при наличии средств на расчетном счете клиента. Погашение ссуды за счет вторичных источников означает включение банком в действие механизма принудительного взыскания причитающегося ему долга. Данный механизм также имеет правовое обеспечение (помимо кредитного договора) в виде договора о залоге, гарантийного письма, договора поручительства, страхового полиса.

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

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

Каждый банк использует свои правила поведения с заемщиками, рассматривая их в качестве коммерческой тайны. Тем не менее в их действиях обнаруживаются и общие закономерности. Вот некоторые из них.

1. Банк старается иметь дело с теми, кого он давно знает. Этот и следующие несколько пунктов свидетельствуют: систему обеспечения возвратности ссуд следует формировать с таким расчетом, чтобы она работала не только после того, как наступил срок возврата кредита, но, главным образом, до принятия решения о выдаче кредита. Суть правила в том, что банк выбирает клиентов, которым доверяет, отдавая предпочтение тем из них, кто обслуживается в данном банке. Случайные заемщики должны быть исключены или сведены к минимуму.

2. Банк ограничивает сроки кредитования. Расчет достаточно прост: чем короче срок, тем ниже при прочих равных условиях уро-

вень риска. Сейчас российские банки стремятся ограничить указанный срок 3 — 6 месяцами.

3. Банк постепенно развивает свои кредитные отношения с клиентами, включая и тех, с которыми уже работает. Выдача малых кредитных сумм позволит оценить за несколько месяцев добропорядочность, аккуратность, грамотность клиента; проследить, с какого рода контрагентами он имеет дело, насколько аккуратен в выплате налогов, оформлении платежных документов.

4. Банк добивается, чтобы максимальное число кредитов имело обеспечение в той или иной форме, при этом по возможности широко дифференцируя условия кредитования разных клиентов (в зависимости от обеспечения кредита, надежности клиента, целей, объемов, сроков кредитования и других обстоятельств).

5. Обеспечением кредита может быть ликвидный товар, имущество, валютные денежные средства. Банки широко практикуют знакомство с предприятием, осмотр на месте товаров, офисов, складских помещений, торговых залов, проверку наличия товаров и имущества, которые предоставляются в залог. Банк активно воздерживается от принятия в качестве обеспечения своих кредитов неликвидного товара или иного подобного имущества, сомнительных ценных бумаг (непокрытых банковских аккредитивов, неакцептованных векселей).

6. Целевое использование кредита легче проследить, если одним из условий его предоставления является открытие заемщиком расчетного счета в банке.

7. Банк включает в кредитный договор оговорку о том, что в случае возникновения спора между участниками он передается на разрешение арбитражному суду. В более широком плане речь идет о том, что банк, по-настоящему заботящийся о возвратности своих ссуд, безукоризненно владеет тонкостями юридически верного составления соответствующих документов и сопровождения всего кредитного процесса.

8. На последних этапах кредитного процесса, когда срок возврата кредита подходит или уже наступил, банк активно использует свою службу экономической безопасности, которая должна действовать жестко, но в рамках законности, при необходимости доводя дело до суда.

После того как кредит выдан, главной задачей банка является активная работа по наблюдению за кредитом с целью управления им. Условия, при которых предоставлялся кредит, постоянно меняются, что имеет определенные последствия для финансового положения заемщика и его возможности погасить кредит. Поэтому в период действия кредитного договора кредитный работник, работающий с

заемщиком повседневно, осуществляет контроль за исполнением последним условий договора, целевым использованием кредита, финансовым состоянием заемщика (т.е. осуществляет сопровождение кредита до полного его погашения). Наблюдение предполагает наличие достоверной и оперативной информации обо всех изменениях, происходящих у заемщика.

Сопровождение кредита включает в себя выполнение следующих действий:

- оценку финансового состояния заемщика и его кредитоспособности в течение всего периода кредитования;
- проверку сохранности заложенного имущества, его ликвидности (такие проверки по обычным кредитам следует производить ежеквартально, по кредитам повышенного риска — ежемесячно);
- контроль за своевременным поступлением процентов за кредит, при частичном погашении кредита — за поступлениями в соответствии с графиками платежей заемщика;
- ежемесячную корректировку резерва на возможные потери по ссудам в зависимости от качества обеспечения и изменений кредитного договора;
- ведение деловой переписки с клиентом и проведение деловых встреч;
- ежемесячное проведение анализа ссудного портфеля.

По отношению к заемщику, не выполняющему своих обязательств по кредитному договору (что ставит под угрозу своевременное и полное погашение задолженности по кредиту), а также при выявлении случаев недостоверности в отчетности или запущенности бухгалтерского учета банк-кредитор может применять следующие меры воздействия:

- предупредить заемщика о прекращении дальнейшего кредитования, если в согласованные сроки не будут выполнены требования банка;
- приостановить дальнейшую выдачу предусмотренного договором кредита;
- в случае неуплаты очередного взноса в погашение кредита и бесперспективности его своевременного погашения в дальнейшем — предъявить оставшуюся на день платежа часть долга по данному кредиту к взысканию;
- при систематическом невыполнении заемщиком условий кредитного договора и рекомендаций банка — потребовать досрочного погашения всех ранее предоставленных ему кредитов. Возможность применения этой меры оговаривается в кредитном договоре исходя из практики кредитных отношений банка с конкретным заемщиком.

10.3.5. Работа банка с проблемными ссудами

Банк осуществляет контроль за выполнением условий кредитного договора, главная цель которого — обеспечить регулярную уплату очередных взносов в погашение ссуды и процентов по долгу. Разумеется, по каждой ссуде существует риск непогашения из-за непредвиденного развития событий. Банк может проводить политику выдачи кредитов только абсолютно надежным заемщикам, но тогда он упустит много прибыльных возможностей. В то же время, если возникнуть трудности с погашением кредита, это обойдется банку очень дорого. Поэтому разумная кредитная политика направлена на обеспечение баланса между осторожностью и максимальным использованием всех потенциальных возможностей доходного размещения ресурсов.

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

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

Основные причины возникновения трудностей с погашением ссуд могут быть по вине как банка, так и заемщика. Рассмотрим некоторые из них.

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

- недостаточно строгое отношение к заемщику;

- непрофессионально проведенный финансовый анализ;
 - плохое структурирование ссуды как следствие недостаточного знакомства кредитного работника с потребностями предприятия, спецификой отрасли;
 - недостаточное обеспечение ссуды;
 - ошибки в документальном оформлении ссуды;
 - плохой контроль над заемщиком в период погашения ссуды.
2. Неэффективная работа компании, получившей ссуду:
- слабое руководство;
 - ухудшение качества продукции и вытеснение ее с рынка;
 - неэффективный маркетинг из-за отсутствия плана рекламной кампании, ошибок в оценке будущих рынков;
 - слабый контроль за финансами компании.

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

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

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

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

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

Для банка важно постоянно поддерживать персональные контакты с клиентом: посещать компанию и ее филиалы, встречаться с руководящими кадрами, что позволяет выявить наличие неустановлен-

ного оборудования, незанятого персонала, избыточных запасов. Банковских работников должны насторожить такие факты, как:

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

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

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

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

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

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

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

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

10.4. Оценка кредитоспособности банковских заемщиков

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

Кредитоспособность — это оценка возможностей клиента для получения ссуды и его способности своевременно и в полном объеме погасить задолженность и проценты по ней банку. Кредитоспособность связана с платежеспособностью. *Платежеспособность* характеризуется своевременным погашением всех долгов и, значит, платежеспособность — более широкое понятие, включающее и кредитоспособность.

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

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

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

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

10.4.1. Оценка кредитоспособности банковских заемщиков на основе финансовых коэффициентов

Финансовые коэффициенты предприятия принято объединять в следующие группы:

- коэффициенты ликвидности;
- коэффициенты эффективности использования активов;
- коэффициенты финансового леверджа (левериджа);
- коэффициенты прибыльности (рентабельности).

Основной информации для расчета финансовых коэффициентов в банке являются:

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

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

Коэффициенты ликвидности. Ликвидность предприятия — его способность своевременно погашать долговые обязательства. Как видно, ликвидность и платежеспособность — близкие понятия. Но платежеспособность — это способность предприятия рассчитываться по обязательствам, срок погашения которых уже наступил. В то же время ликвидность отражает не только текущее состояние активов, но и перспективу их изменения.

Ликвидность предприятия характеризуется показателями ликвидности баланса в виде соотношения активов и платежных обязательств. По степени ликвидности активы предприятия принято объединять в такие группы:

- 1) быстрореализуемые активы — денежные средства (*ДС*) и краткосрочные финансовые вложения (*КФВ*) из 2-го раздела баланса;
- 2) среднереализуемые активы — дебиторская задолженность (*ДЗ*) сроком возникновения до 12 месяцев из 2-го раздела баланса;
- 3) медленнореализуемые активы — запасы и затраты (*ЗЗ*) из 2-го раздела баланса;

4) постоянные активы — внеоборотные активы из 1-го раздела баланса. Сюда же можно отнести и дебиторскую задолженность сроком возникновения свыше 12 месяцев из 2-го раздела баланса.

При расчете коэффициентов ликвидности учитывают первые три группы активов из 2-го раздела баланса, так как именно оборотные активы привлекаются предприятием для расчетов по долгам при текущей деятельности. Внеоборотные активы привлекаются для оценки возможности расчетов по долгам обычно на стадии банкротства предприятия или для оценки банками вторичных источников погашения кредита, если залогом выступают определенные виды внеоборотных активов (здания, сооружения, оборудование и др.).

При расчете коэффициентов ликвидности сопоставляются три вида оборотных активов с краткосрочными обязательствами (КО) из 5-го раздела баланса (краткосрочными кредитами, займами и кредиторской задолженностью). Для точности расчета коэффициентов эти обязательства желательно сгруппировать тоже в три группы: просроченные и срочные, которые необходимо оплачивать в ближайшее время; менее срочные (сроком 30—90 дней); длительные (свыше 90 дней). На практике многие предприятия таких расшифровок не делают (или не представляют в банк), поэтому при расчете всех коэффициентов ликвидности текущие долговые обязательства берут из баланса как итоговую сумму.

Коэффициент абсолютной (быстрой) ликвидности ($K_{а.л.}$) рассчитывают по формуле

$$K_{а.л.} = \frac{ДС + КФВ}{КО}.$$

Нормативное значение коэффициента принято на уровне 0,2—0,25 (или 20—25%), т.е. при нормальной платежеспособности предприятию считается достаточным иметь до 25% свободных денежных средств для расчетов по текущим долгам. Этот коэффициент отражает текущую платежеспособность.

Поскольку вложения предприятия в краткосрочные ценные бумаги считаются активами недостаточно быстрой реализации, то на практике вполне возможен расчет коэффициента абсолютной ликвидности через учет в числителе дроби только денежных средств.

Коэффициент текущей ликвидности (промежуточный коэффициент) рассчитывают по формуле

$$K_{т.л.} = \frac{ДС + КФВ + ДЗ}{КО}.$$

Нормативное значение коэффициента принято на уровне 0,7—0,8 (или 70—80%), т.е. включение в расчет дебиторской задолженности до 12 месяцев повышает значение этого коэффициента по сравнению с предыдущим на 50%. Однако здесь надо учесть тот факт, что дебиторская задолженность до 12 месяцев вполне может отражать в балансе значительные задержки по оплате анализируемым предприятием поставленной продукции, выполненных работ или оказанных услуг.

Законом о несостоятельности (банкротстве) предприятий предусматривается максимальный срок завершения расчетов до трех месяцев. Если до этого срока расчеты не будут произведены, то кредиторы могут возбуждать дело о банкротстве предприятия. Поэтому при расчете данного коэффициента вполне можно воспользоваться расшифровкой предприятия о сроках неплатежей и взять дебиторскую задолженность не свыше трех месяцев. Некоторые банки учитывают факт несвоевременности завершения расчетов через повышение нормативного значения $K_{т.л}$ до 1—1,5.

Коэффициент покрытия (общей ликвидности) рассчитывается по формуле

$$K_{\text{л}} = \frac{ДС + КФВ + ДЗ + ЗЗ}{КО}.$$

Нормативное значение коэффициента принято на уровне 2,0 (или 200%), т.е. включение в расчет запасов и затрат повышает значение коэффициента более чем на 100% по сравнению с предыдущим коэффициентом. Это связано с тем, что запасы и затраты необходимо сначала переработать, получить продукцию, потом завершить расчеты для получения реальных денег на расчетном счете. Если процесс переработки не длителен (а некоторые предприятия занимаются только посреднической деятельностью), то вполне возможно считать нормативное значение коэффициента меньше 2,0, но не ниже 1,0. Характер производственной деятельности учитывается во второй группе коэффициентов через расчеты оборачиваемости оборотных активов.

Коэффициенту покрытия уделяется особое значение. Он выступает основой для признания структуры баланса неудовлетворительной (при оценке предприятия на степень его несостоятельности). В коммерческих банках коэффициент покрытия используется для оценки предела кредитования заемщика. Выдачу ссуд банк может прекратить при значении коэффициента, равном или меньше единицы. Это означает, что текущие обязательства нечем оплачивать.

Коэффициенты эффективности использования активов. Эффективность использования активов характеризуется показателями оборачиваемости. Наиболее распространенные из них:

- продолжительность одного оборота активов $P_{об}$, дней;
- число оборотов активов за период $K_{об}$;
- коэффициент оборачиваемости активов $K_{об}$.

Продолжительность одного оборота активов в днях определяется по формуле

$$P_{об} = \frac{CO}{P} \cdot D,$$

где CO — средние остатки основных и оборотных активов, определяемые по данным 1-го и 2-го разделов баланса по формуле средней хронологической, тыс. руб.; P — выручка от реализации продукции из отчета о прибылях и убытках (форма № 2), тыс. руб.; D — число дней в анализируемом периоде (90, 180, 270 или 360).

Оценка продолжительности одного оборота производится сравнением данных отчетного периода (за квартал, полугодие, девять месяцев, год) с данными аналогичного прошлого периода. В результате сравнения определяется ускорение или замедление оборачиваемости. Ускорение имеет место, если фактическая продолжительность одного оборота меньше данных прошлого отчетного периода. При обратной ситуации наблюдается замедление.

Продолжительность оборота активов во многом зависит от организационного строения функционирующего капитала (основного и оборотного). Чем выше доля основного капитала в общей сумме активов, тем длительнее будет оборачиваемость и, наоборот, при увеличении доли оборотных активов ускоряется общая оборачиваемость капитала.

Учитывая длительный срок службы основных фондов, на практике оборачиваемость чаще определяют только по оборотным активам. Для принятия обоснованных управленческих решений изучают частные показатели оборачиваемости отдельных видов оборотных средств:

$$P_{об} = \frac{З}{B} + \frac{НП}{B} + \frac{ГП}{B} + \frac{T}{B} + \frac{ДЗ}{B} + \frac{КФВ}{B} + \frac{ДС}{B},$$

где $З$, $НП$, $ГП$, T , $ДЗ$, $КФВ$ и $ДС$ — средние остатки соответственно производственных запасов, незавершенного производства, готовой продукции, товаров, дебиторской задолженности, краткосрочных финансовых вложений и денежных средств, тыс. руб.; B — однодневный оборот по реализации, тыс. руб. (P/D).

Рассчитанные таким образом частные показатели оборачиваемости с учетом выручки необходимы для определения влияния каждой статьи оборотных активов на изменение общей продолжительности оборота оборотных активов.

Второй показатель оборачиваемости — *число оборотов активов за период* (обычно за год) рассчитывают по формуле

$$K_{\text{об}} = \frac{D}{\Pi_{\text{об}}}.$$

Из формулы видно, что чем короче продолжительность одного оборота, тем больше оборотов совершат активы за период и тем эффективнее они используются.

Третий показатель оборачиваемости — *коэффициент оборачиваемости* — определяется по формуле

$$K_{\text{об}} = \frac{P}{CO}.$$

Чем больше значение показателя, тем лучше для предприятия. Коэффициент оборачиваемости используется в основном в факторном анализе.

Экономический эффект ускорения оборачиваемости $\mathcal{E}$ выражается в относительном высвобождении средств из оборота и увеличении суммы прибыли. Сумма высвобожденных средств из оборота в связи с ускорением или дополнительно привлеченных средств в оборот при замедлении оборачиваемости определяется умножением однодневного оборота по реализации на изменение продолжительности одного оборота

$$\pm \mathcal{E} = \pm \Pi_{\text{об}} \cdot \frac{P}{D},$$

где $-\mathcal{E}$ — относительное высвобождение средств из оборота; $+\mathcal{E}$ — относительное привлечение средств в оборот.

Увеличение прибыли за счет изменения оборачиваемости можно рассчитать умножением прироста коэффициента оборачиваемости на фактический коэффициент рентабельности реализации (продажи) и на фактическую среднюю сумму активов.

Коэффициент финансового леверджа (левериджа). Финансовый левераж количественно измеряется соотношением между заемным и собственным капиталом. Уровень финансового леверджа прямо пропорционально влияет на степень финансового риска предприятия, его прибыль, а значит, и на финансовую устойчивость. Чем выше уро-

вень финансового левеража, тем больше зависимость от привлеченных (заемных) источников, тем большие расходы несет предприятие по обслуживанию долгов, тем менее устойчивым считается предприятие.

В анализе финансового состояния предприятия используются такие наиболее распространенные показатели финансового левеража (ФЛ).

Коэффициент соотношения заемного (ЗК) и собственного капитала (СК):

$$K_{\phi.л} = \frac{ЗК}{СК}.$$

Оптимальным считается соотношение на уровне единицы. Чем значение ниже единицы, тем меньше зависимость от чужих средств, тем меньше затраты по обслуживанию долга, тем лучше для предприятия.

Коэффициент автономии (независимости):

$$K_a = \frac{СК}{ВБ},$$

где ВБ — валюта банка.

Оптимальным считается соотношение на уровне 0,5. Чем выше значение этого коэффициента, тем более финансово независимым считается предприятие. Как видно, оба коэффициента взаимосвязаны: чем выше K_a , тем ниже $K_{\phi.л}$, тем лучше для предприятия.

При расчете коэффициентов собственный капитал берется из 3-го раздела баланса «Капитал и резерв» за минусом непокрытых убытков прошлых лет и отчетного года, заемный капитал — из 4-го раздела «Долгосрочные обязательства» и 5-го раздела «Краткосрочные обязательства» (как сумма займов, кредитов и кредиторской задолженности). Для оценки кредитоспособности коммерческие банки обычно используют один из этих двух финансовых коэффициентов, чаще всего коэффициент автономии.

Коэффициенты прибыльности (рентабельности). Эти коэффициенты применяются для общей характеристики использования всего капитала и рассматриваются как дополнительные к показателям вышеназванных групп коэффициентов. Для оценки кредитоспособности могут использоваться следующие показатели рентабельности.

Рентабельность единицы реализованной продукции (для узкоспециализированных предприятий) (%):

$$p = \frac{\text{Прибыль от реализации одного изделия}}{\text{Себестоимость этого изделия}}.$$

Этот показатель имеет оптимальное значение на уровне 25% (при темпах инфляции не выше 5—7% в год).

Рентабельность всей реализованной продукции (при расширенном ассортименте производимой продукции, выполнения работ или оказания услуг) (%):

$$p = \frac{\text{Прибыль от реализации всей продукции}}{\text{Себестоимость реализованной продукции}}$$

Данный показатель официально не имеет нормативного значения, но в некоторой экономической литературе указываются стандартные цифры оптимальной рентабельности — 15%.

Рентабельность всех активов предприятий (%):

$$p = \frac{\text{Прибыль отчетного года (из формы № 2)}}{\text{Средняя сумма активов (по данным 1-го и 2-го разделов баланса)}}$$

Учитывая разные объемы предприятий, особенности технологии производства, нормативное значение по этому показателю не устанавливается.

Все показатели рентабельности характеризуют лучшую отдачу функционирующего капитала, если они в динамике возрастают. Поэтому в банковской практике необходимо использовать данные показатели (как и коэффициенты других групп) за несколько отчетных периодов или, по крайней мере, на две отчетные даты. Из трех коэффициентов рентабельности при оценке кредитоспособности чаще используют второй или третий, поскольку данных по рентабельности отдельных видов продукции не имеется в открытой информации.

Класс каждого показателя устанавливается путем сопоставления фактического значения с его нормативным уровнем. Нормативные уровни некоторых показателей имеют мировые стандарты. Нормативные уровни других коэффициентов могут разрабатываться каждым банком на базе накопленной статистической информации о фактических значениях показателей по группам клиентов одинаковых (или близких по технологии) отраслей экономики.

Число классов принято в размере трех. Первый класс показателя характеризует соблюдение нормативного значения или рост по сравнению с этим уровнем. Второй класс показателя отражает несколько сниженное значение по сравнению с нормативным. Третий класс показателя имеет низкое значение. Приведем классификацию некоторых показателей в зависимости от значений (табл. 10.3).

Вопросы оптимального набора показателей решаются каждым коммерческим банком самостоятельно.

Таблица 10.3. Распределение показателей по классам

Показатели	Нормативное значение	Распределение по классам		
		1-й	2-й	3-й
Коэффициент абсолютной ликвидности $K_{\text{аб}}$	0,2—0,25	0,2 и выше	0,1—0,2	<0,1
Коэффициент промежуточной ликвидности $K_{\text{п.л}}$	0,7—0,8	0,7 и выше	0,5—0,7	<0,5
Коэффициент покрытия $K_{\text{п}}$	2,0	2 и выше	1—2	<1
Оборачиваемость активов $O_{\text{а}}$	—	Ускорение	На одном уровне	Замедление
Коэффициент автономии $K_{\text{а}}$	0,5	0,5 и выше	0,3—0,5	<0,3

По большему числу показателей, попавших в соответствующий класс, определяется класс кредитоспособности предприятия. Такой набор показателей не позволяет осуществлять единый подход к оценке кредитоспособности. Это можно сделать на основе рейтинга. Рейтинг — выстраивание показателей в определенном порядке в зависимости от суммы баллов по каждому показателю и общей их суммы по всем показателям для оценки класса кредитоспособности. Рейтинг определяется в баллах путем умножения класса показателя на его долю в совокупности, принятой за 100. Доля в совокупности зависит от числа взятых показателей, учета особенности работы данного заемщика, ликвидности его баланса, положения на рынке, своевременности расчетов по кредитам и другим обязательствам, характера кредитования под определенные объекты и др. Значимость показателя и его доля определяются в банке индивидуально по каждому заемщику (или группе заемщиков).

Распределение на классы кредитоспособности по сумме баллов может быть таким:

1-й класс	100 — 150 баллов
2-й класс	151 — 250 баллов
3-й класс	251 — 300 баллов

Определим класс кредитоспособности заемщика, если известны классы показателей и их удельный вес (табл. 10.4).

Таблица 10.4. Рейтинг заемщика

Показатели	Класс	Доля, %	Сумма баллов
$K_{\text{аб}}$	3	20	60
$K_{\text{п.л}}$	2	30	60
$K_{\text{п}}$	3	30	90
$O_{\text{а}}$	2	10	20
$K_{\text{а}}$	1	10	10
Итого	—	100	240

Таким образом, по сумме баллов данный заемщик относится ко 2-му классу кредитоспособности.

С предприятиями каждого класса банки по-разному строят свои кредитные отношения. Так, первоклассные заемщики считаются финансово устойчивыми, и банки могут открывать им кредитную линию, кредитовать по счету с овердрафтом, требовать меньше форм обеспечения или вообще выдавать бланковые (без обеспечения) кредиты, по возможности снижать процентную ставку. Второклассные заемщики считаются финансово неустойчивыми и кредитуются на общих основаниях. Третьеклассные заемщики считаются ненадежными, и кредит предоставляется им на особых условиях: под более высокий процент, под несколько видов обеспечения, ограничением ссуды размером уставного капитала. В ряде случаев банк может отказать таким предприятиям в получении кредита.

Оценка кредитоспособности на основе финансовых коэффициентов требует индивидуального подхода к каждому клиенту. Необходима систематическая аналитическая работа по оценке финансового состояния заемщика. Эта методика имеет ряд недостатков: строится на данных об остатках; отражает положение дел только в прошлом; показывает в основном движение оборотных активов. Эти недостатки в некоторой степени преодолеваются при оценке кредитоспособности на основе анализа денежных потоков.

10.4.2. Оценка кредитоспособности на основе анализа денежных потоков

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

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

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

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

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

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

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

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

Проиллюстрируем аналитический отчет предприятия о движении денежных средств, составленный по данным формы № 4, тыс. руб.:

1. Остаток денежных средств на начало периода	1172
Движение денежных средств в ТД:	
2. Поступления выручки от реализации продукции	39 556

3. Поступления от реализации имущества	1659
4. Авансы покупателей	4920
5. Прочие поступления	10 587
6. Оплата счетов поставщиков	4407
7. Оплата труда	9470
8. Выдача подотчетных сумм	1430
9. Выдача авансов	1770
10. Расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами . .	11 494
11. Сдача выручки в банк из кассы предприятия	8486
12. Прочие выплаты, перечисления	18 273
13. Результаты ТД: приток «+», отток «-» (стр. 2 + 3 + 4 + 5 - 6 - 7 - 8 - 9 - 10 - 11 - 12) . . .	+1392
Движение денежных средств в ИД:	
14. Поступления от реализации основных средств . . .	820
15. Приобретение основных средств	1400
16. Результат ИД: приток «+», отток «-» (стр. 14 - 15) .	-580
Движение денежных средств в ФД:	
17. Банковский кредит	320
18. Погашение ссуд	114
19. Результат ФД: приток «+», отток «-» (стр. 17 - 18) .	+206
20. Остаток денежных средств на конец периода (стр. 1 + 13 + 16 + 19)	2190

Как видно, предприятие имеет приток денежных средств от ТД и ФД и отток по ИД. Значит, от всех видов деятельности предприятие имеет чистый денежный поток 1018 тыс. руб. ($1392 - 580 + 206$).

Это привело к увеличению денежных средств на конец периода до 2190 тыс. руб.

Рассмотренный метод позволяет судить о ликвидности предприятия, детально раскрывая движение денежных средств на его банковском счете, но не показывает взаимосвязи полученного финансового результата и изменения величины денежных средств. Этот недостаток устраняется при использовании косвенного метода. При применении *косвенного метода* сначала устанавливают чистую прибыль и определяют разницу между доходами и притоком денежных средств, между расходами и оттоком денежных средств.

Различия между финансовым результатом и денежными поступлениями обусловлены рядом причин:

1. Денежные поступления могут быть получены по операциям, не имеющим ничего общего с прибылью или убытком. Источником денежных средств может быть распространение акций и облигаций, получение займов, что не обязательно связано с получением прибыли.

2. Приобретение основных средств может оплачиваться не только за счет амортизационных отчислений.

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

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

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

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

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

Использование метода начисления позволяет получить доходы раньше реального поступления денежных средств. Любое увеличение сумм текущих активов, не связанное с реальным поступлением наличности, означает уменьшение поступления денег на счета предприятий, а любое увеличение обязательств означает возрастание сумм на

счетах предприятия. Так, рост дебиторской задолженности свидетельствует об уменьшении поступлений наличных денег на банковские счета, а снижение, наоборот, об увеличении.

Приведем элементы денежного потока.

Приток:

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

Отток:

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

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

Для анализа денежного потока (любыми методами) следует брать данные за несколько периодов, чтобы выявить тенденции в изменениях. Если заемщик имел постоянный чистый денежный приток, то

это свидетельство его финансовой устойчивости и кредитоспособности. Кратковременный чистый денежный отток — свидетельство более низкого уровня кредитоспособности. Систематический чистый денежный отток — свидетельство некредитоспособности предприятия.

Для решения вопроса о целесообразности выдачи и размере ссуды на относительно длительный срок анализ денежного потока делается на основе не только фактических данных за истекшие периоды, но и прогнозных данных на период пользования кредитом исходя из средних темпов прироста выручки за предшествующие 2 — 3 отчетных периода и изменения затрат на производство и реализацию. Оценка денежных потоков начинает применяться российскими коммерческими банками для оценки деятельности предприятия не столько при получении краткосрочных кредитов, сколько при получении долгосрочных ссуд, в частности при кредитовании инвестиционных проектов.

10.4.3. Оценка кредитоспособности на основе анализа делового риска

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

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

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

Стадию производства можно оценить по таким показателям:

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

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

Стадию реализации можно оценить по таким показателям:

- число покупателей;

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

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

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

10.5. Формы обеспечения возвратности кредита и их выбор

Обеспечение возвратности кредита как принцип кредитования выражает необходимость защиты имущественных интересов банка при возможном нарушении заемщиком принятых на себя обязательств. Под формой обеспечения возвратности кредита понимается форма гарантированных обязательств заемщика. Все обеспечивающие обязательства являются дополнительными к основному долгу заемщика. Они оформляются специальными документами, имеющими юридическую силу.

Законом о банках и банковской деятельности и Гражданским кодексом предусматривается, что исполнение основного обязательства заемщика может подкрепляться такими формами обеспечения, как залог имущества, гарантия, поручительство и другими способами, предусмотренными законами или договором. Каждая из форм обеспечения имеет целью заставить заемщика выполнить кредитные обязательства при отсутствии собственных средств другими источниками: выручкой от реализации заложенного имущества, средствами гарантов, поручителей, страховых обществ и т.п. Возможна комбинация различных источников.

Применение форм обеспечения возвратности кредита особенно актуально в связи с неустойчивым финансовым положением предприятий. Их использование снижает кредитный риск, обеспечивает прибыль банков и сохраняет их активы. Приведем характеристику отдельных способов обеспечения возвратности кредита.

10.5.1. Залог

Залог является одним из действенных способов обеспечения возвратности ссуд. Под залогом в гражданском праве понимается право кредитора (залогодержателя) получать возмещение из стоимости заложенного имущества приоритетно перед другими кредиторами.

Залоговые отношения регулируются Гражданским кодексом, Законом о залоге, Гражданским процессуальным кодексом.

Предметом залога выступает любое имущество, которое может быть отчуждено у залогодателя. В зависимости от материально-вещественного содержания предметы залога подразделяются на следующие группы:

- залог основных фондов (движимого и недвижимого имущества);
- залог производственных запасов (сырья, материалов, топлива, запчастей);
- залог готовой продукции и товаров;
- залог ценных бумаг;
- залог драгоценных металлов и изделий из них, предметов искусства;
- залог депозитов (рублевых, валютных);
- залог имущественных прав.

Имущество, принимаемое банком в залог, должно отвечать ряду требований:

1. Наличие собственности на это имущество, подтверждаемое соответствующими документами (государственной регистрации и другими).

2. Способность отчуждения, подтверждаемая документами об отсутствии других залогов на это имущество и долгов по уплате за него, о прописке и согласии жильцов на залог (по жилым помещениям), о возможности залога (по государственным предприятиям).

3. Денежная оценка предметов залога. Большинство предметов залога оцениваются по рыночной стоимости. Оценку стоимости имущества должны проводить специалисты соответствующей квалификации. При денежной оценке по согласию сторон иногда предусматривается индексация заложенного имущества.

4. Ликвидность залога, т.е. способность имущества к реализации. Она зависит от качества предметов залога, места нахождения, спроса на рынке и др.

5. Возможность контроля за сохранностью заложенного имущества.

6. Страхование некоторых предметов залога на случай чрезвычайных обстоятельств.

7. Достаточность залога. Сумма залога должна быть больше суммы кредита. Это связано с тем, что из суммы заложенного имущества

должны погашаться не только основной долг банку, проценты по нему, но и расходы по контролю и возможной реализации имущества. Учет банком разной суммы (процентов) стоимости заложенного имущества зависит также от его вида, износа, качества, возможного снижения рыночной стоимости.

Все требования залога должны соблюдаться, иначе банк может отклонить заявление клиента на предоставление ссуды. Обычно коммерческие банки разрабатывают регламент документации по предоставляемому обеспечению для заемщиков, что позволяет им легче ориентироваться в требованиях банка по залому имущества. Приведем один из таких регламентов.

Документы по предоставляемому обеспечению:

Договор залога ипотеки:

- правоустанавливающие документы на здание (нежилое помещение) (например, договор купли-продажи, план приватизации и т.п.);
- свидетельство о регистрации права собственности;
- поэтажный план объекта недвижимости (технический паспорт);
- документ о территориальных границах земельного участка (копия чертежа границ участка), выданный Комитетом по земельным ресурсам и землеустройству;
- правоустанавливающие документы на землю (например, договор купли-продажи, план приватизации и т.п.);
- свидетельство о регистрации права собственности на землю;
- справка из органа, ведущего регистрацию и техническую инвентаризацию объекта недвижимости;
- балансовая справка с указанием даты постановки объекта недвижимости на баланс собственника, его первоначальной и остаточной балансовой стоимости;
- акты проверки заложенного имущества;
- экспертная оценка рыночной стоимости залога;
- страховой полис.

Договор залога транспортных средств:

- регистрационные документы (технический паспорт, свидетельство о регистрации);
- экспертная оценка рыночной стоимости залога;
- страховой полис;
- акт проверки заложенного имущества.

Договор залога товаров в обороте:

- документы, подтверждающие наличие товарно-материальных ценностей и их стоимость, ведомость остатков этих ценностей, накладные, счета-фактуры, складские расписки;

- оборотная ведомость — остатки товаров на складе за последние 5—6 месяцев;
- экспертная оценка рыночной стоимости залога;
- акт проверки заложенного имущества.

Договор залога оборудования:

- документы, подтверждающие право собственности на предмет залога;
- контракт со спецификацией;
- товарно-транспортные документы;
- документы, подтверждающие оплату таможенной пошлины (при импорте);
- документы, подтверждающие оплату оборудования (при необходимости);
- технические паспорта (копии страниц, где указаны основные технические характеристики);
- копия договора аренды помещения, где установлено оборудование (в случае аренды);
- акт ввода в эксплуатацию или акт приема-передачи;
- экспертная оценка рыночной стоимости залога;
- акт проверки заложенного имущества.

Предоставление неполной, искаженной информации или ее сокращение рассматривается банком в качестве причины для прекращения рассмотрения кредитной заявки.

На практике выделяют два вида залога в зависимости от того, где имущество будет находиться, пока заемщик пользуется ссудой:

- 1) заложенное имущество остается у залогодателя;
- 2) заложенное имущество и имущественные права передаются залогодержателю (банку).

Первый вид заложенного имущества получает наибольшее распространение на практике, так как позволяет заемщику продолжать вести хозяйственную деятельность, используя в ней и заложенное имущество. В этом виде залога различают такие формы: залог товаров в обороте, залог материальных ценностей в переработке и залог основных фондов.

Залог товаров в обороте характерен для торговых и снабженческо-сбытовых организаций. Последние могут заменять в периоде пользования кредитом один вид заложенных товаров другим одинаковой или большей стоимости. Однако время реализации ранее заложенных товаров и замена их новыми могут не совпадать и поэтому данный залог не сопровождается полной гарантией возврата кредита.

Залог товаров в переработке характерен для строительных, сельскохозяйственных предприятий, предприятий переработки, транс-

порта. При этом виде залога заемщик может перерабатывать заложенные ценности, но при неисполнении им обязательств право банка будет распространяться на готовую продукцию. Предприятие при этом залоге обычно дает специальный расчет стоимости заложенных ценностей, времени их переработки и стоимости выходящей продукции. Однако здесь контроль банка за залогом трудноосуществим и тоже не всегда сопровождается полной гарантией возврата ссуды (особенно при наличии обстоятельств, не зависящих от работы заемщика, например, погодных условий).

Залог основных фондов (зданий, сооружений, машин, оборудования, вычислительной техники, транспортных средств, земельных участков и объектов природопользования, приобретенных предприятием в собственность, и др.) в последнее время получает широкое развитие. Основные фонды переносят свою стоимость на изготавливаемую или добавляемую продукцию частями в сумме начисленной амортизации, сохраняя при этом первоначальную натурально-вещественную форму. В соответствии с правилами бухгалтерского учета к основным фондам относятся предметы стоимостью за единицу на дату приобретения более стократного установленного законодательством Российской Федерации минимального размера месячной оплаты труда и сроком службы более 12 месяцев.

Из основных фондов можно выделить ипотеку. В соответствии с законом об ипотеке ею считается недвижимое имущество, связанное непосредственно с землей или правом пользования ею (здания, сооружения, квартиры, дачи, гаражи), и движимое имущество с очень большой стоимостью (морские, речные, воздушные суда, космические объекты).

Для залога в виде недвижимого имущества характерны такие черты: получение дохода от эксплуатации и самостоятельное распоряжение им заемщиком (сверх покрытых обязательств банку); возможность получения под залог нескольких ссуд; простота контроля вследствие сохранности натурально-вещественной формы имущества; обязательность нотариального удостоверения и регистрации ипотеки в поземельных книгах и органах Госкомимущества. Ипотека как залог используется в основном при выдаче долгосрочных ссуд юридическим и физическим лицам.

Второй вид залога — залог с его передачей банку на период пользования ссудой — называется *закладом*. Заклад используется чаще в случаях, когда залогодатель недостаточно известен банку или его кредитоспособность не внушает доверия. В закладе выделяют такие формы, как твердый залог и залог прав.

Твердый залог предусматривает передачу имущества банку и хранение его на складе (в сейфе) банка. Этот вид залога можно было бы считать более предпочтительным исходя из возможности контроля и гарантии возврата ссуды. Однако у большинства банков складские помещения отсутствуют. Залогады на складе заемщика (под замком банка) часто не устраивают ни самого заемщика, ни банк. Зарубежные банки практикуют хранение заложенного имущества на складах специализированных организаций, занимающихся складированием и хранением ценностей (складские компании, фирмы). В России таких организаций мало (есть в Москве и некоторых других крупных городах).

Учитывая наличие возможностей для хранения и быстроту реализации, российские банки предпочитают для залога имущество, отвечающее таким требованиям, как незначительная емкость, легкая реализуемость и возможность длительного хранения. Наиболее удобными для банка объектами твердого залога выступают валютные ценности, драгоценные металлы и изделия из них, ценные бумаги.

В качестве залога могут выступать высоколиквидные ценные бумаги, ценные бумаги государства и местных органов власти, ценные бумаги самих банков. Оценка передаваемых в залог ценных бумаг производится соответствующим подразделением банка на основе текущих биржевых котировок или по номинальной стоимости в зависимости от уровня ликвидности. Некоторые коммерческие банки считают необходимым иметь сумму залога ценных бумаг с превышением суммы кредита в 1,5—2 раза.

В последнее время получает некоторое распространение заклад товарных и товарно-транспортных документов (дубликатов железнодорожных накладных, коносаментов паромных предприятий, квитанций транспортных организаций).

Залог прав — новая форма залога, появившаяся только в рыночных условиях экономики. Здесь в качестве залога выступают документы по оценке прав заемщика по владению и пользованию имуществом, объектами интеллектуальной собственности (авторские права, патенты, товарные знаки, программное обеспечение, ноу-хау и пр.). Залогодателем права может быть только то лицо, которому это право принадлежит.

Важным моментом при заключении кредитного договора является вопрос о соотношении ссуды и залога. Более низкий процент ссуды в залоге уменьшает кредитный риск банка, но отталкивает клиентов; более высокий процент привлекает клиентов, но усиливает риск банка. В некоторых зарубежных странах стали увеличивать долю ссуды в залоге. Так, если в США несколько лет назад считалось нормаль-

ным предоставление ссуды в размере 50% оцененной стоимости залога, то в последнее время кредит стал достигать 80% залога.

Практика работы отечественных банков предполагала раньше предел кредита в размере 75% стоимости принятого в залог имущества. В отечественной банковской практике качество обеспечения учитывается при образовании резерва на возможные потери по ссудам. В одноименной инструкции отмечено, что качество обеспечения оценивается по залому, если его реальная (рыночная) стоимость достаточна для компенсации банку основной суммы долга по ссуде, процентов по ней и возможных издержек, связанных с реализацией залога и залоговых прав. Кроме того, берется во внимание правильность оформления юридической документации, позволяющей осуществить при необходимости реализацию залога не позднее 150 дней со дня начала этой процедуры.

Основой залоговых операций является договор о залоге, в котором отражается весь комплекс правовых взаимоотношений между банком и заемщиком. Он должен отвечать определенным требованиям по форме, нотариально удостоверен (по недвижимому имуществу и имущественным правам) и зарегистрирован (при ипотеке) в территориальных органах Госкомимущества.

В договоре о залоге указываются вид и форма залога, его стоимость и местонахождение, права и обязанности сторон, учитывающие существо исполнения обеспеченного залогом требования в зависимости от специфика залога. Залоговое право реализуется банком, если заемщик не возвратил вовремя кредит, обеспеченный конкретным залогом.

По законодательству России, требования банка удовлетворяются из стоимости имущества по решению суда. Реализация заложенного имущества проводится путем его продажи с публичных торгов. Если сумма, вырученная от реализации заложенного имущества, превышает сумму долга банку, то разница зачисляется на расчетный счет заемщика. Если сумма выручки недостаточна, то банк вправе получить недостающую сумму от продажи другого имущества должника, но без преимуществ, основанных на договоре залога. До тех пор пока имущество не реализовано, заемщик вправе предотвратить его продажу, погасив долговое обязательство по кредиту.

10.5.2. Поручительство

Поручительство — один из распространенных способов обеспечения обязательств заемщика по погашению кредита. Поручитель обязуется перед кредитором отвечать за исполнение заемщиком его обя-

зательства полностью или частично. Поручительство могут давать как юридические, так и физические лица. Для оформления отношений между банком и поручителем подписывается письменный договор поручительства. Практика показывает, что договор поручительства заключается или до подписания, или одновременно с подписанием кредитного договора и заверяется банком-кредитором, поручителем и заемщиком.

В качестве поручителей могут выступать финансово устойчивые предприятия или специальные организации, располагающие средствами, например банки. До заключения договора банк по возможности изучает информацию о финансовом состоянии поручителя. Если предприятие-поручитель обслуживается банком заемщика, то дело обстоит проще. Если поручитель обслуживается другим банком, то для уверенности завершения сделки банк заемщика требует от банка, где обслуживается поручитель, подтверждение его платежеспособности. Данную задачу помогают решить заключение соглашений между коммерческими банками и главными управлениями центрального банка об отмене информации о недобросовестных заемщиках и реальные сведения о предприятиях-должниках по платежам в бюджет («книги» государственных долгов). В некоторых зарубежных странах поручителями (гарантами) выступают специальные правительственные организации, обладающие целевыми денежными фондами. Такие условия помощи особенно необходимы малому бизнесу.

Поручительство может быть полным (на всю сумму кредита и процентов по нему) или частичным. Частичное поручительство в ряде случаев требует дополнительных форм обеспечения возвратности ссуды.

При нарушении заемщиком обязательства по своевременному возврату кредита должник и поручитель отвечают перед банком солидарно. Поручитель отвечает перед кредитором в том же объеме, как и должник, включая уплату процентов, возмещение судебных издержек по взысканию долга, т.е. объем ответственности поручителя равен объему ответственности заемщика, если в договоре не отражена ограниченная ответственность поручителя. К поручителю, исполнившему обязательство за заемщика, переходят права банка по этому обязательству. Банк обязан вручить поручителю документы, удостоверяющие требования к должнику.

Поручителями могут быть и физические лица. Чаще всего это бывает при получении заемщиками — физическими лицами потребительских ссуд. Поручителями могут быть трудоспособные граждане, имеющие постоянный источник дохода. Их совокупный доход должен быть не меньше дохода заемщика. В противном случае число по-

ручительств должно быть больше либо необходимы дополнительные формы обеспеченности возврата ссуды. Поручительство физических лиц оформляется нотариально.

В качестве специального случая поручительства может рассматриваться вексельное поручительство (аваль). Авалистами чаще всего выступают коммерческие банки, принимающие на себя ответственность за выполнение обязательства по векселю со стороны векселедателя.

10.5.3. Гарантия

Гарант, как и поручитель, обязуется перед банком отвечать по обязательствам заемщика. Гарантия является односторонней сделкой, в соответствии с которой гарант дает письменное обязательство (гарантийное письмо) банку-кредитору о выплате обозначенной денежной суммы по предоставлению последним письменного требования об ее уплате. За получение гарантии должник обязан уплатить гаранту комиссионное вознаграждение в определенном проценте от гарантируемой суммы. Размер процента определяется соглашением между гарантом и заемщиком банка.

Между гарантией и поручительством как формами обеспечения возвратности кредита есть сходство, но есть и различия.

1. В качестве гарантов по закону могут выступать коммерческие банки и страховые общества, а в качестве поручителей — различные юридические и физические лица. Наиболее распространена банковская гарантия.

2. Банковская гарантия (в отличие от поручительства) не зависит от основного обязательства, исполнение которого она обеспечивает. Она сохраняет силу и в случае недействительности этого обязательства.

3. Безотзывность банковской гарантии. Отозвать ее без предварительного согласования с банком-кредитором гарант не может, если это не оговорено в письменном обязательстве. Однако наличие отзыва не удовлетворит кредитора, так как по такой гарантии банк вряд ли что-либо получит. Значит, наличие отзыва — это уже отказ в выдаче ссуды заемщику.

В гарантийных письмах обязательно должна быть ссылка на конкретный кредитный договор, за исполнение которого вместо должника обязуется отвечать гарант, и предельный срок гарантии. Последний должен превышать срок рассмотрения дел в Арбитражном суде.

Банковская гарантия получила широкое распространение в кредитных отношениях отечественных предприятий с зарубежными

партнерами. За рубежом в обеспечение возвратности ссуд принимаются безотзывные государственные гарантии, гарантии крупных российских банков или их консорциумов.

10.5.4. Другие формы обеспечения возвратности кредита

Среди этих форм можно назвать страхование, залог депозитных вкладов, переуступку банку требований заемщика.

Рыночная экономика создала реальные предпосылки для возникновения новых добровольных страховых услуг, в частности страхования ответственности за непогашение кредита. Эта сделка выгодна для всех трех ее участников: заемщик сохраняет деловую репутацию; банк получает гарантию возвратности своих ресурсов, а страховая компания — вознаграждение за услугу.

Договор страхования ответственности за непогашение кредита заключается между предприятием-заемщиком (страхователем) и страховой организацией (страховщиком). Договор считается заключенным при внесении страхователем страхового взноса (страховой премии). Она может вноситься сразу или в рассрочку. Размер страховой платы зависит от страховой суммы и тарифа страховщика. Страховая сумма определяется сторонами по их усмотрению. Как правило, страховщик берет на себя ответственность за погашение в размере 50—90% от суммы невозвращенного кредита (и процентов по нему). При низком проценте ответственности страховщика банки вправе требовать от заемщика предоставления дополнительных форм обеспечения.

Залог депозитных вкладов (в том числе в иностранной валюте) — гарантированная форма обеспечения возвратности кредита. Сделка сопровождается договором, в соответствии с которым право требования возврата денег по депозиту заемщика переходит к банку-кредитору. В этом случае расходные операции по депозитным счетам приостанавливаются на срок действия договора.

Переуступка банку требований заемщика распространена в зарубежных странах с устойчивой экономикой. *Уступка (цессия)* — это договор, в соответствии с условиями которого право требования уплаты долгов по дебиторской задолженности (с согласия дебиторов) переходит от предприятия-заемщика к банку. Сумма уступленных требований, как правило, должна превышать долг банку не менее чем в два раза.

Для снижения риска сделки банк требует от заемщика предоставления списка дебиторов и копий расчетных документов, свидетельствующих об отгрузке продукции заемщиком, выполнении ими работ

или оказании услуг дебиторам. Данная информация не уменьшает большого риска, который сопровождает передачу права собственности. Обеспечение обязательств банку во многом зависит от честности заемщика.

Практика работы двенадцати коммерческих банков показывает такую структуру форм обеспечения возвратности ссуд, %:

	1999 г.	2000 г.
Кредитные вложения, всего	100	100
В том числе выданные под:		
залог недвижимости	15	18
залог прочего имущества	41	49
поручительство	20	16
гарантию	8	4
смешанное обеспечение	12	10
прочее обеспечение	3	3
без обеспечения	1	—

Как видно, залог имущества занимает ведущее место в формах обеспечения возвратности ссуд. По некоторым банкам его доля достигает 80%, особенно по кредитам юридическим лицам. Смешанное обеспечение характерно для ссуд 4-й группы риска. Наличие разных форм обеспечения возвратности кредита позволяет выбирать их в конкретных случаях, исходя из разных критериев: вида обеспечения, его ликвидности, суммы, места нахождения и возможности контроля и т.п.

При выборе обеспечения банки учитывают и финансовое состояние заемщика. Основой оценки выступают обычно расчеты кредитоспособности. Предприятия 1-го класса, считающиеся надежными, могут иметь поощрения и иногда пользоваться доверительной ссудой, т.е. без предоставления обеспечения. Здесь обычно учитывается кредитная история данного заемщика. Предприятия 2-го класса, считающиеся финансово неустойчивыми, кредитуются под определенный вид обеспечения. Предприятия 3-го класса, как ненадежные заемщики, кредитуются даже под несколько видов обеспечения.

Выводы

1. Банковские кредиты могут быть классифицированы по следующим критериям: по назначению (цели кредита); по сфере использования; по срокам пользования; по обеспечению; по способу выдачи и погашения; по видам процентных ставок.

2. Различаются следующие принципы кредитования: срочность, обеспеченность, целевой характер.

3. Организация процесса краткосрочного кредитования включает несколько этапов, на каждом из которых уточняются характеристики ссуды, события ее выдачи и погашения:

- рассмотрение кредитной заявки и собеседование с клиентом;
- изучение кредитоспособности клиента;
- подготовка и заключение кредитного договора, выдача кредита;
- формирование резерва на возможные потери по ссудам;
- контроль банка за выполнением условий договора и погашением кредита (сопровождение кредита);
- работа банка с проблемными ссудами.

4. Документация по ссуде имеет исключительно важное значение, так как отсутствие каких-либо материалов или их неправильное оформление может привести к крупным потерям в случае непогашения кредита и других недобросовестных действий заемщика.

5. Источники возврата ссуд подразделяются на первичные и вторичные (дополнительные). Первичным источником является доход заемщика (для юридических лиц — выручка в наличной или/и безналичной форме, для физических лиц — заработная плата или/и другие поступления). Вторичными (дополнительными) считаются выручка от реализации заложенного имущества, перечисление средств гарантом или страховой организацией.

6. Учитывая трудоемкость работы с вторичными источниками и длительность процедур включения их в реальный механизм погашения банковской ссуды, основное значение при решении вопроса о возможности выдачи ссуды следует придавать первичному источнику — доходу. Если возникает серьезное сомнение в реальности использования дохода в качестве основного источника погашения ссуды, в выдаче ссуды лучше отказать.

7. Трудности с погашением ссуд чаще всего возникают не случайно и не сразу. Опытный работник банка может еще на ранней стадии заметить признаки зарождающегося процесса финансовых трудностей, испытываемых клиентом, и принять меры к исправлению ситуации и защите интересов банка. Эти меры следует принять как можно раньше, прежде чем ситуация выйдет из-под контроля и потери станут необратимыми.

8. Кредитные операции являются высокорисковыми видами деятельности коммерческих банков. Поэтому для снижения этих рисков банки формируют специальный резерв на возможные потери по ссудам. Указанный резерв обеспечивает создание банком более стабильных условий финансовой деятельности.

9. Кредитоспособность — это оценка возможностей заемщика для получения ссуды и его способности своевременно и в полном объеме погашать задолженность и проценты по ней.

10. Существуют разные способы оценки кредитоспособности: на основе финансовых коэффициентов, денежного потока, показателей делового риска.

11. Распространенный способ оценки кредитоспособности — на основе финансовых коэффициентов. Его совершенствование связано с использова-

нием тех показателей, которые наиболее комплексно характеризуют разные стороны финансовой деятельности, и рейтинга.

12. Под формой обеспечения возвратности кредита понимается форма гарантированных обязательств заемщика по возврату ссуды и процентов по ней.

13. Используемые формы обеспечения в банковской практике: залог имущества, поручительство, гарантии, страховые возмещения.

Термины и определения

Виды кредита
Принципы кредитования
Кредитный комитет
Кредитный договор
Резерв на возможные потери по ссудам
Досье клиента
Кредитоспособность
Платежеспособность
Класс кредитоспособности
Рейтинг
Денежный поток
Коэффициенты ликвидности
Коэффициенты финансового леверджа (левериджа)
Коэффициенты прибыльности
Деловой риск
Показатель оборачиваемости активов
Обеспечение
Поручительство
Залог
Гарантия
Ипотека
Страховой полис
Заклад
Цессия

Вопросы для самостоятельной работы

1. Перечислите основные критерии классификации банковских кредитов.
2. Дайте определение принципов кредитования.
3. Какие виды принципов кредитования вы знаете?
4. Кредитная заявка и ее содержание.
5. Кредитный договор и его содержание.
6. Проблемные ссуды и причины их возникновения.
7. Цель формирования резерва на возможные потери по ссудам (РВПС).
8. Классификация ссуд в зависимости от величины кредитного риска.
9. Что такое кредитоспособность?

10. Связаны ли между собой понятия кредитоспособности и платежеспособности?
11. Охарактеризуйте коэффициенты ликвидности.
12. Как определяется класс кредитоспособности?
13. Как определяется рейтинг заемщика?
14. Что такое денежный поток?
15. Методы расчета денежного потока.
16. Что такое деловой риск? Показатели делового риска и их учет при оценке кредитоспособности.
17. Что понимается под формой обеспечения возвратности кредита?
18. Назовите формы обеспечения возвратности кредита.
19. Назовите требования к залому имущества.
20. Что такое заклад и каковы его преимущества?
21. Охарактеризуйте критерии оценки качества залога.
22. Кто может выступать в качестве поручителей?
23. Может ли поручительство быть частичным (не на всю сумму кредита и процентов по нему)? Если да, то как может поступить банк в этом случае?
24. Какие формы обеспечения возвратности кредита могут получить наибольшее распространение в ближайшее время?
25. Что является критерием выбора форм обеспечения возвратности ссуд?

Глава 11. Организация выдачи и погашения отдельных видов кредита

11.1. Краткосрочные кредиты

Наиболее распространенными в современных российских условиях являются краткосрочные целевые кредиты. По срокам они не превышают одного года, носят разовый характер и обслуживают конкретные хозяйственные сделки. По целевому назначению можно выделить кредиты на производственные цели, кредиты на торгово-посреднические операции, кредиты на временные нужды. Заемщиками целевых кредитов могут быть организации, не имеющие расчетных счетов в банке-кредиторе, однако, поскольку риски банка в данном случае значительно возрастают, банки предпочитают кредитовать своих клиентов.

Ссуды на производственные цели связаны с получением заемщиками кредитов для финансирования закупок сырья, складирования готовой продукции и осуществлением производственных затрат. Если ссуда связана с накоплением производственных запасов, банк может предоставить заемщику кредит в определенном размере от суммы текущих товарно-материальных запасов, например 35% от суммы товаров на складе. В данном случае возврат кредита производится по мере продажи товарно-материальных запасов. Для получения кредита клиент предоставляет в банк:

- 1) заявку, в которой сообщает основные данные о себе и о своей производственной деятельности;
- 2) сведения о финансовой деятельности: копии балансов (форма № 1) и отчета о прибылях и убытках (форма № 2);
- 3) технико-экономическое обоснование, подтверждающее эффективность планируемой сделки. В обосновании должны содержаться расчеты потребности в кредите (например, количество, цена, сумма приобретаемых ценностей) и источники его погашения.

На основании предоставленных документов и дополнительной информации, полученной от клиента, кредитный эксперт проводит анализ финансового состояния клиента, делает выводы о его текущем состоянии и прогнозирует его кредитоспособность в будущем. При положительном решении вопроса о кредитовании заемщику открыва-

ется ссудный счет. Кредит может быть выдан с простого ссудного счета путем оплаты расчетных документов либо путем зачисления ссудных средств на расчетный счет клиента. Оговоренная сумма кредита может быть выдана клиенту единовременно или по определенному графику. В том случае, если кредит выдается путем зачисления на расчетный счет, банку необходимо большое внимание уделить контролю за целевым использованием кредита. С этой целью банк может потребовать от клиента документы, подтверждающие оплату соответствующих видов сырья и товаров.

В настоящее время при выдаче подобных кредитов банки в качестве формы обеспечения возвратности кредита чаще всего используют залог товарно-материальных ценностей (ТМЦ) и с определенной периодичностью осуществляют проверку сохранности и полноты заложенных ценностей. Подобные кредиты могут быть пролонгированы при условии, что заемщик выплатил значительную часть ссуды до момента ее пролонгации. Погашение кредита, как правило, происходит путем списания средств с расчетного счета заемщика. Если счет заемщика находится в другом банке, то кредит погашается на основании платежного поручения на беспорочное списание средств с данного счета.

Кредиты на торгово-посреднические операции также носят краткосрочный характер и чаще всего связаны с возникновением дебиторской задолженности клиента. Кредитование заемщика в данном случае производится по схеме, аналогичной кредитованию на производственные цели. В качестве заемщиков выступают оптовые и розничные предприятия. Особенность данной сделки состоит в том, что помимо вышеперечисленных документов заемщик предоставляет в банк договор на поставку продукции. Банк анализирует предоставленные документы и в положительном случае кредитует клиента путем открытия ему простого ссудного счета или кредитной линии. Условия кредитования, порядок погашения кредита, начисления и уплаты процентов оговариваются в кредитном договоре.

Кредиты на временные нужды предоставляются на выплату заработной платы и платежи в бюджет, т.е. служат для удовлетворения краткосрочной потребности клиента в денежных средствах. Кредит на выплату заработной платы предоставляется хозяйствующим субъектам при временном недостатке у них средств на расчетном счете.

Для получения кредита заемщик представляет в банк заявление о выдаче ссуды и график погашения кредита. Перед выдачей кредита на заработную плату учреждение банка в оперативном порядке рассматривает финансовое состояние предприятия, выясняет причины отсутствия на счете клиента средств для выплаты заработной платы и перспективы погашения кредита.

При выдаче ссуды на заработную плату срок кредита, как правило, колеблется от 30 до 90 дней. Сумма ссуды направляется на оплату денежного чека, выписанного для получения заработной платы, и оплату платежных поручений на перечисление в бюджет подоходного и единого социального налогов. Погашение кредитов осуществляется путем списания средств с расчетного счета заемщика на основании срочного обязательства или платежного поручения. Процентная ставка по данному виду кредита может быть выше, чем по аналогичным краткосрочным кредитам. Кредит на временные нужды выдается без обеспечения в том случае, если клиент является первоклассным. В отдельных случаях банк может потребовать от клиента залога имущества, гарантийное обязательство или другое обеспечение.

11.2. Кредитование в порядке кредитной линии

Кредитная линия представляет собой юридически оформленное соглашение между банком и заемщиком об обязанности банка предоставлять заемщику в течение определенного периода времени кредиты в пределах согласованного лимита.

Кредитная линия удобна для обеих сторон кредитного процесса, поскольку позволяет планировать объем используемых денежных средств, экономить время в ходе ведения переговоров и заключения нового кредитного договора. Кредитная линия позволяет заемщику заимствовать средства в пределах определенного лимита, погашать все или часть ссудных средств и производить повторное заимствование в пределах срока пользования кредитной линией.

Размер кредитной линии, как правило, устанавливается на основании балансовых данных заемщика о размещении оборотных средств и имеющихся в его распоряжении источников их формирования. Размер кредитной линии может быть рассчитан по формуле

$$P = (ПЗ + НП + ГП + ДЗ + ТО) - (КЗ + СС),$$

где P — размер кредитной линии; $ПЗ$ — производственные затраты; $НП$ — незавершенное производство; $ГП$ — готовая продукция; $ДЗ$ — дебиторская задолженность; $ТО$ — товары отгруженные; $КЗ$ — кредиторская задолженность; $СС$ — собственные средства.

Кредитная линия открывается для предприятий и организаций с устойчивым финансовым положением. Оформляется кредитная линия кредитным договором. В кредитном договоре стороны могут оговорить изменения условий кредитования в определенных случаях.

Например, в случае ухудшения финансового состояния заемщика банк может отказать заемщику в предоставлении кредита. В свою оче-

редь, заемщик может отказаться от получения суммы кредита, и в данном случае банк имеет право на возмещение своих затрат в связи с депонированием необходимых ресурсов в сумме кредита для данного заемщика. Возможность получения подобной компенсации должна быть обязательно зафиксирована в кредитном договоре.

В зарубежной практике кредитная линия открывается на срок до года или от 3 до 5 лет. В российской практике кредитная линия открывается на срок не более одного года и более короткие сроки. Как правило, ее пролонгация не допускается.

Особое внимание при использовании кредитной линии банки уделяют контролю за лимитом по кредитному договору и лимитом задолженности по ссудному счету. Данный вид кредитования является особенно рискованным. Поэтому должна быть четко определена ответственность банковских работников за соблюдение лимитов кредитования. Кредитная линия открывается только клиентам банка, т.е. предприятиям и организациям, имеющим в банке-кредиторе расчетный счет. Для получения кредита заемщик предоставляет в банк:

- анкету (заявление),
- копию бухгалтерской отчетности (форма № 1 и форма № 2) за две последних даты,
- баланс денежных доходов и расходов,
- технико-экономическое обоснование.

Банк тщательно анализирует финансовое положение клиента и его перспективы на будущее.

При кредитовании заемщика в порядке кредитной линии банк взимает с клиента проценты за пользование кредитом при возникновении на счете дебетового сальдо. Размер процентной ставки в данном случае аналогичен ставке по другим видам краткосрочных кредитов. За открытие кредитной линии банк-кредитор может помимо процентов получать единовременное вознаграждение в виде комиссии. Размер комиссии определяется дифференцированно в каждом конкретном случае. Банк также вправе при заключении кредитного договора настаивать на условии хранения минимального компенсационного остатка на расчетном счете или открытия депозитного счета с зачислением на него до 20% суммы кредитной линии. Такая мера является дополнительной гарантией возврата кредита. Поскольку кредитование в порядке кредитной линии является рискованным для банка, он может потребовать от клиента предоставления ликвидного и достаточного залога.

Объектом банковского контроля в процессе кредитования в форме кредитной линии является следующее. Прежде всего особое вни-

мание банк обращает на финансовое состояние заемщика. Как уже отмечалось, данная форма кредитования вводится главным образом для клиентов первого класса кредитоспособности. Если у заемщика прослеживается ухудшение кредитоспособности, то банк может изменить схему кредитования, например уменьшить лимит кредитования, а в дальнейшем производить оплату расчетных документов только в пределах поступившей выручки от реализации продукции и оказания услуг.

Объектом контроля являются также другие показатели отчетности клиента. Ежеквартально банк рассматривает баланс оборотных средств, сравнивает его с плановыми данными, при необходимости корректирует размер кредитной линии. Поскольку кредитная линия, как правило, планируется на год, то ее фактическая величина под влиянием определенных факторов может существенно отличаться от прогнозируемой суммы. Своевременная корректировка кредитной линии дает возможность избежать искажений и ошибок при оценке кредитных взаимоотношений банка с заемщиком.

На основании анализа отчетности банк имеет возможность проверить и другие условия кредитного договора. Например, в качестве условия кредитования в порядке кредитной линии может выступать обязательство клиента о снижении дебиторской задолженности. Если величина дебиторской задолженности остается неизменной или увеличивается, это свидетельствует об ухудшении качества менеджмента предприятия, и в данном случае банк также может пересмотреть лимит кредитной линии или повысить плату за пользование ею.

Важным является также оперативный контроль за состоянием задолженности по ссуде, ее отклонением от установленной кредитной линии. В этом случае банк вправе ввести штрафную надбавку к договорной процентной ставке.

Недоиспользование кредитной линии также является нарушением кредитного договора. Для банка это означает, что он размещает собранные им в основном на платной основе свободные денежные средства. В порядке компенсации за упущенную выгоду от сокращения кредитных операций банк взыскивает с заемщика соответствующую комиссию. Ее размер зависит от величины и длительности недоиспользования кредитной линии и обязательно фиксируется в кредитном договоре.

В кредитном договоре может фиксироваться и размер штрафа, выплачиваемого клиенту в случае, если банк из-за отсутствия у него ресурсов не выполнил своих обязательств по выдаче ссуды в пределах кредитной линии.

Кредитная линия, открываемая заемщику, может быть рамочной, возобновляемой и невозобновляемой.

Рамочная кредитная линия является целевой, т.е. кредит в данном случае предоставляется на оплату товарных поставок в рамках одного договора в течение оговоренного срока.

Возобновляемая кредитная линия, которая также называется *револьверным кредитом*, является наиболее распространенным видом кредитной линии. В данном случае кредит предоставляется и погашается в пределах установленного лимита и сроков кредитования автоматически, без дополнительных переговоров. Револьверный кредит позволяет выравнять колебания в рамках производственного цикла фирмы, предоставляя возможность заимствования дополнительных средств в периоды сокращения объемов продаж и выплачивать их в период увеличения этих объемов.

Невозобновляемая кредитная линия характеризуется тем, что после выдачи и погашения кредита отношения между банком и заемщиком прекращаются.

11.3. Овердрафт, контокоррентный кредит

11.3.1. Овердрафт

Овердрафт представляет собой краткосрочный кредит, который предоставляется путем списания средств по счету клиента банка, сверх остатка средств на счете; другими словами, это — возможность образования на счете клиента отрицательного дебетового сальдо. Кредит в порядке овердрафта носит многоцелевой характер и выдается для покрытия потребности клиента в оборотных средствах. Овердрафт может быть разрешенным, т.е. образованным по договоренности сторон, и неразрешенным, т.е. без согласия банка. Предоставление клиенту заемных средств производится на основании дополнительного соглашения об овердрафте, являющегося приложением к договору банковского счета.

В российской практике коммерческие банки предоставляют овердрафт клиентам при соблюдении ими следующих условий:

- заключения договора банковского счета на расчетно-кассовое обслуживание;
- отсутствия требований к расчетному счету (картотека № 2) в течение полугода;
- наличия постоянных оборотов по расчетному счету;
- безупречной кредитной истории;
- устойчивого финансового положения.

Для учета задолженности заемщика перед банком по кредитованию в режиме овердрафта банки открывают ссудные счета. Все поступающие на расчетный счет заемщика денежные средства направляются на погашение имеющейся перед кредитором задолженности. Для предоставления овердрафта клиент, как правило, представляет в банк пакет документов, состоящий из:

- анкеты ссудополучателя;
- баланса денежных доходов и расходов;
- технико-экономического обоснования;
- копии балансов на последнюю отчетную дату;
- проекта дополнительного соглашения о кредитовании счета (об овердрафте);
- копии формы № 2 (отчет о прибылях и убытках за последний отчетный период);
- справок из других банков, где у клиента также открыты счета, о кредитовых оборотах за последние 6 месяцев;
- справок из других банков (при наличии у них счетов клиента) о наличии или отсутствии задолженности по кредитам, процентам и перед бюджетом.

На основании представленных документов и имеющейся в банке дополнительной информации банки анализируют финансовое состояние клиента и делают выводы о его текущем финансовом положении.

При анализе финансового состояния банк обращает особое внимание на следующие аспекты работы клиента:

- сфера деятельности клиента;
- структура поступления на счет (источники поступлений, их диверсифицированность, частота поступлений и общая динамика);
- наличие и регулярность налоговых платежей;
- оценка кредитной истории клиента;
- периодичность возникновения требований к расчетному (текущему) счету клиента, их структура (бюджетная, товарная картотека и проч.);
- наличие счетов клиента в сторонних кредитных организациях, соотношение оборотов по ним с оборотами по счету в филиале;
- при проведении анализа группы компаний выявляется структура группы и определяются финансовые потоки между участниками группы.

В том случае, если в банке выносится положительное решение о предоставлении овердрафта, то производится расчет лимита овердрафта. Лимит овердрафта представляет собой максимально возможную сумму долга заемщика перед банком по кредиту, предоставлен-

ному по овердрафту. Лимит овердрафта может быть рассчитан по следующей формуле:

$$\text{Лимит овердрафта} = \frac{\text{Кредитовые обороты по расчетному счету клиента} - \text{Поступления по кредитам} - \text{Сторнированные средства} - \text{Средства от реализации акций или оплаты долей уставного капитала клиента}}{2}$$

Установленный банком лимит овердрафта подлежит постоянному мониторингу. Кроме того, банки отслеживают размер кредитовых оборотов счета, по которому установлен овердрафт, проводят периодическую проверку финансового состояния клиента, анализируют поступление требований к данным счетам. В дополнительном соглашении об овердрафте должно быть оговорено право банка при возникновении просроченной задолженности по уплате любых платежей по овердрафту, наложении ареста на денежные средства клиента в безакцептном порядке списывать средства с любого счета клиента в данном банке и других кредитных организациях.

Текущий анализ финансового состояния клиента, проводимый в течение периода действия соглашения об овердрафте, может свидетельствовать об улучшении платежеспособности клиента. В такой ситуации банки могут увеличить лимит овердрафта, если заемщик испытывает потребность в этом и дает согласие на подобное увеличение.

При предоставлении кредита в форме овердрафта банки получают доход в виде:

- процентов за пользование заемными средствами, которые исчисляются исходя из дебетового сальдо по счету за фактическое время пользования овердрафтом;
- комиссионной платы за возможность пользования овердрафтом. Размер комиссионного вознаграждения определяется по договоренности сторон.

При возникновении просроченной задолженности по овердрафту поступающие в погашение денежные средства клиента, как правило, направляются в первую очередь на погашение комиссии за овердрафт, а затем на погашение процентов и основного долга.

11.3.2. Счетокоррентный кредит

Выдача ссуды заемщику может также осуществляться путем открытия *счетокоррентного счета*, т.е. в виде счетокоррентного кредита, который предоставляется посредством открытия счетокоррентно-

го счета, откуда оплачиваются предъявленные клиенту требования при отсутствии на счете его собственных средств. Таким образом, контокоррентный кредит позволяет проводить денежные операции не только в пределах свободного остатка средств, но и за счет ссудных средств.

Контокоррентный счет достаточно широко используется в мировой банковской практике. В нашей стране его использование носило эпизодический характер. Это прежде всего связано с высокой степенью риска для банка при подобном способе кредитования клиента.

Поскольку контокоррентный счет представляет собой единый счет клиента в банке для осуществления кредитно-расчетного обслуживания, по которому проводятся все операции с клиентом, то в обязанности банка входит контроль за использованием ссудных средств без превышения лимита кредитования. Эта задача осложняется тем, что на контокоррентном счете отражаются все обороты по поступлению и списанию собственных и заемных средств клиента (рис. 11.1).

В пределах остатка собственных средств на счете и в сумме лимита кредитования	Контокоррентный счет	
	Дебет	Кредит
	• оплата товаров и услуг • оплата налогов • штрафы, пени, неустойки уплаченные • оплата процентов • прочие списания	• поступление торговой выручки • погашение дебиторской задолженности • средства в оплату уставного капитала • средства от реализации имущества предприятия • штрафы, пени, неустойки полученные • прочие поступления

Рис.11.1. Схема действия контокоррентного счета

Основанием для открытия контокоррентного счета является заключение с клиентом договора о предоставлении контокоррентного кредита. В договоре о предоставлении контокоррентного кредита фиксируются размер максимальной задолженности клиента; размер максимальной задолженности банку (лимит кредитования); срок, на который предоставляется (открывается) кредит; предельно допустимый срок наличия дебетового сальдо на корреспондентском счете; ставка процента за пользование средствами, другие условия. Клиент может использовать кредит на сумму, оговоренную в договоре, использовать кредит частично либо не использовать его, так как требования к счету будут покрываться за счет собственных средств владель-

ца. Плата за контокоррентный кредит устанавливается в двух формах: плата за фактически использованный кредит и комиссионные платежи. Комиссионные платежи определяются, как правило, в процентах от общей суммы, в пределах которой осуществляется кредитование. При этом возможно включение в договор оговорки, что комиссионные платежи начисляются только в случае неиспользования клиентом кредита.

Размер максимальной задолженности клиента, т.е. лимит кредитования по контокорренту, рассчитывается аналогично лимиту по овердрафту — с учетом платежеспособности клиента. Порядок кредитования аналогичен кредитованию по овердрафту. Контокоррентный кредит также выдается после тщательного анализа финансового состояния клиента только первоклассным заемщикам.

По своей сути и условиям кредитования контокоррентный кредит аналогичен овердрафту, однако существуют следующие отличительные черты:

- контокоррентный кредит выдается только тем клиентам, с которыми банк имеет длительные и доверительные отношения, а неразрешенный овердрафт может возникнуть в результате нарушения платежной дисциплины и отсутствия должного контроля со стороны банка на расчетном счете любого клиента;
- плата за пользование краткосрочным кредитом выше, чем плата по овердрафту;
- кредитование по контокорренту происходит на основании договора о кредитовании, который является основным и единственным документом, регулирующим отношения банка и заемщика. При кредитовании в порядке овердрафта основным документом является договор банковского счета, к которому в качестве дополнения прикладывается соглашение об овердрафте;
- при овердрафте превышение на счете остатка средств клиента носит нерегулярный характер, в то время как контокоррентный счет открывается именно с целью отражения на нем выдаваемой банком ссуды;
- текущий счет с овердрафтом предполагает возможность открытия клиенту по мере необходимости других ссудных и депозитных счетов, в то время как контокоррентный счет — это единый счет, на котором учитываются все операции клиента;
- в мировой банковской практике текущие счета с овердрафтом открываются как юридическим, так и физическим лицам, в то время как контокоррентный счет — только юридическим лицам.

11.4. Вексельные кредиты

В общем смысле вексельное кредитование — это любая форма кредитования, в которой используются векселя. При этом под вексельным кредитованием не следует понимать кредит, выданный векселями. Форм вексельного кредитования достаточно много. Получение банковских векселей и последующие расчеты ими — одна из них. При выдаче банковских векселей может одновременно оформляться кредитный договор, в соответствии с которым заемщик (клиент) обязуется в определенный срок внести сумму, равную номиналу, плюс оговоренный процент. На эти деньги вексель в дальнейшем гасится, когда последний векселедержатель предъявляет его векселедателю (банку) для оплаты. При досрочном предъявлении векселя к оплате банк в соответствии с условиями выдачи векселей может взыскать дисконт.

К формам вексельного кредитования относятся получение денег под обеспечение векселями, учет векселя в банке и др. Вексельный кредит может быть выдан векселем, срок обращения которого превышает срок, на который выдан этот кредит. Кредит может выдаваться и с оплатой по предъявлении. К вексельному кредитованию относится и переоформление ранее выданного обычного кредита векселями в случае, когда клиент сообщает, что он не может погасить кредит в срок. Банк при этом может взять у клиента его собственный вексель либо клиент может передать банку вексель третьего лица (и даже вексель этого же банка). У банка в этом случае появляется обращаемый документ, которым может быть оформлен вексельный кредит. Главное достоинство вексельного кредитования заключается в том, что оно, как правило, дешевле обычного кредита.

Вексельные кредиты делятся на *постоянные* и *единовременные*. Разница между этими видами кредитов состоит в том, что по постоянному кредиту клиент может в разрешенных пределах использовать сумму кредита неоднократно; единовременный кредит допускает использование его общей суммы только один раз. Таким образом, клиент, которому разрешено предъявлять векселя к учету в порядке постоянного кредита, может по мере поступления платежа по уже учтенным им векселям снова представлять векселя к учету без особого разрешения в пределах освобождающейся таким образом части постоянного кредита. Кредиты в форме онкольных специальных счетов под векселя бывают обычно постоянными и действующими до их отмены.

11.4.1. Учет векселей

Учетом (или дисконтом) векселя называется такая операция, в которой банк, принимая вексель от векселедержателя, выдает ему сумму этого векселя до срока платежа по нему, удерживая в свою пользу некоторую сумму, называемую *учетным процентом*, или *дисконтом*. Сумма дисконта рассчитывается по формуле

$$S = \frac{V \cdot t \cdot r}{100 \cdot 360},$$

где S — сумма учетного процента (дисконта); V — сумма векселя; t — срок до наступления платежа по векселю, дней; r — годовая учетная ставка.

Вычисление процентов дисконта производится в следующем порядке:

- 1) определяются процентные числа ($V \cdot t/100$) по каждому векселю;
- 2) полученные процентные числа по всем учитываемым в этот день векселям складываются;
- 3) полученная таким образом сумма умножается на учетную ставку, деленную на 360 дней.

Сумма дисконта удерживается банком из суммы векселя в момент его учета.

Пример. Простой 90-дневный вексель на сумму 10 тыс. руб., датированный 3 января, учитывается коммерческим банком 4 февраля по ставке 8%. Определим, какую сумму получит векселедержатель при учете векселя в банке.

Срок со дня учета до даты погашения векселя:

$$90 - (28 \text{ дней января} + 4 \text{ дня февраля}) = 58 \text{ дней.}$$

Дисконт в пользу банка при ставке 8%:

$$D = \frac{0,08 \cdot 10 \cdot 58}{360} = 0,1.$$

Сумма, полученная векселедержателем: $10 - 0,13 = 9,87$ тыс. руб.

Коммерческий банк, скупающий долги путем дисконтирования товарных векселей, может одновременно применять несколько учетных ставок в зависимости от срока, оставшегося до оплаты векселя, надежности плательщика по векселю, уровня учетных ставок других банков.

С юридической стороны учет векселей представляет передачу (индоссацию) векселя на имя банка со всеми ее обычными последствиями, т.е. предъявитель становится должником по векселю, а банк — кредитором-векселедержателем. По экономической сути досрочное получение средств по векселю векселедержателем означает получение

им ссуды, которая впоследствии гасится плательщиком по векселю. Таким образом, путем учета каждый векселедержатель в случае необходимости имеет возможность превратить находящиеся у него векселя в наличные и безналичные деньги. Учитывая вексель, векселедержатель также избавляется от забот о возврате банку полученных по учету сумм, поскольку банк получает их непосредственно от векселедателей и только при неблагоприятном финансовом состоянии последних обращается к предъявителю векселя. Банки, в свою очередь, принимая векселя к учету, получают прибыль путем удержания в свою пользу процентов.

Банки проверяют векселя, принимаемые к учету, с точки зрения их юридической и экономической надежности. Обычно к учету принимаются надежные, реальные, товарные, коммерческие векселя и выбраковываются ненадежные, «дружеские» и «бронзовые» векселя, а также векселя с дефектом формы. При этом досконально и по определенной форме проверяется кредитоспособность и добропорядочность клиента. К учету принимаются векселя при соблюдении следующих условий:

1) векселя, принимаемые к учету, должны отвечать требованиям Закона «О переводном и простом векселе»;

2) вексель должен иметь не менее двух подписей (векселедателя и векселедержателя);

3) вексель должен быть с платежом на местах, где имеются филиалы или корреспонденты банка, нотариальные органы и народные суды;

4) банк должен заблаговременно подготовиться к выпуску векселей с различными сроками (краткосрочных, долгосрочных) по месту нахождения плательщика;

5) к учету должны приниматься векселя, основанные на товарных и коммерческих сделках;

6) на векселе должно быть указано точное местонахождение векселедателя и всех индоссантов.

При приеме векселей к учету бланковый индоссамент на векселе превращается в именной (на имя банка), что затрудняет использование векселя при утрате или хищении.

С юридической стороны проверяется правильность заполнения всех реквизитов векселя, полномочия лиц, подписавших вексель, подлинность этих подписей, наличие на векселе индоссамента в пользу банка. Если есть нарушения в оформлении векселя, то эти векселя вычеркиваются из реестра. Кроме того, вычеркиваются векселя, выписанные с платежом на местах, где нет учреждений банка, а также со сроками, которые не позволяют банку своевременно получить платеж по векселю.

С экономической точки зрения проверяется надежность векселя, т.е. возможность получения по нему платежа. С этой целью банк должен изучить сведения о платежеспособности и кредитоспособности всех индоссантов и плательщика; сведения, поступающие от нотариусов о протестах векселей, и векселя, по которым были не сняты протесты, вычеркиваются из реестра.

В процессе принятия векселей к учету банки должны не принимать:

- векселя, не основанные на товарных сделках;
- векселя, выписанные векселедателем в целях получения банковского кредита под них (встречные векселя);
- векселя тех лиц, которые занимаются коммерческой деятельностью по доверенности, но подписали вексель лично;
- векселя, которые представляют собой замену или переписку учтенных в банке векселей.

Векселя, не удовлетворяющие требованиям банка, вычеркиваются из реестра и возвращаются предъявителю.

Аналогично учету простого векселя осуществляется дисконтирование переводного долгового обязательства. Известно, что в обращении переводного коммерческого векселя, выставленного покупателем товара, кроме векселедержателя (поставщика) и векселедателя (покупателя) участвует третье лицо — плательщик по векселю, или дебитор, на которого трассант-векселедатель переводит платеж.

Прежде чем учесть вексель в банке, клиент обязан акцептовать свой экземпляр векселя, т.е. получить согласие на платеж трассата. Банк учитывает акцептованный вексель по обычной схеме, удержав с поставщика товара доход в свою пользу в виде дисконта. При наступлении срока платежа банк получит вексельную сумму с дебитора.

Однако операция учета переводных векселей, выставленных покупателем товара, рискованнее, чем предъявительское кредитование клиентов по простым векселям. В то же время при неплатеже трассата банк может удержать вексельную сумму со счета своего клиента (поставщика товара), и клиент при превышении вексельной суммы над суммой на счете окажется неплатежеспособным. Судебные иски по таким долговым обязательствам запутанны и непредсказуемы.

11.4.2. Ссуды под залог векселей

Вексельный кредит может выдаваться банком, как было сказано выше, в форме ссуды под залог векселей. Под выдачей ссуды под залог векселей понимается такая операция, по которой банк выдает клиенту ссуду в денежной форме, а в обеспечение платежа принимает

от него (заемщика) находящиеся в его распоряжении товарные векселя. При выдаче ссуды под залог векселей банк не входит в число обязанных по векселю лиц. Между операциями банка по учету векселей и выдаче ссуд под залог векселей имеется ряд значительных различий:

1) при учете векселя движение денежных средств и векселя идет параллельно, т.е. учет векселя сопровождается выдачей денег, а его погашение соответственно денежным поступлением. При залоге векселя движение векселей и денег не совпадает, так как в течение срока выдачи ссуды вексельное обеспечение может оставаться неизменным, а остаток задолженности постоянно изменяется — ссуда выдается и погашается по мере поступления средств на счет;

2) учет векселей представляет для банка операцию покупки векселей, при которой он становится собственником приобретенного товара — векселя и превращается в векселедержателя. При выдаче ссуды под залог векселей принятые в обеспечение ссуды векселя собственностью банка не являются, а передаются в качестве обеспечения задолженности, и банк в данном случае не становится векселедержателем;

3) при осуществлении дисконтной операции клиент получает от банка полную сумму (валюту) векселей за вычетом лишь процентов по учету. Ссуда под залог векселей выдается лишь в размере 60—90% от номинальной стоимости векселя;

4) при учете векселя клиент получает всю сумму одновременно или по мере необходимости. Возможность сокращения размера задолженности банку по ссудному счету под залог векселей путем погашения суммы долга за счет средств на расчетном счете создает клиенту условия для экономии при уплате процентов за пользование ссудой. При учете векселей такая возможность отсутствует;

5) проценты за учет векселей удерживаются одновременно с дисконтированием, по ссудному счету — начисляются ежеквартально. Как правило, учетный процент существенно ниже ставки процента по банковским кредитам. Однако проценты по учету векселей взимаются исходя из срока векселя и в случае досрочного выкупа не возвращаются;

6) существует различие в учете векселей банками. Так, при кредитовании под залог векселей суммы векселей, послуживших обеспечением ссуды, проходят по внебалансовым счетам и в общем балансе не отражаются. При учете векселей их сумма отражается в общем балансе.

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

При выдаче ссуд под залог векселей с простого ссудного счета объектом залога выступает каждый отдельный вексель как особая ценная бумага. Срок и размер ссуды прямо зависят от срока погашения данного векселя и его номинала.

В случае неисполнения собственником ссудного счета под залог векселей требования о погашении всего или части долга или вносе дополнительного обеспечения в течение 10 дней после отправки банком уведомления банк может реализовать все заложенные векселя и погасить задолженность по ссудному счету. Если денег от реализации векселей не хватает для погашения всей задолженности, то она может быть погашена за счет остатка средств на расчетном счете клиента в судебном порядке путем наложения взыскания на имущество заемщика.

Осуществление операций банка по выдаче вексельных кредитов (как в форме учета, так и под залог векселей) дает возможность банку прибыльно использовать денежные средства, которые он аккумулировал. Это обеспечивает также своевременность возврата денежных средств, так как векселя — наиболее надежные инструменты рынка ценных бумаг с точки зрения обеспечения. Кроме того, векселя как срочные обязательства имеют то преимущество, что срок их погашения заранее известен, и банк может рассчитывать на эти средства, планируя свои будущие вложения.

11.4.3. Векселедательский кредит

Таким кредитом пользуются предприятия, выступающие в роли покупателей, при нехватке оборотных средств для расчетов с поставщиками продукции, товаров, услуг и невозможности из-за дороговизны оформить в банке обычный денежный банковский кредит. В этом случае банк заключает с клиентом кредитный договор, в соответствии с которым заемщик в качестве кредита получит пакет собственных векселей банка-кредитора на общую сумму, указанную в договоре, выписанных банком на него.

Процентная ставка за векселедательский кредит устанавливается ниже ставки за обычный банковский кредит в связи с более низкой ликвидностью векселей по сравнению с деньгами.

Векселедательский кредит имеет определенные границы, поскольку банки при таком виде кредитования хотя и не используют свои кредитные ресурсы, но ограничены рамками норматива ликвидности, устанавливаемого ЦБ РФ для коммерческих банков, по выпуску собственных векселей, дабы не допустить необоснованного роста денежной массы в обращении.

11.4.4. Форфейтинговые и факторинговые операции с векселями

Форфейтинг представляет собой особый вид банковского кредитования внешнеторговых сделок в форме покупки у экспортера коммерческих векселей, акцептованных импортером, без оборота на продавца. Отличие форфейтинга от операции учета векселей заключается в том, что в данном случае покупатель-форфейтор отказывается от права регресса к продавцу. Все риски — и экономические, и политические — полностью переходят к форфейтору. Учетные ставки по этим операциям выше, чем по другим формам кредитования. Их размеры зависят от категории должника, валюты и сроков кредитования. С целью снижения валютного риска большинство форфейторов приобретают векселя только в устойчивых валютах. Валюта — наиболее частый объект форфейтинговых операций. Как правило, форфейтором приобретаются векселя со сроком от 6 месяцев до 5 лет и на довольно крупные суммы.

Форфейтинговые операции — это разовые операции, которые осуществляются в связи с куплей-продажей каждого отдельного векселя. Преимуществом форфейтинга является простота оформления сделки. Покупка векселей оформляется стандартным договором, где содержится точное описание сделки, сроки, издержки, гарантии и проч.

Вексель передается форфейтору (банку) путем индоссамента с оговоркой «*оборота на продавца*». При наступлении срока платежа вексель предъявляется должнику от имени форфейтора. В результате форфейтинговых операций поставщики-экспортеры получают возмещение стоимости отгруженных товаров (за минусом учетной ставки), не дожидаясь сроков платежа по выданным импортерам векселям. Кроме того, банки освобождаются от необходимости отслеживать сроки платежей по векселям и принимать меры по взысканию платежей по ним.

Факторинг — это приобретение банком, или так называемой фактор-компанией, денежных требований продавца (поставщика, экспортера) к покупателю (импортеру) с выплатой продавцу суммы долга немедленно либо в соответствии с его погашением покупателем. За выполнение этих операций банк (фактор-компания) берет определенные комиссионные. Обычно основная сумма долга выплачивается сразу, а меньшая часть — после погашения векселя покупателем. В этом отличие факторинга от учета векселей, где вексельная сумма уплачивается сразу. Больше здесь и участников: банк (фактор-компания), хозяйствующий субъект (продавец, он же клиент, уступающий банку или фактор-компании вексель) и должник. Факторинг выгоден всем участникам этой операции, но особенно продавцу, который получает средства сразу или в довольно короткие, определяемые догово-

ром, сроки. Факторинг перекладывает риск неплатежа по сделке и векселю на банк (фактор-компанию). Как и при учете векселей, собственником последних здесь становится банк (фактор-компания). Факторинг может быть полным и неполным. Последний означает, что банк (фактор-компания) берет на себя как минимум две из ниже названных функций: кредитование поставщика; осуществление учета требований к покупателям; предъявление к оплате денежных требований покупателем; страхование поставщика от неплатежеспособности покупателя. В Российской Федерации из-за финансово-денежной нестабильности, массовой неплатежеспособности предприятий-покупателей факторинг применяется редко.

11.4.5. Акцептный кредит

Акцепт векселя — это подтверждение плательщиком согласия на оплату по переводному векселю (тратте). Из содержания переводного векселя следует, что обстоятельства по нему для трассата (плательщика) возникают лишь с момента принятия (акцепта) им векселя. В противном случае он остается для векселя посторонним лицом. Исходя из этого получатели денег по векселю могут заблаговременно, до наступления срока платежа, выяснить отношение плательщика к оплате векселя. Эта цель достигается путем предъявления векселя трассату с предложением его акцептовать и, следовательно, принять на себя обязательство произвести платеж.

Вместе с тем предъявление векселя к акцепту не является обязательным условием для тех случаев, когда векселедержатель уверен в состоятельности трассата и трассанта. Предъявление векселя к акцепту может быть произведено во всякое время, начиная со дня его выдачи и кончая моментом наступления срока платежа. Конкретные условия (предъявление к акцепту с назначением срока или без него, а также без акцепта) должны быть оговорены и датированы в векселе векселедателем и индоссантами. Вексель может быть предъявлен к акцепту и акцептован даже после наступления срока платежа, и трассат отвечает по нему так, как если бы он принял вексель до срока. Чаще всего вексель предъявляется к акцепту банками по адресу плательщика, совпадающему, как правило, с местом жительства. Трассат (плательщик) не имеет права требовать оставления у себя векселя для акцепта.

Плательщик может ограничить акцепт частью суммы. В остальной сумме вексель считается непринятым. Непринятым считается вексель в случаях:

- если по указанному адресу невозможно отыскать плательщика;
- несостоятельности плательщика;

- если в векселе указано «не акцептован», «не принят» и т.п.;
- если надпись об акцепте зачеркнута.

Векселя, акцептованные банком (банковские акцепты), широко применяются во внешнеторговых операциях. Акцепт банком срочных тратт, выставляемых на него экспортером или импортером, рассматривается как одна из форм банковского кредитования внешней торговли (акцептный кредит).

В Российской Федерации о сложившемся рынке банковских акцептов говорить преждевременно, поскольку операции купли-продажи акцептованных иностранными банками тратт пока носят единичный характер, а операции с траттами, акцептованными российскими банками, практически отсутствуют.

11.5. Консорциальные кредиты

Потребность российской промышленности в кредитах огромна. Финансирование деятельности реального производства, как текущее, так и инвестиционное, предъявляет высокие требования к капиталу. Банки с большим капиталом и так движутся в направлении средне-срочного кредитования промышленных проектов. Это в первую очередь Сбербанк, Внешторгбанк, Внешэкономбанк, а также ряд других крупных банков. Средние банки, а тем более мелкие, неспособны из-за недостаточности капитала самостоятельно обслуживать потребности рентабельных промышленных структур. Экономические итоги 2000 г. показали, что потребности платежеспособных заемщиков в совокупности выросли, а возможности банков по их финансированию остались прежними или даже уменьшились. Необходимость консорциальных кредитов обусловлена ограниченностью собственных средств коммерческих банков и сложностями привлечения кредитных ресурсов для долгосрочного кредитования. Возможности предоставления крупного долгосрочного кредита отдельным коммерческим банком ограничиваются нормативами банковской ликвидности, предельными размерами ссуд, предоставляемых одному заемщику.

Консорциальный кредит (в переводе с лат. *consortium* — участие) — это кредит, предоставляемый несколькими кредиторами, т.е. банковским консорциумом одному заемщику. Такие кредиты называются еще *синдицированными* (в переводе с греч. *syndikos* — действующий сообща).

Банковский консорциум объединяет на определенный срок свои временно свободные финансовые средства с целью кредитования заемщика или объекта. Практика создания банковских консорциумов показывает, что это довольно стабильное объединение банков для

осуществления консорциальных сделок, предусматривающее не только выполнение одной определенной операции, но и сотрудничество по целому комплексу направлений.

Преимущество консорциальных кредитов заключается в том, что они позволяют участвовать в престижной консорциальной сделке, наладить деловые контакты, найти новых партнеров. Так, в 1997 г. синдикат иностранных банков Америки, Азии и Европы после успешных переговоров подписал соглашение с Мосбизнесбанком о предоставлении консорциального кредита в размере 40 млн долл. сроком на 6 месяцев по ставке ЛИБОР плюс 4,75% годовых. Соглашение предусматривает для Мосбизнесбанка возможность продлевать кредит три раза — каждый раз на шестимесячный срок. Координатором кредита выступил лондонский «Bankers Trust International». Координаторы контролируют предоставление кредита, его использование и погашение.

Отношения, возникающие между банками—членами консорциума по поводу привлечения и использования кредитных ресурсов, учитываются при заключении *консорциального договора* между банками, в котором определяются цели создания консорциума, состав участников, консорциальное участие в кредитной сделке: доля ресурсов, обязанности и права участников консорциума. В консорциальном договоре отражаются финансовые условия консорциальной сделки. Предусматриваются возможные формы имущественной ответственности. При наступлении сроков погашения кредита заемщик возвращает кредиторам не только сумму долга и процент за кредит, но и возмещает издержки, связанные с организацией и осуществлением кредитной операции.

Заемщиками консорциальных кредитов могут быть любые предприятия, организации, а также банки и государство. Объектами консорциальных сделок являются товарные операции, операции на рынке ценных бумаг, на валютном рынке, при внедрении научно-технических разработок и т.д.

Условия кредитования определяются надежностью заемщика и финансируемого проекта, согласием других банков на участие в кредитовании, валютой ссуды, возможными рисками и методами их страхования. В зависимости от этих факторов определяется вид ссуды, процент за кредит, порядок предоставления кредита через консорциум. Кредитные отношения между консорциумом и заемщиком регулируются кредитным договором, содержащим основные экономические условия, обязанности и права сторон. В российской практике консорциальное кредитование регулируется рядом нормативных документов Банка России: Инструкцией № 1 «О порядке регулирова-

ния деятельности кредитных организаций», где дается определение синдицированных и аналогичных им ссуд; определенная методология приводится и в Методических рекомендациях к положению «О порядке предоставления (размещения) кредитными организациями денежных средств и их возврата (погашения)».

Консорциальные кредиты применяются в российской практике крайне редко из-за юридической неопределенности данного вопроса. Ответственность организаторов, платежного агента, механизмы формирования залогов и действий участников в случаях недобросовестного исполнения заемщиком обязательств — вот неполный перечень вопросов, на которые российская юридическая практика не дает ответов.

11.6. Долгосрочные кредиты

Долгосрочные кредиты¹ играют особую роль в экономике страны. Они связаны с вложением средств в реальный сектор экономики и могут служить одним из главных источников повышения технического уровня производства, а отсюда и повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции. В настоящее время долгосрочные кредиты не получили распространения в банковской практике. Объясняется это различными причинами:

- отсутствием соответствующих ресурсов для кредитования;
- высоким кредитным риском;
- несоблюдением принципов кредитования;
- неотработанностью границ долгосрочного кредита для действующих предприятий;
- неправильным выбором источников погашения кредита;
- несовершенным механизмом кредитования и др.

11.6.1. Опыт долгосрочного кредитования в СССР

В то же время следует отметить, что в нашей стране накоплен большой опыт предоставления долгосрочного кредита на затраты научно-технического прогресса. Свое начало он берет с 30-х годов. С 1932 г. Госбанк СССР начал осуществлять кредитование затрат на механизацию производства, предоставляя кредиты на приобретение и установку оборудования для малой механизации со сроком окупаемости в течение года. В 1938 г. сфера использования кредита расширилась. Он стал выдаваться на приобретение и установку машин и оборудования, связанных с механизацией процессов труда и улучшением технологии производства. Вначале этот кредит выдавался только предприятиям

¹ Рассматриваются долгосрочные кредиты действующим предприятиям на затраты, связанные с научно-техническим прогрессом.

пищевой промышленности, где затраты на рационализацию сопровождались большим экономическим эффектом и окупались в короткие сроки.

В годы Второй мировой войны и послевоенные годы (вплоть до 1951 г.) кредиты на механизацию производства развития не получают. В 1951 г. Госбанк вновь стал выдавать кредит на малую механизацию кроме предприятий пищевой промышленности также предприятиям легкой промышленности. С 1954 г. указанными ссудами стали пользоваться предприятия всех отраслей на срок до одного года при условии полной окупаемости затрат и погашения ссуд в течение этого срока за счет экономии, получаемой от осуществления мероприятий по механизации и улучшению технологии производства.

Однако предприятия тяжелой промышленности, имеющие длительный цикл производства и требующие на установку и монтаж оборудования значительно больше времени, чем отрасли легкой и пищевой промышленности, по-прежнему не имели возможности из-за малого срока кредита (один год) широко использовать его для покрытия затрат по техническому совершенствованию производства. Поэтому в середине 50-х годов был расширен круг кредитуемых объектов. Если раньше кредит выдавался главным образом на затраты по механизации и улучшению технологии производства, то теперь кредиты стали предоставляться на затраты по внедрению новой техники. Срок кредита был увеличен до двух лет.

В дальнейшем продолжалось совершенствование кредитного обслуживания народного хозяйства. Была принята новая инструкция № 14 от 15 августа 1958 г. «О порядке кредитования затрат по внедрению новой техники, механизации и улучшению технологии производства, рационализации и интенсификации производственных процессов». Следует отметить, что введенный этой инструкцией механизм кредитования затрат по внедрению новой техники был достаточно обоснован и успешно применялся на практике. Его характеризуют многие положительные моменты, среди которых:

- возможность получения кредита не на одно, а на несколько мероприятий;
- тесная взаимосвязь источников погашения кредита с экономическими результатами от прокредитованных мероприятий. Погашение кредита производилось за счет экономии от осуществления кредитуемых мероприятий. Это был важный стимулирующий элемент механизма кредитования, нацеленный на рациональное использование банковских ресурсов и высокую эффективность предоставленных кредитов;
- обязательное представление в составе документации на получение кредита расчета эффективности и окупаемости кредитуемых затрат. Этот расчет позволял наиболее точно определить действительный срок пользования кредитом;
- выделение в качестве одного из ведущих направлений банковского контроля за эффективностью выданного кредита. Следовательно, банковский контроль был ориентирован на достижение реальных конечных результатов от использования банковского кредита.

Этой инструкцией был установлен предельный срок кредита — два года, а для предприятий некоторых отраслей — три года.

В конце 50-х годов этап становления банковского кредита на затраты научно-технического прогресса (НТП) закончился и начались этапы его дальнейшего развития.

Условно можно выделить четыре этапа развития кредита на затраты НТП. Первый этап охватывает период с конца 50-х годов до хозяйственной реформы 1966 г. Второй начался с 1966 г. и продолжался до периода коренной перестройки управления экономикой в нашей стране, т.е. до 1987 г. Третий период связан с началом перестройки банковской системы в России: с 1987 до 1990 г. Четвертый период берет свое начало с 1990 г., когда начался процесс формирования двухуровневой банковской системы в России, и продолжается до настоящего времени.

Основные итоги по каждому этапу были следующими. На первом этапе была расширена сфера кредитруемых затрат. Кредит стал выдаваться на затраты по приспособлению помещений, связанных с внедрением новой техники, на затраты по составлению проектно-сметной документации, на возмещение затрат по демонтажу, доставке и установке демонтированного или неиспользованного оборудования, полученного от других организаций. С 1964 г. кредиты на затраты по внедрению новой техники предоставляются на все мероприятия, связанные с техническим совершенствованием производства, осуществляемые сверх плана капитальных вложений и не связанные с новым строительством. Сроки кредита удлиняются до 3 лет (независимо от отрасли), а в отдельных случаях разрешалась выдача кредита до 5 лет.

Погашение кредита начали производить не только за счет экономии, образующейся в результате проведения мероприятий по техническому совершенствованию производства (как это было раньше), а также дополнительной прибыли, получаемой от сверхпланового выпуска продукции в связи с проведением указанных мероприятий.

На втором этапе кредиты на затраты по внедрению новой техники начали предоставляться при недостаточности у предприятия средств фонда развития производства на срок до 6 лет. Фонд развития производства стал источником погашения данного кредита.

Во второй половине 60-х годов роль кредита в осуществлении НТП продолжает повышаться. Если до сих пор сфера банковского кредита ограничивалась этапом внедрения новой техники, то банку предоставляется право оказывать предприятиям помощь в освоении новой продукции и выпуске изделий повышенного качества. За счет банковского кредита стали проводиться затраты по научной организации труда. Более льготными становятся условия предоставления кредита: банк продолжает его выдачу даже при наличии просроченной задолженности по ссудам.

В 1968 г. принимается новая инструкция № 5 «О кредитовании затрат по внедрению новой техники, увеличению производства товаров народного потребления и улучшению культурно-бытового обслуживания населения». Эта инструкция вновь подтвердила прежнюю направленность кредита Госбанка на

затраты в основные фонды, а именно на осуществление мероприятий, не предусмотренных государственным планом капитальных вложений.

В 70-е годы расширились источники финансирования затрат, обусловленных НТП. Наряду с традиционными источниками финансирования затрат — кредитом Госбанка, фондом развития производства, фондом освоения новой техники — стали использоваться кредиты Стройбанка, а в ряде отраслей — средства единого фонда развития науки и техники и некоторые другие. Банковский кредит предоставлялся в первую очередь на завершение ранее начатых работ после полного использования соответствующих целевых фондов. Расширились объекты кредитования. Госбанк начал выдавать кредит на расходы будущих периодов, связанные с проведением работ по подготовке новых производств и освоению новых видов продукции (в том числе пусконаладочных работ), сверх финансовых источников, предназначенных на эту цель, сроком до 3 лет.

В качестве источника финансирования кредит использовался при создании новой продукции в машиностроении. С 1974 г. кредитуются затраты, связанные с производством новых видов машин и оборудования сроком изготовления более года. С 1975 г. финансирование государственных капитальных вложений на техническое перевооружение и реконструкцию действующих предприятий стало осуществляться за счет фонда развития производства, а в недостающей части — за счет кредитов банка.

С 1977 г. финансирование и долгосрочное кредитование государственных капитальных вложений на техническое перевооружение и реконструкцию действующих предприятий поручено Стройбанку. Госбанку предоставлено право кредитования сверхплановых капитальных вложений по техническому перевооружению и реконструкции. Одновременно в определенной степени этим правом был наделен и Стройбанк.

Расширилась сфера банковского кредитования. Кредит начал участвовать на всех стадиях инвестиционного цикла, связанных с реконструкцией и техническим перевооружением. Ссуды предоставлялись и на проектно-исследовательские работы, включая не только плановые, но и перспективные мероприятия.

80-е годы характеризуются дальнейшим развитием банковского кредита в осуществлении НТП. Произошли изменения в источниках финансирования указанных затрат. Взамен множества источников в министерствах был создан единый фонд развития науки и техники. Создание этого фонда требовало расширения сферы банковского кредита. Госбанку разрешено было предоставлять производственным и научно-производственным объединениям кредит двух видов:

- на оплату работ, финансируемых за счет средств единого фонда развития науки и техники, если указанные работы выполняются в более короткие сроки, чем это предусмотрено планом;
- на осуществление высокоэффективных мероприятий по развитию науки и техники, не предусмотренных планом.

11.6.2. Долгосрочное кредитование НТП в период перестройки

В условиях коренной перестройки управления экономикой в нашей стране с 1987 г. начался новый, третий этап развития банковского кредита на цели научно-технического прогресса. Известно, что в этот период произошла и перестройка банковской системы. В результате была создана система новых банков — Промстройбанк СССР, Агропромбанк СССР, Жилсоцбанк СССР, Сбербанк СССР, Внешэкономбанк СССР. Однако эти банки подчинялись централизованной системе управления ресурсами, работали строго по инструкциям, а поэтому не могли адаптировать свою деятельность к решению экономических проблем, в том числе в сфере НТП. Стали появляться коммерческие банки. Многие учреждения специализированных банков самостоятельно реорганизовывались в коммерческие. Этот процесс проходил при отсутствии законодательной, правовой базы. И только 2 декабря 1990 г. был принят Закон «О банках и банковской деятельности». Этот период явился началом четвертого этапа развития кредита на затраты НТП. Он продолжается до настоящего времени. На данном этапе поставлена задача повышения роли кредита в развитии реального сектора экономики, особенно в повышении технического уровня производства. Чтобы найти правильные пути повышения роли кредита, необходимо опираться на имеющийся опыт. Именно с этих позиций и рассмотрена история развития банковского кредита на затраты НТП на примере ведущей отрасли народного хозяйства — промышленности. Это позволило выделить основные тенденции развития банковского кредита на затраты НТП. В развитии объектов кредитования выделились две тенденции:

- расширение круга объектов кредитования;
- укрупнение объектов кредитования и переход к комплексному кредитованию общей потребности в заемных средствах на затраты НТП.

Эти тенденции свидетельствуют о том, что в сфере НТП правомерно сочетание конкретных, порой очень детализированных объектов кредитования с укрупненными, включающими в себя необходимую потребность в заемных средствах на отдельных или всех этапах научно-технического прогресса. Выбор соответствующих объектов кредитования зависит от многих факторов: состояния экономики и финансовых возможностей отдельных отраслей и промышленности в целом, развития НТП, его темпов и особенностей на различных этапах, возможностей банковской системы и др. В то же время развитие объектов кредитования свидетельствует о том, что кредит целесообразно ориентировать на решение конкретных экономических задач в

области НТП. В этом случае появляется возможность банковского воздействия через систему кредитования на успешное решение этих задач. Когда же с помощью банковского кредита происходит удовлетворение всей дополнительной потребности в заемных средствах на затраты НТП, без учета конкретного целевого направления кредита, то это воздействие существенно ослабляется. В результате кредит может быть использован с меньшей отдачей или не по назначению, что приведет к уменьшению или даже потере его роли в решении задачи ускорения НТП. Как известно, эти негативные тенденции в практике использования кредита уже имели место. Поэтому стоит задача умелого сочетания конкретных и комплексных объектов кредитования.

В нашей стране шло постепенное расширение отраслевой сферы использования кредита на затраты НТП. Длительное время он предназначался для выполнения локальных задач в отдельных отраслях. В дальнейшем с помощью кредита решаются общезакономерные задачи во всех отраслях промышленности. Главной стала задача ускорения НТП. Постановка этой задачи определила и новые тенденции в развитии кредита, главная из которых — повышение роли кредита в ускорении НТП. В этих целях проводился отбор мероприятий для кредитования, осуществлялось приоритетное кредитование мероприятий, позволяющих повысить производительность труда, снизить трудоемкость и материалоемкость производимой продукции, повысить ее качество.

Кроме того, к тенденциям, определяемым процессами ускорения НТП, относятся:

- использование экономических нормативов при кредитовании на затраты НТП;
- укрепление планомерности в организации кредитования на затраты НТП;
- связь источников погашения кредита с конечными экономическими результатами от прокредитованных мероприятий.

Сложившиеся тенденции свидетельствуют о многих положительных моментах в развитии кредитования, направленных на успешное решение поставленных перед ним задач. К ним можно отнести: увязку кредитруемых объектов с планами технического развития предприятий; использование при определении срока кредита различных экономических нормативов — нормативных (плановых) сроков осуществления, освоения и окупаемости вводимых мощностей. Однако были выявлены и некоторые негативные моменты, наиболее существенный из которых — ослабление связи источников погашения кредита с конечными экономическими результатами от прокредитованных мероприятий. Это выразилось в переходе от единого источника погашения

кредита — прибыли (экономии) от прокредитованных мероприятий — вначале к множественности источников — фонду развития производства, общей прибыли предприятия, амортизационным отчислениям и другим, а затем — к фонду развития производства, науки и техники как главному источнику погашения кредита на техническое перевооружение и реконструкцию действующих предприятий. Такое положение не ориентирует предприятия на получение запланированных накоплений от прокредитованных мероприятий, поскольку они не направляются непосредственно на погашение данного кредита, что в конечном итоге отрицательно сказывается и на эффективности кредита.

Особый интерес для практики кредитования на современном этапе представляют тенденции, определяемые развитием хозяйственной самостоятельности предприятий.

Среди них:

- упрощение порядка выдачи кредита;
- расширение прав руководителей предприятий по утверждению технико-экономической документации, необходимой для получения банковского кредита;
- переход от детального предварительного контроля за направлением заемных средств и целесообразностью предоставления кредита к контролю по конечным результатам использования кредита;
- развитие комплексного контроля за соблюдением принципов кредитования при выдаче кредита на затраты производства;
- дифференциация условий выдачи ссуд;
- зачет собственных финансовых ресурсов при определении границы кредита.

Необходимо отметить, что в целом направленность названных тенденций положительна, поскольку система кредитования развивалась, учитывая новые моменты в развитии хозяйственной самостоятельности предприятий.

Коммерческим банкам России в своей практической деятельности при кредитовании затрат на осуществление НТП необходимо извлекать недостатки, которые имели место в банковской практике.

Особенность деятельности коммерческих банков состоит в том, что они сами разрабатывают механизм кредитования, а не работают, как это было раньше, по единым инструкциям. Такое положение требует особой ответственности коммерческих банков, высокого профессионализма банковских кадров, с тем чтобы выработать надежный механизм кредитования. Работая над его созданием, нельзя забывать, что есть общие, основополагающие подходы, которые необходимо учитывать. Прежде всего это касается определения границы кредита на затраты НТП. Она предусматривает правильный выбор объектов кредитования, т.е. воз-

можных кредитруемых затрат, которые должны удовлетворять принципам кредитования и обеспечивать формирование реальных источников возврата кредита. К таким источникам относится та дополнительная прибыль (экономия), которая будет получена от прокредитованных мероприятий. Чтобы данный источник стал реальным, необходима систематическая работа как в банках, так и на предприятиях по анализу экономической эффективности кредита на затраты НТП. В составе документов, которые необходимо представить в банк для получения кредита на затраты НТП, обязательно должны быть: смета затрат, расчет экономической эффективности и окупаемости затрат, расчет сроков погашения кредита. После решения вопроса о возможности предоставления кредита заключается кредитный договор.

Особое внимание следует обратить на правильное определение предельного срока кредита. Он складывается из трех частей: времени работ на кредитруемом объекте, времени освоения и срока окупаемости затрат. Типичной ошибкой при определении этого срока на практике был недоучет в составе предельного срока кредита времени (периода) освоения. В результате погашение кредита начиналась сразу после ввода кредитруемого объекта в эксплуатацию, т.е. по существу в период освоения объекта, доведения его до проектной мощности, когда ожидаемый экономический эффект еще не может быть получен, а следовательно, еще нет реальных источников возврата кредита. В данном случае возможно нарушение границ кредита.

При выдаче долгосрочного кредита коммерческие банки должны проводить контроль за целевым использованием кредита, а также получением запланированного экономического эффекта. Причинами неполучения запланированного экономического эффекта могут быть:

- неточное определение размера планового экономического эффекта;
- прекращение начатых работ;
- использование внедренной техники не на полную мощность;
- изменение технологии в процессе проведения работ;
- несвоевременный ввод объектов в эксплуатацию;
- ценностные факторы (когда происходит замена одного сырья для производства продукции другим, более дорогим);
- нецелевое использование кредита.

Основная задача, которая сейчас стоит перед коммерческими банками, заключается в повышении роли кредита в ускорении НТП. На ее снижение могут повлиять следующие недостатки в практике использования кредита:

- несовершенство расчетов эффективности и окупаемости затрат, составляемых по кредитруемым объектам, что приводит к неправиль-

ному установлению общего срока пользования кредитом и периода его погашения;

- неудовлетворительный уровень экономической работы по анализу фактического экономического эффекта на предприятиях. В результате вовремя не принимаются меры к устранению причин, ведущих к снижению запланированного экономического эффекта, что приводит в отдельные периоды к отсутствию реальных источников возврата кредита;

- необоснованное установление предприятиями размера и срока кредита;

- недоучет возможностей погашения кредита за счет прибыли (экономии) от прокредитованных мероприятий, что создает определенные границы для использования заемных средств;

- нарушение правил пользования кредитом, приводящее к прекращению кредитования и досрочному взысканию ранее выданных ссуд;

- отсутствие необходимой подготовки к проведению намеченных мероприятий, которая создавала бы условия для полного использования вновь введенных мощностей;

- несвоевременное и некачественное составление проектно-сметной документации, приводящее к срыву графика проведения работ и трудностям с материально-техническим обеспечением кредитруемых объектов;

- недостатки в материально-техническом обеспечении кредитруемых объектов.

Наличие отмеченных недостатков требует усиления банковского контроля как на стадии разрешения выдачи кредита (предварительный контроль), так и на стадии использования кредита (последующий контроль).

Предварительный контроль должен проводиться в следующих направлениях:

- за соответствием намечаемых мероприятий объектам кредитования, а также перспективам развития предприятия;

- за наличием источников погашения кредита;

- за обоснованностью расчетов экономической эффективности и окупаемости кредитруемых объектов.

Осуществить этот контроль можно на основе той документации, которую представляет в банк предприятие для получения кредита. В случае необходимости банк может потребовать представления дополнительной информации. Последующий банковский контроль должен быть сосредоточен на эффективности кредита и использовании права на кредит.

11.7. Межбанковские кредиты

Межбанковский кредит (МБК) занимает своеобразное место в системе кредитных отношений и имеет значительное влияние на развитие банковской системы в целом. Система межбанковского кредитования, аналогично современной банковской системе России, имеет два уровня. Первый из них отражает движение средств между Банком России и коммерческими банками, второй — между коммерческими банками. Нормальное функционирование межбанковского кредитования является одним из неперенных условий устойчивости банковской системы.

11.7.1. Сущность межбанковских кредитов

Специфика проведения операций банка по привлечению и размещению средств предполагает, что все банки периодически могут иметь как излишек, так и недостаток кредитных ресурсов. Межбанковское кредитование представляет собой крупный сегмент финансового рынка, где организуется купля-продажа кредитных ресурсов в виде межбанковских кредитов и межбанковских депозитов.

Основной характеристикой МБК является перераспределение ресурсов между субъектами кредита, которыми в данном случае выступают банки. Кроме субъектов кредита, сущность МБК определяется его элементами — банковскими ресурсами и залоговой стоимостью; характером движения МБК, который представляет собой платный обмен ресурсами и залоговой стоимостью; направлениями движения при выдаче МБК и его погашении. В общем виде сущность МБК — это обмен кредитной и залоговой формами стоимости между банком-кредитором и банком-заемщиком.

Фундаментальное свойство МБК определяется его сущностью и заключается в платной обмениваемости ссуженной стоимости на залоговую стоимость. Функциональные свойства МБК заключаются в расширении ресурсной базы для кредитования отраслей производства, ускорении процесса мультипликации кредита, перераспределении банковских ресурсов между сегментами финансового рынка.

Использование МБК в целях расширения ресурсной базы для кредитования отраслей материального производства в настоящее время не имеет широкого распространения, что объясняется прежде всего краткосрочностью привлечения межбанковских ссуд, не согласующейся со сроками размещения средств в реальный сектор экономики, и недостаточной развитостью механизма гарантирования возврата ссуд.

Свойство МБК ускорять мультипликацию кредита, напротив, только усиливается короткими и сверхкороткими сроками предоставления межбанковских ссуд и, в свою очередь, приводит к серьезной зависимости функционирования банковской системы от стабильности рынка МБК. Возникший в одном месте неплатеж быстро распространяется по всей цепи взаимосвязанных банков и их клиентов, что при значительном объеме межбанковских кредитных вложений может привести к тяжелым последствиям.

Опыт развития банковской системы страны в последнее десятилетие подтверждает, что кризисная ситуация в банковской системе начинается прежде всего именно со сферы межбанковского кредитования и обладает высокой скоростью распространения. Значительное расширение объемов межбанковского кредитования на этапе экономического роста приводит к большой зависимости банков от данного вида заемных средств. Резкое сокращение (вплоть до полного разрушения) рынка МБК в результате неплатежей, разрыва доверительных отношений и ухода с рынка наиболее крупных банков вызывает частичный кризис банковской системы, выражающийся в приостановлении платежей по счетам предприятий и организаций, приостановлении и прекращении выплат по вкладам и депозитам, что провоцирует массовые волнения вкладчиков и значительный рост предъявляемых с их стороны требований в отношении исполнения обязательств. Массовый отток вкладов серьезно ухудшает состояние ресурсной базы банков и негативно отражается на активных операциях, причем наиболее страдает кредитование реального сектора экономики, поскольку при отсутствии достаточно диверсифицированной и устойчивой ресурсной базы на фоне нестабильного состояния экономики и возрастающего объема неплатежей риск вложений в средне- и долгосрочные операции слишком велик. В этих условиях при отсутствии возможности оказания достаточной кредитной помощи коммерческим банкам со стороны Банка России частичный кризис банковской системы имеет все предпосылки для перерастания в системный.

Свойство перераспределения банковских ресурсов между сегментами финансового рынка корреспондирует со свойствами МБК по снижению риска несбалансированной ликвидности и повышению платежеспособности банков-заемщиков. МБК является самым оперативным источником средств для поддержания текущей платежной позиции и ликвидности банка.

11.7.2. Развитие МБК в России

Возникновение межбанковского кредита в России можно отнести к 1989 г. В конце 1989 г. начали появляться первые фирмы, оказывающие услуги на кредитном рынке, одна из них — созданная при Московском банковском союзе фирма «Ресурс», ориентированная на оказание помощи в получении кредитов.

До 1991 г. на рынке МБК наблюдалось преобладание заявок на приобретение над заявками на размещение средств, которые практически отсутствовали. Сложившаяся ситуация сдерживала развитие рынка МБК. Начало активной торговли кредитными ресурсами относится к 1991 г. Становлению свободного рынка МБК способствовали аукционы денежных средств, которые начали проводить Московская международная и Московская центральная фондовые биржи. В середине 90-х годов создаются объединение «Оргбанк» и Межбанковский финансовый дом, также специализирующиеся на рынке МБК посредством аукционной формы проведения торгов.

Правила по размещению денежных ресурсов, разработанные Московской центральной фондовой биржей, были взяты за основу при проведении кредитных аукционов. Согласно этим правилам, продажа ресурсов могла осуществляться как юридическими, так и физическими лицами, а в качестве заемщиков могли выступать только банки или другие кредитные учреждения, которые вправе принимать вклады, причем заемщики были обязаны предоставить для участия в аукционе заключение аудиторов о своей кредитоспособности. Потенциальные заемщики и кредиторы, желающие принять участие в аукционе, должны были в обязательном порядке подать заявку, в которой указывалась сумма средств к размещению или приобретению, срок, желаемая процентная ставка, особые условия, доверенные лица с правом подписи документов. Конкретная сумма, срок и процентная ставка размещения определялись в результате торгов. При совпадении интересов покупателя и продавца заполнялось свидетельство об аукционной сделке, являющееся основанием для заключения договора о предоставлении (размещении) МБК.

Низкая периодичность проведения аукционов (один раз в неделю) создавала определенные сложности у банков-участников в условиях быстро меняющейся конъюнктуры рынка. Для решения этой проблемы начали создаваться кредитные магазины, где появилась возможность ежедневного выставления заявок на покупку и продажу ресурсов. Ужесточение политики ЦБ РФ в 1992 — 1994 гг., проявившееся прежде всего в росте ставки рефинансирования и норм отчислений в обязательные резервы, повлекло за собой рост спроса на дополнительные кредитные ресурсы в виде МБК, поскольку эти средства исключались из расчета суммы средств, подлежащих обязательному резервированию. Это время отмечалось значительным ростом рынка межбанковского кредитования, явившегося существенным дополнительным ресурсом прежде всего для банков, недостаточно наладивших работу по привлечению средств в депозиты юридических и физических лиц.

Активизация рынка государственных ценных бумаг в 1993—1994 гг. привела к значительному росту интереса коммерческих банков к коротким и сверхкоротким межбанковским кредитам (сроком от 1 до 7 дней). В этот период МБК становится практически единственным источником быстрого привлечения ресурсов в целях расширения операций на рынке ценных бумаг, а также для поддержания платежной позиции и текущей ликвидности банков. Основой рынка краткосрочных МБК стал Кассовый союз, распавшийся в короткий срок из-за непродуманности системы возврата долгов. Его место занял целый ряд банков, поскольку потребности рынка в краткосрочных кредитных ресурсах продолжали расти.

К середине 1996 г. однодневные сделки составляли более 90% общего оборота рынка МБК. Одновременно с ростом потребности в краткосрочных средствах значительно росла и их стоимость. Несмотря на это, краткосрочные МБК оставались в целом достаточно недорогим видом кредитных ресурсов, что объясняло их привлекательность. Мобильность этих средств была удобна не только заемщикам, но и кредиторам, которые могли более оперативно реагировать на конъюнктуру рынка и размещать временно свободные средства на выгодных условиях.

Параллельно с рынком рублевых МБК с 1994 г. началось формирование рынка краткосрочных межбанковских валютных кредитов и депозитов, чему способствовало использование банками системы «Reuters Dealing», сокращающей временные издержки на организацию предоставления средств. Ведущие позиции на рынке валютных депозитов занимали банки «Империал», Инкомбанк, Уникомбанк, «Менатеп», «Российский кредит», «Деловая Россия», «Возрождение» и др. Спрос на валютные МБК был обусловлен значительно более низкими процентными ставками по сравнению со стоимостью рублевых ресурсов и высокой доходностью импортных операций в условиях действующего в то время валютного коридора. Во втором полугодии 1994 г. доходы, получаемые банками в результате роста курса доллара в два раза, превышали проценты по суточным кредитам. После изменения валютной политики правительства межбанковские кредиты привлекались банками главным образом для операций с ГКО. Перепродажа приобретенных облигаций на следующих вторичных торгах могла приносить доход с учетом налоговых льгот до 800% годовых.

На стадии становления рынок МБК в России имел ряд характерных особенностей. Рынок начал функционировать, не имея законодательной базы, единых правил, при отсутствии отработанных технологий и процедур проведения операций; не предусматривалось лицензирование операций межбанковского кредитования Центральным банком РФ, не были созданы аналитические службы, обеспечивающие сопровождение сделок на рынке МБК. Кроме того, не был разработан механизм гарантирования возврата ссуд и материальной ответственности участников рынка в случае их неплатежеспособности, что обусловило большое количество невозвратов средств. Отсутствие взаимосвязи рынка МБК с валютным рынком и рынком ГКО повлек-

ло за собой практически бесконтрольный перелив ресурсов между ними. В зависимости от текущей конъюнктуры свободные денежные средства банков перебрасывались с одного сегмента рынка на другой, и повышение доходности операций на одном рынке сразу вызывало их понижение на другом.

Использовавшиеся на стадии становления рынка МБК процентные ставки по ссудам (ставки рефинансирования, аукционные и неаукционные ставки, ставки кредитных магазинов) недостаточно полно отражали стоимость МБК, зависящую от общего состояния и структуры рынка МБК, соотношения спроса и предложения ресурсов, состояния валютного рынка, рынка государственных ценных бумаг, инфляционных процессов в экономике. С развитием рынка МБК появилась необходимость создания унифицированной системы показателей, характеризующих его состояние. С этой целью в середине 1994 г. рядом крупнейших банков России и информационно-аналитических агентств были утверждены следующие ставки:

- MIBOR (Moskow Interbank Offered Rate) — объявленная ставка по предоставлению кредитов;
- MIBID (Moskow Interbank Bid) — объявленная ставка по привлечению кредитов;
- MIACR (Moskow Interbank Actual Credit Rate) — фактическая ставка по предоставлению кредитов.

Ставки рассчитывались как средняя величина ежедневных объявленных ставок девяти крупнейших российских банков: МБО «Оргбанк», Московского межрегионального банка, Сбербанка РФ, Международного московского банка, Промстройбанка, Московского индустриального банка, Мосбизнесбанка, Уникомбанка, Внешторгбанка. Эти банки были выбраны вследствие их надежности и значительности вклада в операции на рынке МБК. По мере развития рынка состав участников расширялся, включая банки, являющиеся наиболее активными участниками межбанковского кредитного рынка. Методика определения основных показателей межбанковского кредитного рынка разработана Банком России, который и организует расчет этих показателей. Методика расчетов утверждается Советом Информационного консорциума. С середины июля 1994 г. Информационный консорциум ЦБ РФ отслеживал ставки MIBOR и MIBID по срокам 1, 3, 7, 14, 21, 30, 60 и 90 дней. В настоящее время расчет показателей осуществляется по следующим срокам: на 1 день, 2—7 дней, 8—30 дней, 31—90 дней, 91—180 дней, 181 день — 1 год.

Межбанковский финансовый дом для характеристики фактической ставки по краткосрочным межбанковским кредитам рассчитывает средневзвешенную ставку Interbank Short Term Actual Rate, основанную на данных о сделках, совершенных крупнейшими банками-дилерами, не вошедшими в состав банков, участвующих при расчете ставок MIBOR, MIBID, MIACR.

С 1994 г. на биржевых рынках кредитных ресурсов начали использоваться рейтинги кредитоспособности банков, на основе которых

устанавливались ограничения по срокам и сумме размещаемых в этих банках средств. На внебиржевых рынках показатели кредитоспособности учитывались не всегда. Часть привлеченных межбанковских кредитов направлялась на кредитование реального сектора экономики, при этом зачастую возникал дисбаланс по срокам привлечения и размещения средств. На фоне отсутствия гарантированного механизма возврата межбанковских ссуд возможная перспектива невозврата кредита заемщиком-предприятием создавала реальную угрозу невыполнения обязательств банка-заемщика перед банком-кредитором. Привлекаемые дополнительно банком-заемщиком с целью выполнения взятых на себя обязательств краткосрочные МБК не снимали проблему риска несбалансированной ликвидности, создавая одновременно сильную зависимость большинства коммерческих банков от рынка межбанковского кредитования, что на фоне значительного роста объемов МБК спровоцировало межбанковский кризис в августе 1995 г., началом которого послужил невозврат ряда крупных кредитов структурообразующими банками. Временная потеря ликвидности крупными банками на рынке МБК обусловила цепочку взаимных неплатежей банков. С этого момента все сделки на рынке были локализованы и стали носить замкнутый и нерегулярный характер. Условия, сроки и порядок предоставления МБК значительно ужесточились. До кризиса рынок МБК был малокритичен к надежности заемщиков, в том числе из-за неразвитости аналитических методов оценки кредитоспособности банков. Участники рынка считали своих партнеров достаточно надежными, и для выдачи кредита было вполне достаточно, например, взаимного знакомства руководителей банков.

Кроме того, к этому времени банками практически перестали использоваться операции для поддержания своей текущей ликвидности. Внешне кризис проявился в утрате доверия банков друг к другу, резком падении их деловой активности на рынке МБК, почти полном прекращении операций по взаимному кредитованию, значительном росте процентных ставок. О серьезном кризисе свидетельствовали и неблагоприятные тенденции в развитии рынка МБК в виде просроченных кредитов и процентов по ним.

Структурный кризис 1995 г. изменил характер взаимоотношений между участниками рынка МБК. На первое место стала выходить оценка финансового состояния заемщиков. Банки направили свое внимание на стратегию управления своими активами и пассивами, поддержание ликвидности, разработку методологии анализа.

Период конца 1995 г. — осени 1997 г. на финансовом рынке характеризовался снижением доходности государственных ценных бумаг. Ресурсы коммерческих банков в Банке России, призванные

служить источником стимулирования роста реального сектора экономики, а тем самым — расширения материальной базы денежного обращения, укрепления национальной валюты и роста налогооблагаемой базы для увеличения доходной части государственного бюджета, в этот период использовались для покрытия бюджетного дефицита путем вложения их в государственные ценные бумаги.

С начала августа 1998 г. банки начали массированную продажу пакетов государственных ценных бумаг с целью пополнения страховых фондов по валютным сделкам, с одновременной покупкой иностранной валюты на биржевом и внебиржевом рынках. Спрос на валюту на ММВБ превысил предложение во много раз. Наступил тотальный кризис фондового рынка, затем последовало падение рубля. Появились проблемы с ликвидностью, банки стали задерживать, а затем и прекращать платежи. Это привело к замораживанию операций на рынке МБК и невозможности рационального распределения денежных ресурсов в финансовом секторе экономики. Разразившийся системный кризис парализовал банковскую систему.

Крушение большинства системообразующих банков в августе 1998 г. сильно подорвало доверие к крупным банковским структурам, поставило вопрос об эффективности их менеджмента, в частности системы управления ликвидностью.

Основным препятствием на пути возрождения рынка межбанковского кредитования в короткие сроки явился кризис доверия банков друг к другу. Несмотря на то что ряд банков не прекращал операции с наиболее надежными партнерами, фактически рынок был заморожен. Объем и доходность проводимых операций были крайне низки, а риск — неадекватно велик. Произошла переоценка категорий надежности коммерческих банков, начали развиваться новые аналитические технологии оценки финансового состояния банков-заемщиков, причем создание адекватной системы анализа банков-контрагентов становилось важнейшим условием конкурентоспособности и безопасности банка на рынке МБК.

Постепенный процесс восстановления рынка МБК начался в начале 1999 г., с поступлением все большего количества предложений старых партнеров о возобновлении операций. Уже в июле 1999 г. Банк России повышает норму обязательного резервирования для изъятия излишней рублевой ликвидности с межбанковского рынка. Ситуация на рынке сильно не изменилась: после информации о повышении резервных требований произошло кратковременное повышение цен на рубль, однако вскоре ситуация стабилизировалась и ставки по однодневным рублевым МБК установились на уровне 5% годовых. В сентябре 1999 г. банковскую систему потряс очередной кризис ликвид-

ности с ростом ставок по однодневным кредитам до 50—60%, благополучно разрешившийся в довольно короткое время. В конце 1999 г. ситуация на рынке МБК стабилизировалась, и с 2000 г. начался активный рост объема операций межбанковского кредитования. Одновременно банки стали использовать более совершенные методики анализа финансового состояния контрагентов, способствующие снижению рисков при предоставлении МБК. С 2002 г. для российского межбанковского рынка характерен тренд снижения процентных ставок по МБК. Однако волна паники на межбанковском рынке летом 2004 г. спровоцировала заметное повышение процентных ставок по МБК в этот период (до 7—12% годовых) и сокращение объема сделок. Но поскольку экономических предпосылок для развития кризиса не было, ситуация на рынке МБК достаточно быстро нормализовалась.

Таким образом, состояние межбанковского рынка является четким индикатором кризисных ситуаций, крайне важным параметром не только для банковской системы, но и для всей экономики. Как показала практика, он наиболее чутко реагирует на любого рода проблемы. С его развитием тесно связаны нормализация расчетов, система регулирования ликвидности и главное — доверие между участниками рынка. Поэтому рынок МБК всегда будет одним из наиболее важных сегментов денежного рынка и рынка капиталов.

11.7.3. Виды межбанковских кредитов

Вид кредитов представляет собой совокупность свойств, характерных для той или иной сделки в экономическом и организационном отношении. Экономические свойства кредитной сделки представляют собой свойства самого кредита, организационные свойства различаются в зависимости от порядка выдачи и погашения ссуд.

Кредитные ресурсы, покупаемые и продаваемые на рынке МБК, в зависимости от экономических свойств можно разделить на две большие группы: межбанковские кредиты и межбанковские депозиты.

По организационным свойствам возможна следующая классификация МБК. В зависимости *от срока* различают МБК до востребования и срочные. Срочные МБК привлекаются и размещаются на следующие сроки: 1 день, 2—7 дней, 8—30 дней, 31—90 дней, 91—180 дней, 181 день — 1 год, 1—3 года, свыше 3 лет. Форма межбанковского кредита до востребования предусматривает предоставление МБК на минимальный установленный договором срок, по истечении которого кредит переходит в разряд бессрочных и может быть востребован кредитором в любой момент по предварительному уведомлению.

В зависимости от *критерия платности кредита* можно выделить ссуды с рыночной, повышенной и льготной процентной ставкой. Ры-

ночная процентная ставка — это ставка, которая складывается в момент предоставления ссуды исходя из соотношения спроса и предложения на рынке. МБК с повышенной процентной ставкой возникают в связи с высоким риском предоставления средств данному конкретному заемщику, при нарушении им условий кредитования, при прогнозе роста стоимости кредитных ресурсов. Льготная процентная ставка является элементом дифференцированного подхода к кредитованию и вследствие особенностей рынка МБК применяется крайне редко.

В зависимости от *обеспечения кредита* можно выделить МБК обеспеченные, частично обеспеченные и необеспеченные. Как правило, в качестве обеспечения МБК используется залог требований или материальных ценностей. Однако большинство МБК в настоящее время принадлежит к необеспеченным.

МБК классифицируются также в зависимости от *валюты сделки* (российские рубли, иностранные валюты); в зависимости от наличия или отсутствия лимита ссудной задолженности; размера кредита. К крупным кредитам в России относятся ссуды, размер которых превышает 5% капитала банка-кредитора.

МБК можно классифицировать в зависимости от *рисков, принимаемых на себя кредитором*. Кредитный риск по каждой конкретной сделке определяется банком-кредитором самостоятельно и влияет на сумму, срок, процентную ставку по предоставляемому кредиту. Максимально допустимый риск по кредитам, выданным одному заемщику, установленный нормативными документами Банка России, не должен превышать 25% собственных средств банка-кредитора, а совокупная величина крупных кредитов с учетом забалансовых требований не должна превышать размер капитала кредитора более чем в восемь раз.

Помимо традиционных срочных межбанковских кредитов и депозитов широкое распространение имеют такие виды МБК, как бронирование средств по корреспондентскому счету и овердрафт. Бронирование (или неснижаемый остаток) средств на корреспондентском счете банка оформляется отдельным договором на определенный срок с начислением процентов. При заключении договора на открытие корреспондентского счета часто предусматривается возможность работы по корсчету в режиме овердрафта, т.е. осуществление платежей сверх остатка на корсчете в пределах определенного лимита, размер которого зависит от ежедневного остатка средств на корреспондентском счете, срока документооборота, объема оборота по корсчету.

11.7.4. Организация межбанковского кредитования

С точки зрения организации рынка существует несколько способов проведения сделок на межбанковском рынке. Договоренность

между дилерами может быть достигнута посредством прямой телефонной, факсимильной или электронной связи, системы Reuters и через брокеров. Заключение сделки по телефону — это наиболее распространенный способ проведения операции. Дилеры, используя свой опыт и знание рынка, могут определять потенциальных кредиторов либо заемщиков и непосредственно обращаться к партнерам в других банках по телефону. Существуют агентства, предоставляющие посреднические услуги, собирая банковские заявки на торгах и рассылая их по всем банкам — участникам системы. Получив от них предварительную информацию о процентных ставках, банки могут заключить сделку непосредственно по телефону. Система электронной почты, поддерживаемая Reuters, позволяет оперативно отслеживать заявки на торгах и заключать сделки в режиме on-line.

Брокеры обслуживают те банки, которые либо не могут найти подходящего партнера самостоятельно, либо предпочитают это делать через посредников. Из-за довольно серьезных ограничений этой формы сделок они составляют очень небольшую часть от общего количества проводимых на рынке операций. Ограничения заключаются в том, что банки не могут менять процентные ставки в зависимости от партнера по сделке. Кроме того, соглашение с брокером обязывает банки принять предложение в любой ситуации, когда для партнера установлен кредитный лимит.

Чаще всего условия предоставления и приобретения межбанковских кредитов и контрагенты на рынке МБК определяются коммерческими банками самостоятельно. В основе выбора банка-контрагента лежит анализ финансового состояния, деловой репутации, характера деятельности и круга совершаемых операций и оказываемых услуг банка-заемщика, его клиентской базы, корреспондентской, филиальной сети, основных контрагентов на рынке МБК, активности на денежных и финансовых рынках в целом.

Каждая сделка по предоставлению МБК (депозита) оформляется кредитным (депозитным) договором. Постоянные банки-контрагенты на межбанковском кредитном рынке заключают между собой *соглашения о сотрудничестве*, которые регулируют порядок согласования, заключения и оформления контрагентами сделок на межбанковском рынке, а также ответственность сторон за нарушение условий этих сделок. Соглашения заключаются на основе добровольности участия и представляют собой согласие сторон о предоставлении друг другу межбанковских кредитов и депозитов на взаимовыгодной основе.

Для осуществления операций в рамках соглашений о сотрудничестве на рынке межбанковских кредитов и депозитов банки-участники

обмениваются следующими документами (обновляя их в случае изменений):

- заверенными своей печатью копиями учредительного договора, устава, лицензии на совершение банковских операций в российских рублях и иностранной валюте или генеральной лицензии;
- нотариально удостоверенными копиями карточек с образцами подписей и оттиском печати или копиями карточек, заверенными уполномоченным лицом подразделения расчетной сети Банка России;
- копиями аудиторского заключения;
- доверенностями на трейдеров, в которых указываются имена, отвечающих за определенный сегмент межбанковского рынка и уполномоченных на совершение необходимых действий в рамках генерального соглашения;
- другими необходимыми документами, определяемыми соглашением.

Согласно условиям соглашения стороны обязуются сохранять конфиденциальность любой информации и данных, предоставляемых каждой из сторон в процессе исполнения соглашения, не раскрывать и не разглашать третьим лицам факты и информацию по заключенным финансовым сделкам без предварительного согласия контрагента.

Функция и полномочия согласовывать условия финансовых сделок, заключаемых на межбанковском рынке, закреплены в каждом банке за конкретным сотрудником или группой сотрудников, называемых трейдерами. Порядок заключения финансовых сделок между кредитными организациями на межбанковском кредитном рынке начинается с согласования трейдерами банков условий сделки (по телефону или по электронным средствам связи). Документ, направленный одной из сторон и содержащий все существенные условия финансовой сделки (сумма, срок, ставка, обеспечение), признается офертой (предложением осуществить сделку), адресованной другой стороне. При согласии с условиями оферты вторая сторона отвечает акцептом на заключение сделки на предложенных условиях, а при несогласии направляет встречную оферту с указанием новых условий сделки.

После согласования всех существенных условий сделки совершается обмен письменными документами, подтверждающими факт заключения сделки по форме, предусмотренной соглашением. Документы, подтверждающие сделку, должны быть подписаны руководителями кредитных организаций и заверены печатями. Для оперативности документы могут передаваться с использованием факсимильной или электронной связи.

При заключении межбанковских сделок с предоставлением заемщиком обеспечения стороны помимо договоров на заключение сделки обмениваются надлежащим образом оформленными документами, удостоверяющими обеспечение. В день заключения сделки заемщик направляет кредитору два экземпляра договора на совершение этой сделки по соответствующей форме, подписанных руководителями банка-заемщика и заверенных печатью. Кредитор аналогичным образом заверяет оба экземпляра договора со своей стороны и пересылает один экземпляр заемщику. Стороны несут ответственность за своевременное предоставление документов, подтверждающих заключение сделок.

За пользование заемными средствами, полученными по заключенной финансовой сделке, заемщик уплачивает кредитору проценты. Уплата процентов производится обычно одновременно с погашением кредита (возвратом депозита), если иное не оговорено при заключении сделки. Если день погашения кредита приходится на нерабочий день, исполнение обязательств переносится на следующий рабочий день.

Досрочное погашение кредита (возврат депозита) допускается только при обоюдном согласии сторон, подтвержденном письменными документами или документами, переданными по факсимильной связи. В противном случае при досрочном возврате кредита на заемщика могут накладываться обязательства в виде пени, которую он должен заплатить за срок, оставшийся от даты фактического погашения кредита (возврата депозита) до даты исполнения обязательства по сделке. Условия досрочного погашения кредита (возврата депозита), включая порядок начисления и уплаты процентов, письменно согласовываются сторонами в каждом отдельном случае.

Платежи по обязательствам, вытекающим из условий заключенной сделки, осуществляются на счета, принадлежащие сторонам, в соответствии с согласованными в договорах платежными инструкциями. *Договор о заключении сделки* должен предусматривать следующие моменты:

- валюту кредита (депозита);
- сумму кредита (депозита);
- процентную ставку;
- дату выдачи и возврата кредита (депозита);
- дату уплаты процентов по кредиту (депозиту);
- срок предоставления кредита (депозита) в днях;
- сумму процентов, подлежащих уплате;
- особые условия проведения сделки;
- обеспечение кредита (депозита);

- обязанность и ответственность сторон по исполнению условий договора;
- платежные инструкции и реквизиты сторон.

Важным аспектом договора является обеспечение своевременного возврата кредита (депозита), его размер и качество. Обеспеченность МБК означает наличие гарантий, дающих уверенность, что предоставленные средства будут своевременно возвращены кредитору вместе с платой за пользование ресурсами. В качестве обеспечения могут выступать ценные бумаги, валюта, передача прав собственности, гарантии или поручительства третьих лиц, предоставление права на беспорочное списание средств с корсчета банка. При отсутствии обеспечения по сделке согласно действующему законодательству на основании решения суда взыскание может быть наложено на имущество заемщика, средства на корреспондентском счете и в кассе. Однако, как правило, у банка-заемщика есть несколько кредиторов, претендующих в случае неисполнения обязательств на данное имущество.

В основе определяемой в договоре процентной ставки лежат, как правило, рыночные процентные ставки, действующие на момент заключения договора. Уровень этих ставок зависит от соотношения спроса и предложения на рынке кредитных ресурсов. Кроме того, размер процентной ставки зависит от срока предоставляемых средств, вида кредита, валюты кредита и других моментов.

Одним из основных моментов при заключении договора является срок предоставления средств. Банки могут устанавливать произвольный срок погашения кредитов, который удовлетворял бы их текущие потребности. На данный момент самыми распространенными и предпочтительными кредитными сделками являются сделки овернайт, призванные нейтрализовать разрыв в платежном обороте банков.

Взаимная ответственность сторон за выполнение условий сделок непременно оговаривается в договорах о заключении сделки или в генеральных соглашениях. Как правило, за несвоевременное и/или неполное исполнение одной из сторон существенных условий заключенной сделки виновная сторона обязана уплатить пеню и возместить причиненные убытки. В случае нарушения одной из сторон своих обязательств перед другой стороной последняя имеет право приостановить исполнение своих обязательств по любым ранее заключенным сделкам перед стороной-нарушителем до полного урегулирования возникших разногласий. Условия сделок по межбанковским кредитам и депозитам зависят прежде всего от надежности банка, длительности и форм сотрудничества с ним.

Недостаточная материальная обеспеченность МБК особенно остро ставит проблему достоверной оценки банка-заемщика как субъек-

та кредитных отношений. На аналитические службы банков, выступающих кредиторами, возложена обязанность анализа и мониторинга финансового положения банков-контрагентов на рынке МБК. Эта задача осложняется рядом особенностей функционирования информационно-аналитического поля.

Регулярно публикуемые в средствах массовой информации рейтинги банков освещают лишь отдельные аспекты их финансового состояния, что может привести к ошибочным оценкам и недостоверным выводам. Ориентацию на оценку международных рейтинговых агентств также нельзя назвать оптимальным вариантом, так как их рейтинги, как правило, опираются на информацию полугодовой давности. Динамичное развитие большинства банков и недостаточная адаптация методик оценки к особенностям российской действительности снижают ценность подобных рейтингов на практике почти до нуля. Огромной и постоянно пополняемой аналитической базой по финансовому состоянию коммерческих банков обладает Банк России, но согласно действующему законодательству он не вправе раскрывать информацию, поступающую в целях пруденциального надзора.

Таким образом, банки вынуждены осуществлять оценку финансового состояния контрагентов самостоятельно. При этом создание системы оценки финансового состояния банков-контрагентов является важнейшим условием конкурентоспособности банка на рынке, не только позволяет застраховаться от потерь, но и служит базой для проведения всех активных операций, способствует росту оборотов и доходов, а также расширению числа контрагентов.

Анализ финансового состояния банка проводится по следующим направлениям: структурный анализ балансового отчета по активам и пассивам; анализ рентабельности деятельности банка и его отдельных операций; анализ достаточности капитала; анализ кредитного риска; анализ рыночного риска; анализ риска ликвидности. По каждому контрагенту банк рассчитывает лимит кредитования (максимальный размер кредита для данного заемщика), в рамках которого заключаются отдельные кредитные сделки. Лимиты межбанковского кредитования утверждаются Кредитным комитетом банка и подлежат пересмотру или подтверждению, как правило, не реже одного раза в месяц. Банком на регулярной основе проводится ежемесячный мониторинг финансового состояния банков-контрагентов на основании отчетности, предоставляемой в Банк России по формам № 0409101 (оборотная ведомость), 0409102 (квартальный отчет о прибылях и убытках), 0409134 (расчет собственных средств), 0409135 (сведения о выполнении экономических нормативов на отчетную дату).

Анализ финансового состояния банка проводится по следующим направлениям: структурный анализ балансового отчета по активам и пассивам; анализ рентабельности деятельности банка и его отдельных операций; анализ достаточности капитала; анализ кредитного риска; анализ рыночного риска; анализ риска ликвидности. По каждому контрагенту банк рассчитывает лимит кредитования (максимальный размер кредита для данного заемщика), в рамках которого заключаются отдельные кредитные сделки. Лимиты межбанковского кредитования утверждаются Кредитным комитетом банка и подлежат пересмотру или подтверждению, как правило, не реже одного раза в месяц. Банком на регулярной основе проводится ежемесячный мониторинг финансового состояния банков-контрагентов на основании отчетности, предоставляемой в Банк России по формам № 0409101 (оборотная ведомость), 0409102 (квартальный отчет о прибылях и убытках), 0409134 (расчет собственных средств), 0409135 (сведения о выполнении экономических нормативов на отчетную дату). Подобная оценка финансового состояния контрагента является аутсайдерским анализом с использованием ограниченного набора информационных источников, и далеко не полно отражает реальное положение вещей. Несмотря на постоянное методическое совершенствование указанных источников информации, они еще недостаточно отвечают требованиям прозрачности.

11.7.5. Кредиты Банка России

Участником рынка межбанковского кредитования выступает и Банк России, кредиты которого являются одной из форм рефинансирования коммерческих банков. Рефинансирование обеспечивает пополнение банковской ликвидности; увеличение ресурсной базы банка для расширения активных операций; стабилизацию деятельности кредитной организации в критической ситуации. Кредитные средства предоставляются Банком России, как правило, лишь устойчивым кредитным организациям, которые временно испытывают финансовые трудности вследствие невозможности увеличения ликвидности на межбанковском и открытом рынках, и представляют собой последний инструмент регулирования ликвидности банков, а Банк России в соответствии со статьями 4 и 40 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» выступает в качестве кредитора последней инстанции. Формы кредита рефинансирования, используемые Банком России, претерпевали значительные изменения по мере развития рыночных методов регулирования экономики и в соответствии с целями проводимой денежно-кредитной политики.

Существовавшая в начале 90-х годов практика прямого рефинансирования представляла собой выдачу прямых кредитов из централизованных ресурсов по мере поступления заявок от коммерческих банков. Приоритетными направлениями размещения полученных средств являлись сельское хозяйство, топливно-энергетическая промышленность, выполнение госзаказов. Предоставление прямых централизованных кредитов подвергало всю банковскую систему значительному риску, превращая, по сути, Банк России и коммерческие банки в посредников по распределению государственных средств.

Образовавшаяся к 1995 г. огромная непогашенная задолженность по централизованным кредитам послужила причиной отказа от системы прямого кредитования коммерческих банков из централизованных источников. Следующим этапом развития системы рефинансирования (с апреля 1995 г. по апрель 1996 г.) стало использование при распределении централизованных ресурсов кредитных аукционов. По сравнению с прямым рефинансированием аукционная форма более отвечала требованиям рынка, и аукционные кредиты, выданные в это время, в отличие от прямых погашались своевременно.

Необходимость формирования системы рефинансирования, адекватной складывающимся рыночным отношениям, вызвала переход с апреля 1996 г. к более совершенному механизму кредитования коммерческих банков Центральным банком РФ, а именно к регулированию ликвидности посредством предоставления ломбардных кредитов, обеспеченных залогом государственных ценных бумаг. Нормативной базой осуществления ломбардного кредитования стало Положение «О порядке предоставления Банком России ломбардного кредита банкам» от 13 марта 1996 г. № 36. Кредиты стали предоставляться стабильно работающим, проблемным банкам и были обеспечены высоколиквидным залогом. В 1996 г. появилась также новая форма рефинансирования — предоставление однодневных расчетных кредитов. В 1996 г. появилась также новая форма рефинансирования — предоставление однодневных расчетных кредитов. Целью их введения послужила необходимость обеспечения эффективного и бесперебойного функционирования системы расчетов. Однодневные кредиты не имели обеспечения, и за пользование ими взималась ежемесячная плата в размере 0,1% объема лимита кредитования, который устанавливался по каждому конкретному банку в пределах общего лимита, определенного советом директоров Банка России. Предоставление однодневного расчетного кредита представляло собой осуществление расчетов через корреспондентский счет банка при отсутствии или недостатке на нем денежных средств.

В дальнейшем данные кредиты стали выдаваться под обеспечение государственных ценных бумаг. В течение 1998 г. в качестве кредитов рефинансирования под залог ценных бумаг применялись внутридневные кредиты, однодневные расчетные кредиты («овернайт») и ломбардные кредиты. Но внутридневные кредиты и кредиты «овернайт» были в то время доступны только банкам узкого круга регионов.

Недолго просуществовавшая система обеспеченных кредитов рефинансирования была подорвана системным банковским кризисом 1998 г. В связи с падением рынка государственных ценных бумаг и значительной потерей ликвидности банками Банк России был вынужден вернуться к нерыночным, необеспеченным формам рефинансирования, предоставляя стабилизационные кредиты, кредиты на поддержание ликвидности, кредиты на цели погашения обязательств перед вкладчиками, на повышение финансовой устойчивости банков. Рассмотрим порядок предоставления кредитов Банком России.

В целях выравнивания возможностей доступа региональных и московских банков к финансовым ресурсам Банк России с 2002 г. начал работу по расширению перечня регионов, кредитные организации которых могут иметь доступ к внутридневным кредитам и кредитам «овернайт». В настоящее время уже действует механизм такого кредитования. Кроме того, с 14 октября 2003 г. еженедельно (по вторникам) вновь стали проводиться ломбардные кредитные аукционы.

Кредитование Банком России кредитных организаций в настоящее время осуществляется путем предоставления внутридневных кредитов, кредитов «овернайт» и ломбардных кредитов, а также кредитов, обеспеченных залогом векселей и требований по кредитным договорам предприятий и поручительствами банков. Кредитные организации могут получать кредиты Банка России не только на корреспондентский счет, но и на корреспондентские субсчета, т.е. кредитные средства доступны не только самостоятельным банкам, но и их филиалам.

Внутридневный кредит, кредит «овернайт» и ломбардный кредит. Все эти виды кредитов Банка России выдаются кредитным организациям согласно Положению Банка России «О порядке предоставления Банком России кредитным организациям кредитов, обеспеченных залогом (блокировкой) ценных бумаг» № 236-П от 4 августа 2003 г. с последующими изменениями и дополнениями.

Внутридневный кредит предоставляется кредитной организации путем осуществления платежа с ее корреспондентского счета (субсчета) сверх остатка денежных средств на этом счете в счет будущих поступлений текущего операционного дня. Проведение таких платежей осуществляется в пределах установленного лимита кредитования.

Кредит «овернайт» — кредит Банка России, предоставляемый кредитной организации в конце операционного дня в сумме непогашенного внутривнедневного кредита путем зачисления соответствующей суммы на корреспондентский счет (субсчет). Цель внутривнедневных кредитов и кредитов «овернайт» — обеспечить бесперебойное функционирование платежной системы. Предоставление банкам внутривнедневных кредитов позволяет ускорить процесс оперативного пополнения корсчета и тем самым поддерживать платежеспособность банка и избежать цепочки неплатежей в системе расчетов.

Ломбардные кредиты в широком смысле представляют собой ссуды под залог депонированных в банке ценных бумаг; в узком смысле — это краткосрочные кредиты, предоставляемые центральным банком кредитным организациям под залог ценных бумаг для удовлетворения потребностей банков в ликвидных средствах с целью поддержания и регулирования банковской ликвидности.

Правила ломбардного кредитования, которых придерживаются все центральные банки:

- стоимость залогового обеспечения должна превышать сумму ломбардных кредитов;
- право собственности на депонированные ценные бумаги переходит к центральному банку в случае, если кредиты не погашаются в срок;
- центральные банки применяют поправочные коэффициенты к номинальной стоимости ценных бумаг в целях избежания потерь при снижении их рыночной стоимости. Поправочный коэффициент выше по тем ценным бумагам, которые включены в Ломбардный перечень (список);
- ломбардные кредиты предоставляются на платной основе. Ломбардная ставка изменяется одновременно со ставкой рефинансирования и всегда выше учетной ставки;
- ломбардные кредиты предоставляются центральными банками зарубежных стран на срок от одного дня до четырех месяцев.

Ломбардные кредиты в России предоставляются согласно Положению «О порядке предоставления Банком России ломбардного кредита банкам» № 36 от 13 марта 1996 г. и Положением «О порядке предоставления Банком России кредитов банкам, обеспеченных залогом государственных ценных бумаг» № 19-П от 6 марта 1998 г. с последующими изменениями и дополнениями.

Порядок предоставления кредитов Банка России, обеспеченных залогом ценных бумаг, предусматривает заключение генерального кредитного договора, что упрощает и ускоряет процедуру предоставления кредитов и их оформление. Кредиты предоставляются банкам в пределах общего объема выдаваемых кредитов, определенного Бан-

ком России, и в соответствии с принятыми ориентирами единой государственной денежно-кредитной политики. Банк России устанавливает лимиты рефинансирования банкам.

Кредиты выдаются на условиях обеспеченности, срочности, возвратности, платности. Обеспечением служит залог (блокировка) государственных ценных бумаг, включенных в Ломбардный список Банка России, утверждаемый советом директоров по представлению Комитета Банка России по денежно-кредитной политике и официально публикуемый в «Вестнике Банка России». В настоящее время в Ломбардный список включены государственные казначейские обязательства, выпущенные в обращение после 14 декабря 1998 г., облигации федерального займа с переменным доходом со сроками погашения после 31 декабря 1999 г. и облигации федерального займа с фиксированным доходом. Кроме того, по решению совета директоров Банка России в обеспечение кредитов могут приниматься ценные бумаги, не входящие в Ломбардный список.

Организация и проведение операций по предоставлению ломбардных кредитов возложены на Сводный экономический департамент Банка России. Кредиты предоставляются от имени Банка России территориальными учреждениями Банка России и их расчетными подразделениями.

В территориальном учреждении Банка России непосредственная ответственность за кредитование банков возложена на экономическое подразделение, которое проводит следующие операции:

- рассматривает заявки банков;
- проверяет достаточность обеспечения залога;
- заключают договоры;
- контролирует полноту выполнения обязательств банками-заемщиками;
- контролирует полноту и своевременность начисления и перечисления процентов, пени расчетными подразделениями.

Кредиты Банка России предоставляются банкам при соблюдении следующих условий:

1. Заключение генеральных кредитных договоров.
2. Наличие счета депо в уполномоченном депозитарии.
3. Кредиты Банка России предоставляются при условии предварительного блокирования банком государственных ценных бумаг, включенных в Ломбардный список.
4. Предварительно блокируемые и принимаемые в залог государственные ценные бумаги должны отвечать следующим требованиям:
 - включены в Ломбардный список;
 - учитываются на счете депо банка, открытом в депозитарии;

- принадлежат банку на праве собственности и не обременены другими обязательствами банка, в отношении ценных бумаг отсутствуют споры и предъявленные в установленном порядке требования;
- имеют срок погашения не ранее чем через 10 календарных дней после наступления срока погашения предоставленного кредита Банка России;
- не допускались случаи ареста ценных бумаг на счете депо банка в депозитарии в течение последних 90 календарных дней.

5. Рыночная стоимость государственных ценных бумаг, скорректированная на соответствующий поправочный коэффициент Банка России, является максимально возможной величиной кредита с учетом начисляемых по нему процентов, которую банк может получить у Банка России.

Проверка достаточности обеспечения кредитов производится Банком России перед каждой выдачей кредита. Ценные бумаги, отобранные в качестве обеспечения кредита, составляют залоговый портфель ценных бумаг. Залоговый портфель формируется по принципу отбора ценных бумаг, учитываемых в разделе «Блокировано Банком России», по минимальному сроку до погашения. Если срок до погашения одинаков, в обеспечение отбираются ценные бумаги, имеющие минимальную рыночную стоимость. Оценка заложенных ценных бумаг осуществляется по результатам вторичных торгов на Московской межбанковской валютной бирже, где фиксируется средняя рыночная цена каждой бумаги. Исходя из этого, определяется рыночная стоимость всего портфеля заложенных ценных бумаг и корректируется на поправочные коэффициенты, установленные Банком России.

Ломбардный кредит может предоставляться как по фиксированной процентной ставке, величину которой устанавливает совет директоров (в настоящее время она принимается равной сложившейся по итогам последнего признанного состоявшимся двухнедельного ломбардного кредитного аукциона), так и на аукционной основе на основании заявок кредитных организаций. После анализа полученных заявок кредитный комитет определяет объем предоставляемых кредитов и указывает сложившуюся процентную ставку — ставку отсекающего. Ломбардные кредитные аукционы проводятся «по американскому способу», при котором заявки удовлетворяются по процентным ставкам, которые равны или превышают ставку отсекающего, и «по голландскому способу», при котором все заявки удовлетворяются по ставке отсекающего. Заявление от банка на получение внутридневных кредитов и кредитов «овернайт» не требуется.

Кредиты Банка России, предоставляемые под залог (блокировку) ценных бумаг, в настоящее время имеют следующие параметры:

1) *стоимость*. Процентная ставка по кредиту «овернайт» начиная с 17 февраля 2003 г. устанавливалась на уровне ставки рефинансирования. Таким образом, ставка по кредиту «овернайт» является самой высокой в коридоре процентных ставок Банка России. Плата за пользование внутрисдневными кредитами не взимается. Ломбардные кредиты предоставляются по ставке, определяемой по итогам проводимого аукциона, но не ниже 7% годовых;

2) *сроки погашения*. Внутрисдневные кредиты выдаются и погашаются в течение одного дня работы платежной системы Банка России. Срок кредитов «овернайт» — один рабочий день, ломбардных кредитов по фиксированной ставке — семь дней, а по итогам аукциона — 14 дней;

3) *обеспечение*. Обеспечением кредитов является залог (блокировка) ценных бумаг, включенных в Ломбардный список Банка России, имеющих официальную котировку и принимаемых к учету в Центральном банке. Ломбардный список утверждается Советом директоров Банка России по представлению Комитета Банка России по денежно-кредитной политике и официально публикуется в «Вестнике Банка России». В настоящее время Ломбардный список включает: государственные краткосрочные бескупонные облигации (ГКО); облигации федерального займа (ОФЗ); облигации внешних облигационных займов Российской Федерации; облигации государственного валютного облигационного займа 1999 г.; облигации Банка России; облигации ипотечных агентств и кредитных организаций, исполнение обязательств по которым обеспечивается государственными гарантиями Российской Федерации; облигации субъектов Российской Федерации; иные облигации юридических лиц — резидентов Российской Федерации, допущенные к обращению на Организованном рынке ценных бумаг и иных финансовых активов (ОРЦБ), а эмитентам облигаций присвоен рейтинг долгосрочной кредитоспособности по обязательствам в иностранной валюте не ниже «BB» по классификации рейтинговых агентств «Standard & Poor's» или «Fitch Ratings» либо «Ba2» по классификации рейтингового агентства «Moody's»;

4) *порядок погашения кредитов*. Подтверждением факта предоставления Банком России ломбардного кредита или кредита «овернайт» являются выписка из корреспондентского счета (субсчета) о зачислении денежных средств на счет банка и извещение Банка России о предоставлении кредита. По внутрисдневным кредитам соответствующим подразделением расчетной сети Банка России составляется информация о динамике состояния корреспондентского счета (субсче-

та) банка с указанием задолженности по внутридневному кредиту, времени ее образования и погашения. Досрочное погашение кредитов возможно по требованию Банка России в случае наложения ареста на предметы залога, а также при переходе банка во вторую группу финансового состояния — «Проблемные кредитные организации».

Погашение обязательств по кредиту Банка России (ломбардного и «овернайта») производится в срок, указанный в извещении Банка России, путем предъявления инкассового поручения к корреспондентскому счету (субсчету) кредитной организации на сумму кредита и процентов по нему. При неисполнении банком обязательств по кредиту Банка России в установленный срок Банк России начинает процедуру реализации залога на бирже и одновременно производит (продолжает) списание денежных средств с банковских счетов кредитной организации в бесспорном порядке. При несвоевременном погашении кредитов Банка России они выставляются на счета просроченных кредитов, так же как и несвоевременно уплаченные проценты, а заложенные ценные бумаги на следующий день выставляются на продажу на ОРЦБ в течение четырех торговых сессий. Если они останутся непроданными, их приобретает Банк России.

Тем не менее данные виды кредитов Банка России служат только для покрытия кратковременной нехватки ликвидности у банков. Для создания условий направления денежных потоков в реальный сектор экономики предназначен другой вид кредитования Банка России. Его внедрение связано с нехваткой у кредитных организаций долгосрочных ресурсов и усилением влияния территориального фактора при кредитовании.

Кредиты, обеспеченные залогом векселей, прав требований по кредитным договорам финансово-устойчивых организаций сферы материального производства, а также поручительствами банков. Предоставление Банком России таких кредитов осуществляется в соответствии с Положением Банка России от 3 октября 2000 г. № 122-П «О порядке предоставления Банком России кредитов банкам, обеспеченных залогом и поручительствами» (с изменениями). С 2002 г. Банк России начал расширять круг регионов, банки которых могут выступать заемщиками по кредитам Банка России, обеспеченных залогом и поручительствами. Если в 2000—2001 гг. в качестве эксперимента такой вид кредитования использовался только на территории г. Санкт-Петербурга, то в 2004 г. полномочиями предоставлять кредиты, обеспеченные залогом обязательств финансово-устойчивых предприятий и поручительствами банков, обладали уже 18 территориальных учреждений Банка России. Кредиты данного вида выдаются Банком России на корреспондентские счета банков или субсчета их филиалов в рос-

сийских рублях без ограничения по сумме под 10% годовых на срок до 180 календарных дней (возможно досрочное погашение). В качестве обеспечения исполнения обязательств по договору на предоставление такого кредита Банка России являются:

- залог (в виде залога) векселей и (или) прав требований по кредитным договорам финансово устойчивых предприятий промышленности, строительства, транспорта и связи, обеспечивающий тройное покрытие суммы кредита с учетом процентов;
- поручительство одного банка-поручителя.

Для проверки соответствия показателей деятельности организаций, чьи обязательства принимаются в залог, требованиям Банка России к их финансовой устойчивости банки предоставляют в Банк России пакет бухгалтерской и другой информации об этих организациях, а специалисты территориальных учреждений Банка России проводят экспресс-анализ их деятельности.

Банки-заемщики и поручители должны относиться к первой категории надежности и не должны выступать заемщиками или поручителями по кредитам, выданным по данной схеме.

Проект предоставляет дополнительные возможности для роста кредитных вложений в реальный сектор экономики, однако строгие требования, предъявляемые Банком России к банкам-заемщикам и поручителям, видимо, не позволят широкому кругу банков воспользоваться этим относительно недорогим видом ресурсов.

Выводы

1. Краткосрочные кредиты по целевому назначению делятся на кредиты на производственные цели, кредиты на торгово-посреднические операции и кредиты на временные нужды.
2. Кредитная линия удобна для обеих сторон кредитного процесса, поскольку позволяет планировать объем используемых денежных средств, экономить время на ведение переговоров и заключение нового кредитного договора.
3. Кредитная линия, открываемая заемщику, может быть рамочной, возобновляемой и невозобновляемой.
4. Овердрафт представляет собой отрицательное сальдо на расчетном счете клиента. Овердрафт может быть разрешенным и неразрешенным.
5. Конткоррентный кредит предоставляется заемщику путем открытия клиенту единого конткоррентного счета, по которому проводятся все операции клиента.
6. К формам вексельного кредитования относятся: учет векселей, ссуды под залог векселей, векселедательский кредит.
7. Осуществление операций банка по выдаче вексельных кредитов дает возможность банку прибыльно использовать денежные средства, которые он аккумулировал, обеспечивать своевременность возврата денежных средств.

так как векселя — наиболее надежные с точки зрения обеспечения инструменты рынка ценных бумаг.

8. Необходимость консорциальных кредитов обусловлена ограниченностью собственных средств коммерческих банков и сложностями привлечения кредитных ресурсов для долгосрочного кредитования, хотя потребность российской промышленности в кредитах огромна. Консорциальные кредиты применяются в российской практике крайне редко из-за юридической неопределенности данного вопроса.

9. Долгосрочные кредиты являются одним из главных источников финансирования затрат на осуществление научно-технического прогресса у действующих предприятий. Большое значение следует уделять правильному определению предельного срока пользования кредитами и источникам их погашения.

10. Межбанковское кредитование представляет собой крупный сегмент финансового рынка, где организуется купля-продажа кредитных ресурсов в виде межбанковских кредитов и межбанковских депозитов.

11. МБК можно классифицировать в зависимости от сроков, платности, обеспеченности, валюты сделки, рисков.

12. В целях повышения роли МБК необходимо совершенствование информационной базы банков для анализа их финансового состояния, определения показателей кредитоспособности.

13. Кредиты рефинансирования ЦБР изменяются по мере развития рыночных методов регулирования экономики и в соответствии с целями проводимой денежно-кредитной политики.

Термины и понятия

Кредитная линия
 Рамочная кредитная линия
 Револьверный кредит
 Невозобновляемая кредитная линия
 Овердрафт
 Контокоррентный кредит
 Учет векселей
 Учетный процент (дисконт)
 Векселедательский кредит
 Форфейтинговые операции с векселями
 Индоссамент, тратта, трассат, трассант
 Индоссирование векселя
 Акцепт векселя
 Консорциальный кредит
 Банковский консорциум
 Долгосрочный кредит
 Предельный срок пользования кредитом
 Источники погашения кредита
 Сущность МБК

Рынок МБК
Виды МБК
Кредитные аукционы
Организация МБК
Ломбардный кредит ЦБ РФ
Кредит «овернайт» ЦБ РФ
Кредитоспособность коммерческого банка

Вопросы для самостоятельной работы

1. Какие виды целевых кредитов выделяют в российской практике?
2. Что представляет собой кредитная линия?
3. Назовите основные требования, предъявляемые к клиенту при кредитовании в порядке кредитной линии.
4. Каким образом определяется лимит кредитования по кредитной линии?
5. Назовите и охарактеризуйте виды кредитных линий.
6. Определите сущность кредитования в порядке овердрафта.
7. Охарактеризуйте порядок выдачи и погашения кредита в форме овердрафта.
8. Дайте определение контокоррентного кредита.
9. В чем состоят отличия овердрафта и контокоррентного кредита?
10. Как рассчитать сумму дисконта?
11. Какие требования предъявляются к векселям, принимаемым к учету, с юридической и экономической точек зрения?
12. Какие векселя не принимаются в обеспечение кредита?
13. Какие различия имеются между операциями по учету векселей и выдачей ссуд под залог векселей?
14. Охарактеризуйте понятие «консорциальный (синдицированный) кредит».
15. Какие моменты учитываются и отражаются в консорциальном договоре?
16. Как определить предельный срок пользования кредитом на затраты научно-технического прогресса?
17. Какие причины снижают эффективность использования банковского долгосрочного кредита?
18. В чем сущность МБК?
19. Перечислите виды МБК.
20. Как организуется МБК?
21. Что такое ломбардный кредит ЦБ РФ? Условия его предоставления.
22. При каких условиях коммерческие банки могут получить у ЦБ РФ кредит «овернайт»?

Глава 12. Кредитование населения

12.1. Классификация потребительских кредитов и их виды

Потребительскими ссудами в нашей стране называют ссуды, предоставляемые населению. При этом потребительский характер ссуд определяется целью предоставления ссуды (объектом кредитования). В России к потребительским ссудам относят любые виды ссуд, предоставляемых населению, в том числе ссуды на приобретение товаров длительного пользования, ипотечные ссуды, ссуды на неотложные нужды и др. В отличие от российской трактовки потребительские ссуды в западной банковской практике определяют несколько иначе, а именно: потребительскими называют ссуды, предоставляемые частным заемщикам для приобретения потребительских товаров и оплаты соответствующих услуг.

Классификация потребительских ссуд заемщиков может быть проведена по ряду признаков, в том числе по субъектам кредитной сделки, по целевому направлению, по видам обеспечения, по способу предоставления, по срокам и методам погашения и т.д.

По *субъектам кредитной сделки* (по виду кредитора) различают:

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

По *виду заемщика* различают ссуды, предоставляемые:

- всем слоям населения;
- различным социальным группам;
- группам заемщиков, различающихся по уровню доходов и платежеспособности;
- студентам и т.д.

По *целевому направлению* ссуды могут быть целевыми (ссуды на образование, ссуды под залог ценных бумаг, ипотечные) и нецелевыми (на неотложные нужды, овердрафт).

По *обеспечению* различают ссуды необеспеченные (бланковые), которые в настоящее время в российской практике не встречаются, и обеспеченные. В качестве обеспечения могут выступать: залог, поручительство, гарантии и страхование. При выдаче потребительских кредитов банки отдают предпочтение залого и поручительству. Залогом могут быть различные виды активов, в том числе товарно-материальные ценности, ценные бумаги, недвижимость. Основная причина, по которой банк требует обеспечение, — это риск понести убытки в случае нежелания или неспособности заемщика погасить ссуду в срок и полностью. Обеспечение не гарантирует погашение ссуды, но уменьшает риск, так как в случае непогашения ссуды банк получает преимущество перед другими кредиторами в отношении любого вида активов, которые приняты в обеспечение банковской ссуды.

По *способу предоставления* ссуды делятся на разовые и возобновляемые. В группу возобновляемых (револьверных) кредитов включаются кредиты, предоставляемые клиентам по кредитным картам, или кредиты по единым активно-пассивным счетам в форме овердрафта.

По *срокам кредитования* потребительские ссуды подразделяют следующим образом:

- краткосрочные (сроком от одного дня до одного года);
- среднесрочные (сроком от одного года до 3—5 лет);
- долгосрочные (сроком свыше 3—5 лет).

В настоящее время в России в связи с общей экономической нестабильностью деление потребительских ссуд по срокам носит условный характер. Банки, предоставляя ссуды, обычно делят их на краткосрочные (до одного года) и долгосрочные (свыше одного года). Краткосрочную ссуду можно оформить на неопределенный срок (в пределах года) или до востребования.

По *методу погашения* различают ссуды, погашаемые без рассрочки платежа, и ссуды с рассрочкой платежа. Кредиты без рассрочки платежа имеют важную особенность: по таким кредитам погашение задолженности по ссуде и процентов осуществляется единовременно. Ссуды с рассрочкой платежа включают: ссуды с равномерным периодическим погашением (ежемесячно, ежеквартально и т.д.); ссуды с неравномерным, периодическим погашением (сумма платежа в погашение ссуды меняется). При выдаче ссуды с рассрочкой платежа действует принцип, согласно которому сумма ссуды списывается частями на протяжении периода действия договора. Подобный порядок погашения ссуды не столь обременителен для заемщика, как при единственной уплате долга. Для банка также выгоднее, чтобы ссуда погашалась периодически в течение всего периода действия договора, так как это ускоряет оборачиваемость кредита и высвобождает кре-

дитные ресурсы для новых вложений, повышая таким образом его ликвидность.

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. Такими посредниками чаще всего выступают предприятия розничной торговли. Кредитный договор в этом случае заключается между клиентом и магазином, который в дальнейшем получает ссуду в банке.

В России в последние годы активно развивается кредитование населения через торговые организации. Покупатели нередко приобретают товары длительного пользования (холодильники, стиральные машины, компьютеры и др.) с рассрочкой платежа.

Прямое банковское кредитование выгодно отличается от косвенного простотой организации кредитного процесса, что позволяет выяснить экономическую целесообразность выдачи ссуды и организовать действенный контроль за ее использованием и погашением. Однако к негативным факторам, связанным с прямым банковским кредитованием, обычно относят более высокий уровень риска, чем при косвенном банковском кредите.

Косвенное банковское кредитование потребительских нужд населения позволяет банку сократить влияние рисков, поскольку ссуды, предоставляемые, например, юридическим лицам (торговым организациям, предприятиям, на которых работают ссудозаемщики), позволяют с большей степенью достоверности определить кредитоспособность 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 потребности в ней (в торговой организации при покупке товаров длительного пользования, например, по кредитной карте), и для него нет необходимости обращаться в банк с просьбой о выдаче ссуд и т.д.

Кредитование физических лиц в России в современных условиях осуществляют все коммерческие банки. Однако основным кредитором потребительских нужд населения по-прежнему остается Сберегательный банк РФ, поэтому виды потребительских кредитов, порядок их выдачи и погашения будут рассмотрены на примере Сбербанка РФ.

Виды кредитов, предоставляемых физическим лицам Сбербанком РФ, следующие:

а) кредиты на приобретение, строительство и реконструкцию объектов недвижимости;

б) кредиты на неотложные нужды (приобретение транспортных средств, гаражей, дорогостоящих предметов домашнего обихода, хозяйственное обзаведение, платные медицинские услуги, приобретение туристических и санаторных путевок и другие цели потребительского характера).

В настоящее время кредиты на приобретение объектов недвижимости предоставляются на срок до 15 лет, кредиты на неотложные нужды — до 5 лет. С 1997 г. Сберегательный банк России осуществляет экспресс-выдачу кредитов физическим лицам под заклад ценных бумаг, выпущенных Сбербанком России или эмитированных государством. Кредиты предоставляются под заклад следующих ценных бумаг: сберегательных сертификатов, акций и векселей Сбербанка России, а также облигаций государственного сберегательного займа и облигаций внутреннего государственного валютного займа. Кредит под заклад ценных бумаг выдается физическим лицам только на неотложные нужды на срок до 6 месяцев. При выдаче данного кредита оценка платежеспособности заемщика не производится.

С 1998 г. Сбербанк России приступил к выдаче кредитов физическим лицам под залог приобретаемой дорогостоящей техники, мебели, автомобилей и т.п. в сети предприятий торговли, осуществляющих их розничную реализацию («связанное кредитование»). Срок кредита устанавливается банком в зависимости от объекта кредитования:

- при выдаче кредита на приобретение транспортных средств — на срок не более трех лет;
- при выдаче кредита на приобретение дорогостоящей техники, мебели — в пределах гарантийного срока, установленного на товары, но не более трех лет.

С июля 2000 г. Сберегательному банку РФ разрешено выдавать кредиты физическим лицам на оплату обучения в образовательных учреждениях, зарегистрированных на территории РФ («образовательный кредит»). Этот кредит предоставляется в рублях на основе договора об открытии кредитной линии в пределах установленного лимита кредитования в безналичном порядке. Лимит кредитования определяется банком исходя из платежеспособности законного представителя учащегося. Максимальная величина лимита кредитования не может превышать 70% стоимости обучения, указанной в договоре о подготовке специалиста за полный период обучения в образовательном учреждении.

12.2. Порядок выдачи и погашения кредита физическим лицам

12.2.1. Документация, представляемая в банк заемщиком

Для получения кредита в отделениях Сберегательного банка заемщик представляет следующие документы:

- заявление;
- паспорт или заменяющий его документ (предъявляются);
- справки с места работы заемщика и поручителей о доходах и размере производимых удержаний (для пенсионеров — справку из органов социальной защиты населения);
- декларацию о полученных доходах, заверенную налоговой инспекцией, для граждан, занимающихся предпринимательской деятельностью;
- анкеты;
- паспорта (заменяющие их документы) поручителей и залогодателей;
- для получения кредита свыше 5 тыс. долл. или рублевого эквивалента этой суммы — справку из психоневрологического диспансера или водительское удостоверение (предъявляется);
- другие документы при необходимости.

При использовании в качестве обеспечения возврата кредита залога имущества заемщик должен представить:

а) при залоге недвижимости:

- документы, подтверждающие право собственности на объект недвижимости: свидетельство о праве собственности на квартиру, дом, договор приватизации, договор купли-продажи, мены и т.д., в том числе свидетельство о праве собственности на земельный участок, государственный акт о праве собственности на землю, нотариально удостоверенную купчую, зарегистрированную местным комитетом по земельным ресурсам и землеустройству;
- страховой полис, по которому выгодоприобретателем выступает банк, с обязательным ежегодным (или другой периодичностью в зависимости от срока страхования) переоформлением на полную стоимость объекта недвижимости или на сумму, обеспечиваемую залогом. Объект недвижимости должен быть застрахован от возможных рисков;
- документ о территориальных границах земельного участка (копия чертежа границ участка), выданный комитетом по земельным ресурсам и землеустройству;
- поэтажный план дома (для жилых домов, дач);
- постановление (акт) о принятии в эксплуатацию жилого дома;
- разрешение государственных органов на строительство, согласованную в установленном порядке проектно-сметную документацию;

- справку из БТИ или иного органа, ведущего регистрацию и техническую инвентаризацию объектов недвижимости;
- копию финансово-лицевого счета (для квартиры);
- выписку из домовой книги (для квартиры);
- документы, подтверждающие отсутствие задолженности по обязательным платежам (справку об отсутствии задолженности по оплате коммунальных услуг, расчетные книжки по оплате услуг (предъявляются), квитанции или справки об уплате налогов);
- характеристику жилого помещения;
- справку о прописке;
- нотариально удостоверенное согласие всех собственников квартиры на передачу ее в залог, а при наличии в семье несовершеннолетних — соответствующее разрешение органов опеки и попечительства.

При залоге приобретаемого объекта недвижимости соответствующие документы представляются в течение двух месяцев после получения кредита;

б) при залоге транспортных средств:

- технический паспорт;
- страховой полис, по которому выгодоприобретателем выступает банк с обязательным ежегодным переоформлением на полную стоимость транспортного средства или на сумму, обеспечиваемую залогом. Транспортное средство должно быть застраховано от риска угона и ущерба. Перечень страховых компаний, в которых может быть застраховано имущество, передаваемое в залог (кроме ценных бумаг), устанавливается Сбербанком России;

в) при залоге ценных бумаг:

- ценные бумаги;
- выписку из реестра акционеров Сбербанка России.

Банк может принять в залог ценные бумаги, не входящие в перечень, установленный Сбербанком России, в качестве дополнительного обеспечения. Заемщику выдается расписка в приеме ценных бумаг на предварительное рассмотрение.

Далее банк производит проверку предъявленных клиентом документов и сведений, указанных в документах и анкете, с точки зрения достоверности, правильности оформления и соответствия действующему законодательству, определяет платежеспособность клиента и максимально возможный размер кредита.

Банк вправе отказать в выдаче кредита в следующих случаях:

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

12.2.2. Выдача и погашение потребительского кредита

После принятия положительного решения о выдаче кредита оформляются: кредитный договор, график погашения кредита и срочное обязательство.

Обязательным условием предоставления кредита является наличие обеспечения своевременного и полного исполнения обязательств заемщиком, поэтому в зависимости от вида обеспечения оформляются договор(ы) поручительства, договор(ы) залога и другие документы согласно регламентам Сбербанка России о предоставлении отдельных видов кредитов.

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

В настоящее время отделения Сбербанка России в качестве обеспечения принимают:

- 1) поручительства граждан РФ, имеющих постоянный источник дохода;
- 2) поручительства платежеспособных предприятий и организаций — клиентов банка;
- 3) передаваемые в залог физическим лицом ликвидные ценные бумаги: сберегательные сертификаты Сбербанка РФ на предъявителя, акции Сбербанка России, векселя Сбербанка России, облигации государственного сберегательного займа, облигации внутреннего государственного валютного займа (данный перечень изменяется и дополняется Сбербанком РФ);
- 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 Сбербанка России в одной из предложенных банком страховых компаний предоставляемого в залог имущества. Исключение составляет залог приобретаемого имущества и объектов строительства. В этом случае в договоре предусматривает-

ся 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 строительства 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 рублевых эквивалентов этих сумм) представляется не менее двух поручительств;
- по кредитам в пределах от 1001 до 5000 долл. (или рублевых эквивалентов этих сумм) — не менее трех поручительств;
- по кредитам в пределах от 5001 до 10 000 долл. (или рублевых эквивалентов этих сумм) — не менее четырех поручительств;
- кредиты свыше 10 000 долл. (или рублевого эквивалента этой суммы) при отсутствии залога имущества (включая ценные бумаги) не предоставляются.

Для заемщиков и поручителей устанавливается возрастной ценз. 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.

Для учета выданного кредита банк открывает ссудный счет. *Ссудный счет* — это не счет заемщика, а внутрибалансовый счет банка. По нему отражаются суммы уже выданного заемщику кредита. Как правило, банк предоставляет заемщику кредит путем выдачи денег из кассы или в безналичном порядке путем: перечисления на его счет до востребования, открытый в данном банке, зачисления на счет пластиковой карты заемщика, оплаты счетов торговых и других организаций, перечисления на счета гражданам-предпринимателям.

После выдачи кредита банк продолжает вести с клиентом работу 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:

- на уплату неустойки;
- на уплату просроченных процентов;
- на уплату срочных процентов;
- на погашение просроченной задолженности по ссуде;
- 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.

Кроме того, банк всегда оставляет за собой право на досрочное взыскание кредита.

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.

12.3. Жилищные ипотечные кредиты

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

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

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

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

Жилищное кредитование осуществляется при соблюдении основных принципов кредитования: целевого использования, обеспеченности, срочности. Сумма выдаваемого банком кредита не должна, как правило, превышать 70% стоимости приобретения и обустройства земли, строительства (реконструкции) или стоимости приобретаемого жилья, зафиксированной в закладной, при условии вложения заем-

щиком недостающих средств (собственных или полученных в виде субсидий из бюджетов предприятий) в размере не менее 30% стоимости кредитуемого объекта.

Основными документами, определяющими взаимоотношения банка и заемщика при предоставлении ссуды, являются кредитный договор и договор о залоге (об ипотеке). В кредитном договоре определяются: цель получения ссуды, срок и размеры кредита, порядок выдачи и погашения ссуды, инструмент кредитования (процентная ставка, условия и периодичность ее изменения), обеспечение обязательств заемщика, условия страхования ссуды, санкции за нецелевое использование и несвоевременный возврат ссуды, размеры и порядок уплаты штрафов, порядок расторжения договора, другие условия по соглашению кредитора и заемщика.

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

Основной формой обеспечения возврата жилищного ипотечного кредита является ипотека:

- залог готового индивидуального жилья вместе с земельным участком, на котором оно находится;
- залог земельного участка под строительство жилого объекта;
- залог объекта незавершенного жилищного строительства вместе с земельным участком;
- залог приватизированной квартиры в многоквартирном доме.

Предметом залога могут быть перечисленные выше объекты недвижимого имущества при условии предоставления заемщиком документов, подтверждающих его право собственности на эти объекты. В качестве гарантии (поручительства) погашения предоставляемых банками жилищных кредитов для физических лиц предусматривается использование поручительств одного или более граждан, страховой компании и других юридических лиц.

Заложенное имущество подлежит обязательному страхованию от рисков утраты и повреждения в размерах, покрывающих возможные убытки банка при наступлении страхового случая и неисполнения заемщиком обязательств перед банком. Страховой полис должен содержать специальное заявление страховой компании, в котором признаются интересы банка в данном имуществе и его право на инкассирование страховой суммы в соответствии с условиями договора залога. В страховом полисе должна быть статья, устанавливающая изменение условий страхования в связи с увеличением цены застрахованного имущества в соответствии с учетом инфляции.

В настоящее время Правительство России все больше внимания уделяет жилищной проблеме. С этой целью 11 января 2000 г. указом Президента РФ утверждена Концепция развития системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации. Суть предлагаемой концепции ипотечного кредитования сводится к созданию рыночной системы долгосрочного ипотечного кредитования граждан на цели приобретения готового жилья как на первичном (вновь построенного, продаваемого застройщиками), так и на вторичном (уже находившегося в частной собственности) рынке жилья.

Концепция предполагает создание двухуровневой системы ипотечного жилищного кредитования, которая включает в себя первичный и вторичный рынок ипотечных кредитов. На первичном рынке взаимодействуют банки-кредиторы и заемщики (выдача и обслуживание ипотечных кредитов), на вторичном рынке — банки-кредиторы и институциональные инвесторы — операторы вторичного рынка, приобретающие у банков права по ранее выданным ипотечным кредитам (рефинансирование банков).

Привлечение финансовых ресурсов для предоставления долгосрочных кредитов населению возможно как за счет средств, привлекаемых банками самостоятельно на первичном рынке, так и за счет ресурсов, привлекаемых на вторичном рынке.

Ключевым вопросом создания условий для привлечения кредитных ресурсов в сферу долгосрочного ипотечного жилищного кредитования является стандартизация процедур выдачи ипотечных кредитов, правил оценки платежеспособности заемщиков и обслуживания кредитов, а также финансовых инструментов для привлечения средств.

При кредитовании жилищного строительства предлагается стимулировать инвестиции в строительство путем привлечения банковских среднесрочных кредитов (на 1—1,5 года) на кредитование застройщиков жилья. Основная идея состоит в том, чтобы застройщики — получатели кредитов имели возможность погашать полученные ссуды в наиболее благоприятном для их деятельности режиме, а именно: в период строительства жилья погашать только задолженность по процентам, а возврат основной суммы долга производить после завершения строительства. Данный механизм эффективно согласуется с ипотечным кредитованием физических лиц — покупателей жилья в построенных таким способом домах: получаемые ипотечные кредиты и собственные средства граждан используются для оплаты жилья, а владельцы продаваемого жилья (застройщики) получают возможность погасить ранее полученный строительный кредит.

Государственная бюджетная поддержка приобретения жилья населением (система целевых адресных субсидий) предусматривает для граждан, не располагающих достаточными доходами для получения ипотечных кредитов на стандартных банковских условиях, получение безвозмездных субсидий для оплаты первого взноса для получения ипотечного кредита и сокращения тем самым необходимого размера кредита. Создание системы ипотечного кредитования не только позволит резко ускорить решение важнейшей социальной проблемы улучшения жилищных условий населения, но и через активизацию жилищного строительства оказать положительное влияние на макроэкономическую ситуацию в стране в целом, обеспечить импульс для экономического подъема и стать своего рода «локомотивом» для других отраслей экономики России.

Для становления и развития системы долгосрочного ипотечного жилищного кредитования необходимо предусмотреть решение следующих основных задач:

- совершенствование законодательной и нормативной базы, обеспечивающей исполнение обязательств при ипотечном кредитовании, и в первую очередь — создание четкой процедуры обращения взыскания на предмет ипотеки и выселения неплательщика по кредиту из заложенного жилья;
- создание и внедрение универсального механизма обеспечения притока долгосрочных внебюджетных финансовых ресурсов в бюджетную сферу;
- создание инфраструктуры, обеспечивающей наличие четкого и надежного механизма регистрации сделок с недвижимостью и прав на нее, а также процедуры доступа к этой информации участников рынка ипотечного кредитования;
- налоговое стимулирование как граждан — получателей ипотечных кредитов, с одной стороны, так и коммерческих банков — ипотечных кредиторов и инвесторов, обеспечивающих рефинансирование коммерческих банков-кредиторов, с другой стороны;
- создание равных условий для свободной конкуренции между субъектами рынка ипотечных кредитов;
- создание механизмов социальной защиты заемщиков как от неправомерных действий банков-кредиторов, так и для их социальной адаптации при процедуре выселения в случае невозможности погашения взятого ранее ипотечного кредита;
- уточнение нормативной базы, регулирующей деятельность кредитных организаций по предоставлению и обслуживанию ипотечных долгосрочных кредитов, а также их рефинансированию;

• формирование нормативно-законодательных основ для использования новых финансовых инструментов (ипотечных ценных бумаг) для привлечения долгосрочных ресурсов в эту сферу.

Выводы

1. К потребительским относят любые виды ссуд, предоставляемых населению, а том числе ссуды на приобретение товаров длительного пользования, ипотечные ссуды, ссуды на неотложные нужды и др. Классификация потребительских ссуд может быть проведена по ряду признаков, в том числе по субъектам кредитной сделки, целевому направлению, видам обеспечения, способу предоставления, срокам и методам погашения и т.д.

2. Кредитование физических лиц в России в настоящее время осуществляют все коммерческие банки, однако основным кредитором населения является Сбербанк РФ. В настоящее время Сбербанком РФ предоставляются следующие виды кредитов физическим лицам: на приобретение, строительство и реконструкцию объектов недвижимости; на неотложные нужды; под заклад ценных бумаг; под залог дорогостоящей мебели, техники («связанное кредитование»); образовательный кредит.

3. Коммерческие банки России могут предоставлять три вида жилищных ипотечных кредитов: земельный кредит; строительный кредит и кредит на приобретение жилья.

4. В 2000 г. указом Президента РФ утверждена Концепция развития системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации, суть которой сводится к созданию рыночной системы долгосрочного ипотечного кредитования граждан на цели приобретения готового жилья как на первичном (вновь построенного жилья, продаваемого застройщиками), так и на вторичном (уже находившегося в частной собственности жилья) рынке.

Термины и понятия

Потребительский кредит
Экспресс-выдача кредита
«Связанное кредитование»
Образовательный кредит
Земельный кредит
Строительный кредит
Страховой полис

Вопросы для самостоятельной работы

1. Классификация потребительских кредитов.
2. Виды кредитов, предоставляемых физическим лицам Сбербанком РФ.
3. Документация, представляемая заемщиком в банк для получения потребительского кредита.

4. Какие документы оформляются после принятия решения о выдаче потребительского кредита?
5. Наиболее часто используемые формы обеспечения возвратности потребительского кредита.
6. Виды жилищных ипотечных кредитов.
7. Каковы основные направления развития жилищного кредитования согласно Концепции развития системы ипотечного жилищного кредитования в России?

Глава 13. Операции коммерческого банка с ценными бумагами

Коммерческие банки на рынке ценных бумаг выступают в качестве эмитентов ценных бумаг, инвесторов и посредников при операциях с ценными бумагами.

Единого законодательного акта, регулирующего деятельность коммерческих банков на рынке ценных бумаг, в настоящее время нет. Деятельность коммерческих банков на фондовом рынке регулируется рядом законодательных актов. Прежде всего это федеральные законы «О Центральном банке (Банке России)», «О банках и банковской деятельности», «О рынке ценных бумаг». Деятельность коммерческих банков на рынке ценных бумаг регулируется также рядом инструкций и писем Центрального банка РФ. Кроме того, каждый банк разрабатывает собственные внутренние инструкции по работе с ценными бумагами для своих филиалов.

13.1. Эмиссионные операции коммерческого банка с ценными бумагами

Эмитент — юридическое лицо (группа лиц), государство или местные органы власти, осуществившие эмиссию — выпуск ценных бумаг — и несущие ответственность (согласно проспекту эмиссии) за эти ценные бумаги перед инвесторами.

Очевидно, что основную роль среди эмитентов играет государство; оно располагает наибольшими финансовыми возможностями и регулирует рынок ценных бумаг. Государственные бумаги в развитых странах обладают высочайшей надежностью и неплохой доходностью. Так, облигации казначейства США считаются среди консервативных инвесторов самыми высококачественными инвестиционными инструментами в мире.

Значительный сектор как в России, так и во всем мире составляют муниципальные ценные бумаги. Среди корпоративных эмитентов в России традиционно наиболее важными являются банки. Кризис 1998 г. сильно затронул российские кредитно-финансовые учреждения. Очень немногие банки смогли уберечься от серьезных финансовых потерь и, что еще существеннее, потери ликвидности.

Эмиссионные операции банка — это деятельность по выпуску банком собственных ценных бумаг. Действующее законодательство разрешает коммерческим банкам выпускать следующие виды ценных бумаг: акции, облигации, чеки, векселя, депозитные и сберегательные сертификаты, производные ценные бумаги. Выпуская облигации, коммерческие банки привлекают дополнительные заемные средства.

Эмитируя векселя, чеки, депозитные и сберегательные сертификаты, коммерческие банки выполняют одно из своих основных предназначений — аккумуляцию денежных и создание платежных средств¹. Целью выпуска акций является формирование уставного капитала. Уставный капитал акционерных коммерческих банков — это сумма номинальной стоимости его акций, приобретенных акционерами. Каждый коммерческий банк самостоятельно определяет величину собственных средств и их структуру исходя из принятой им стратегии развития. Если банк, подчиняясь законам конкурентной борьбы, стремится расширить круг своих клиентов, в том числе за счет крупных кредитоемких предприятий, то, естественно, собственный капитал должен увеличиваться.

Привлечение дополнительного капитала акционерными банками может осуществляться путем размещения дополнительных акций. Банк может выпускать акции именные (в документарной и в бездокументарной форме) и на предъявителя. Акции на предъявителя выпускаются только в документарной форме. Могут также выпускаться обыкновенные и привилегированные акции. Порядок эмиссии привилегированных акций, условия их выпуска специально оговариваются в уставе банка.

Выпуск и размещение банковских акций регулируются федеральными законами «Об акционерных обществах» и «О рынке ценных бумаг» и инструкцией № 8 Центрального банка РФ (новая редакция от 17 сентября 1996 г. с дополнениями и изменениями), а также нормативными актами Банка России. В инструкции отмечается, что все выпуски ценных бумаг независимо от величины выпуска и количества инвесторов подлежат государственной регистрации².

13.2. Инвестиционные операции коммерческого банка

13.2.1. Основы инвестиционной политики банка

Инвестиции — долгосрочные вложения средств в промышленность, сельское хозяйство и другие отрасли экономики внутри страны и за границей в целях получения прибыли. Прямые инвестиции

¹ Эмиссия данных ценных бумаг рассматривается в п. 8.3.

² Эмиссия акций рассматривается в п. 8.2.

представляют собой непосредственное вложение средств в производство, приобретение реальных активов, портфельные — форма покупки ценных бумаг (портфель ценных бумаг) или предоставления денежных средств в долгосрочную ссуду (портфель ссуд). Специфика осуществления частных, государственных, а также иностранных инвестиций регулируется в инвестиционном законодательстве, определяющем основные виды инвестиционной деятельности отдельных хозяйственных образований и защищающем права инвесторов.

Инвестиции бывают следующих видов:

- прямые — вложение капитала непосредственно в производство, включая покупку, создание или расширение фондов предприятия. Обеспечивают инвесторам фактический контроль над инвестируемым производством;
- портфельные — вложение средств в долгосрочные ценные бумаги;
- производственные — инвестиции, направляемые на новое строительство, реконструкцию, расширение и техническое перевооружение действующих предприятий;
- реальные — долгосрочные вложения средств в отрасли материального производства;
- контролирурующие — инвестиции, обеспечивающие владение более чем 50% голосующих акций другой компании;
- неконтролирующие — инвестиции, обеспечивающие владение менее чем 50% голосующих акций другой компании;
- иностранные — инвестиции, осуществляемые зарубежными собственниками в форме долгосрочного вложения капитала;
- финансовые — международная кредитно-финансовая деятельность, включающая операции с ценными бумагами.

Инвестиционная деятельность представляет собой деятельность по вложению инвестиций и осуществлению совокупности практических действий по реализации инвестиций.

Инвестиционные операции банка — это вложения денежных и иных резервов банка в ценные бумаги, недвижимость, уставные фонды предприятий и иные объекты вложений, рыночная стоимость которых способна расти и приносить банку доход в форме процентов, дивидендов, прибыли от перепродажи. Основной целью, которую преследует банк при расширении инвестиционной деятельности, является стремление расширить свое влияние, вывести его за рамки чисто банковской деятельности. Другими целями являются: расширение и диверсификация доходной базы банка; присутствие банка на наиболее динамичном рынке — рынке ценных бумаг; понижение общего

риска банка за счет расширения видов деятельности; расширение клиентской базы, видов услуг, оказываемых клиентам.

Процесс принятия инвестиционных решений коммерческим банком на рынке ценных бумаг — это формирование портфеля ценных бумаг (планирование, анализ и регулирование состава портфеля ценных бумаг, управление портфелем с целью достижения поставленных перед портфелем целей при сохранении необходимого уровня его ликвидности, риска и минимизации расходов).

Портфельное инвестирование состоит из следующих этапов:

- выбор и формулирование собственной стратегии;
- определение инвестиционной политики;
- комплексный анализ рынка;
- формирование стартового портфеля;
- реструктуризация портфеля.

Важнейшим этапом инвестирования является выбор стратегии.

1. *Стратегия постоянной стоимости.* В этом случае при управлении портфелем будет поддерживаться на одном уровне общая стоимость портфеля, что достигается либо изъятием полученной прибыли, либо внесением дополнительных средств в случае убытков.

2. *Стратегия постоянных пропорций.* При этой стратегии владелец портфеля поддерживает в течение определенного периода времени одинаковые соотношения между отдельными составляющими портфеля. Структура портфеля, по которой устанавливаются пропорции, может быть определена по большому числу признаков, например уровень рискованности ценных бумаг, виды ценных бумаг, отраслевая или региональная (в том числе страновая) принадлежность эмитентов ценных бумаг и т.д. Когда в результате движения рыночных цен на ценные бумаги, входящие в портфель, установленное соотношение нарушается, банк производит продажу ценных бумаг, доля которых возросла, а на вырученные денежные средства покупает ценные бумаги, доля которых упала.

3. *Стратегия плавающих пропорций.* Более сложная стратегия ценных бумаг, заключающаяся в установлении разнообразных (но не постоянных) соотношений между желаемыми пропорциями портфеля. Например, если при выборе такой стратегии инвестор, склонный к риску, исходит из предположения, что рынок инертен и уже произошедшее изменение пропорций в портфеле будет происходить и дальше. Иными словами, если доля акций в портфеле возросла за счет их более быстрого роста по сравнению с облигациями, то инвестор приобретает акции, рассчитывая на продолжение их ускоренного роста.

Исходя из степени приемлемого риска, можно выделить следующие инвестиционные стратегии коммерческих банков.

4. *Агрессивная стратегия.* В этом случае допускается высокая доходность вложений и высокий риск, объектом вложений обычно выступают акции, высокодоходные облигации ненадежных эмитентов и другие рискованные активы.

5. *Сбалансированная (опытная) стратегия.* В этом случае поддерживается равномерное распределение высокорискованных и низкорискованных активов, т.е. в случае возникновения непредвиденных сложностей их реализации на вторичном рынке осуществляется с минимальными потерями.

6. *Консервативная стратегия* предполагает минимальную степень риска с уделением особого внимания надежности ценных бумаг.

На основе выбора инвестиционной стратегии формируется собственная инвестиционная политика.

Инвестиционная политика — совокупность мероприятий, направленных на реализацию стратегии по выбору и управлению портфелем инвестиций, достижение оптимального сочетания инструментов инвестиций в целях увеличения прибыльности операций, поддержания допустимого уровня их рискованности и ликвидности. Таким образом, выбор банком инвестиционной политики должен основываться на следующем:

- определение набора эффективных портфелей инвестиций, имеющих наивысший ожидаемый доход для любой степени риска и наименьший уровень риска для любого ожидаемого дохода;
- выбор наилучшего для данного конкретного банка инвестиционного портфеля;
- быстрое реагирование на появление на рынке инвестиций новых инструментов, активное участие как на биржевом, так и на внебиржевом рынках;
- соответствие инвестиционной политики банка экономической ситуации в стране.

Способами снижения инвестиционного риска являются диверсификация и хеджирование.

При формировании портфеля инвестору следует учитывать большое количество факторов риска, однако принципиальным является разбиение их на две группы: рыночные (сюда входят все основные риски, которые могут изменить общую ситуацию на рынке) и портфельные (присущие только финансовым инструментам, включенным в портфель инвестора) риски. На практике снизить рыночные риски инвестор не может, он может лишь выбирать момент выхода на рынок, когда такие риски минимальны, или хеджировать часть рисков через производные финансовые инструменты (*хеджирование* — страхование рисков от неблагоприятных изменений цен, осуществляемое

путем встречных покупок (продаж) фьючерсных контрактов). Специфические портфельные риски поддаются регулированию. Так, если инвестор стремится их снизить, то наиболее простой способ достичь такого результата — максимально возможная *диверсификация вложений*, т.е. включение в портфель наибольшего количества ценных бумаг. Чем больше различных инструментов будет включено в портфель инвестора, тем больше динамика портфеля будет похожа на динамику рынка в целом. Таким образом, диверсификация — простейший и надежнейший способ снижения специфических рисков, присущих отдельным инвестиционным портфелям.

Комплексный анализ финансового рынка состоит в подборе финансовых инструментов, удовлетворяющих требованиям инвестиционной политики. Подбор инструментов очень важен. Определяется круг инструментов, которые потенциально могут быть включены в портфель, и сочетание инструментов, не нарушающих ограничения, наложенные инвестиционной политикой. Например, очевидно, что при построении консервативного портфеля вряд ли имеет смысл вкладывать средства в высокорискованные акции без хеджирования рисков; следовательно, в этом случае сам актив и инструмент хеджирования выступают на практике как единый инструмент портфельного инвестирования. Определившись со стратегией, степенью допустимого риска, следует очертить круг активов, которые могут быть включены в инвестиционный портфель. По видам включаемых ценных бумаг портфели разделяют на портфели акций (любых), портфели обыкновенных акций, портфели привилегированных акций, портфели облигаций (любых), портфели муниципальных облигаций, портфели государственных облигаций. В принципе возможны портфели, состоящие из ценных бумаг любого вида, и любые смешанные портфели. Затем проводится анализ инструментов, выбранных для включения в портфель.

13.2.2. Банковский инвестиционный портфель

Банковский инвестиционный портфель (портфель инвестиций) — совокупность средств, вложенных в ценные бумаги сторонних юридических лиц, приобретенные банком. Критериями при определении структуры инвестиционного портфеля банка выступают прибыльность и рискованность операций, необходимость регулирования ликвидности баланса и диверсификации активов.

После выбора и формирования банковского портфеля предстоит очень важный этап, который заключается в умелом распоряжении набором различных видов ценных бумаг с целью не только сохранения

их стоимости, но и получения существенного дохода, не зависящего от инфляции, — *управление инвестиционным портфелем*.

Различают два основных способа управления инвестиционными портфелями: активный и пассивный. *Активное управление* характеризуется прогнозированием размера возможных доходов от инвестированных средств, умением осуществлять это более точно и оперативно, чем финансовый рынок, т.е. умение предвидеть и опережать события. Исходя из этого считается, что держание любого портфеля является временным делом. При этом, когда разница в ожидаемых доходах, полученная в результате либо удачного, либо ошибочного решения или из-за изменения рыночных условий, исчезает, составные части портфеля или весь портфель заменяются другими.

Банки, применяющие активную тактику, отслеживают и приобретают наиболее эффективные ценные бумаги и стараются максимально быстро избавиться от низкодходных активов. Подобное управление имеет международный эквивалент «свопинг», что означает постоянный обмен, ротацию ценных бумаг через финансовый рынок. Выделяют следующие основные формы активного управления: подбор «чистого» дохода, подмена, сектор-своп, предвидение учетной ставки. Подбор «чистого» дохода представляет собой метод, когда, например, продается облигация с более низким доходом, а приобретается — с более высоким. Подмена заключается в том, что обмениваются две похожие, но отнюдь не идентичные ценные бумаги, имеющие одинаковую доходность, но разный период обращения (облигации). При использовании сектора-своп осуществляется перемещение облигаций из разных секторов экономики, с различным сроком действия, доходом и т.п. Предвидение учетной ставки заключается в стремлении удлинить срок действия портфеля, когда ставки снижаются, и сократить срок действия, когда ставки растут. При этом по мере роста срока действия портфеля его цена в большей степени подвержена изменениям учетных ставок.

Пассивное управление банковским инвестиционным портфелем исходит из предположения, что фондовый рынок достаточно эффективен при выборе ценных бумаг или учете времени. При данной тактике создаются хорошо диверсифицированные портфели с заранее определенным уровнем риска и продолжительным удерживанием портфелей в неизменном состоянии. К их достоинствам можно отнести низкий оборот, минимальные уровни накладных расходов и инвестиционного риска. Ориентиром при пассивном управлении является индексный фонд, выступающий в форме портфеля, созданного для зеркального отражения движения выбранного индекса, характеризующего состояние всего рынка ценных бумаг.

Реструктуризация портфеля проводится в соответствии с рекомендациями выбранной модели, а также с учетом реальной конъюнктуры рынка и ограничений. Кроме того, на этом этапе в случае необходимости может производиться корректировка модели портфеля на основании произошедших изменений на рынке и с учетом текущей эффективности управления портфелем.

13.3. Посреднические операции коммерческого банка с ценными бумагами

13.3.1. Сущность посреднических операций

Выступая в качестве посредников в операциях с ценными бумагами, коммерческие банки выполняют комплекс услуг. Среди них — привлечение средств на развитие производства (андеррайтинг — подписка, первичное размещение акций компаний-эмитентов, а перед этим анализ, оценка и установление предварительной цены выпускаемой ценной бумаги); сделки по слиянию, поглощению и реструктуризации предприятий; формирование и управление инвестиционными портфелями клиентов; работа с клиентами-инвесторами по предоставлению информации о текущей ситуации на рынке для принятия грамотного инвестиционного решения; брокерские и дилерские операции, депозитные операции. Банк может выступать в качестве консультанта клиента, в частности относительно вторичных эмиссий акций (частные и публичные размещения), выпуска корпоративных облигаций, реструктуризации активов, а также в качестве депозитария. Банк должен предоставлять клиентам информационное, правовое, аналитическое обслуживание. Все эти операции направлены на увеличение доходной части банка, повышение финансовой устойчивости и понижение общего риска банка.

Клиент банка нуждается в получении финансовых ресурсов на продолжительный срок (для реконструкции предприятия, или для освоения нового вида бизнеса, или для строительства нового предприятия). Так как этот клиент не занимается профессиональной деятельностью на финансовом рынке, он обращается за помощью к банку, который будет его финансовым консультантом (большинство корпораций поддерживают связь только с одним банком и предпочитают только с ним оговаривать условия продажи своих новых выпусков ценных бумаг). Банк помогает клиенту привлечь финансовые ресурсы, т.е. решить, что целесообразнее: размещение ценных бумаг, использование кредитных ресурсов или создание венчурных предприятий.

Прежде чем компания предложит свои ценные бумаги к публичной продаже, она должна оценить преимущества и недостатки этого решения. Преимущества публичного предложения ценных бумаг состоят в следующем:

- облегчение доступа компании к рынку корпоративных ценных бумаг для дополнительных предложений своих долговых обязательств или новых выпусков акций;
- завоевание престижа компанией, которая выступает с публичным предложением ценных бумаг к продаже. Возросший престиж компании может обеспечить ее превосходство над конкурентами;
- использование своих ценных бумаг для приобретения других компаний, если данная компания предложит свои ценные бумаги для публичной продажи.

Недостатки публичного предложения:

- контроль над компанией может быть утерян в зависимости от процентного количества выпущенных акций по завершении публичного предложения ценных бумаг к продаже. Если продается большая часть основных акций, компания может уступить контрольный пакет акций другой компании;
- издержки публичного предложения, включающие комиссионные гарантов размещения, гонорары юристов и аудиторов, оплату за регистрацию и расходы на печатание, несет эмитент, и эти издержки могут быть значительными.

Если компания принимает решение о публичном предложении ценных бумаг к продаже, то банк содействует компании в установлении цены и в оценке выбора времени для выхода с предложением ценных бумаг к продаже. Банк может производить первичное размещение ценных бумаг *на основе максимальных условий* или *на основе гарантированного размещения* на выпуск ценных бумаг. При гарантированной подписке на выпуск фирма действительно получает гарантию размещения ценных бумаг, так как банк согласен купить весь выпуск и затем распродать его по частям своим клиентам (эта сделка оформляется договором *андеррайтинга*, который может сочетать в себе договоры поручения, гарантии, договор на консультационное обслуживание, кредитный договор и т.д.). Это позволяет эмитенту планировать распределение капитала, который предстоит мобилизовать, не опасаясь того, что весь выпуск ценных бумаг окажется нераспроданным. Некоторые банки часто выступают в качестве крупных гарантов размещения ценных бумаг, тогда как другие ограничиваются относительно небольшими суммами. В период размещения акций рынок может переживать спад активности, что заставляет банк снизить цену акций или облигаций. Но самая основная пробле-

ма на этой стадии — установление правильной цены нового выпуска акций или облигаций. Это зависит от многих факторов: рентабельности компании за несколько последних лет, ожидаемых размеров дивидендов, количества акций в выпуске и общих тенденций, господствующих на рынке акций в момент начала продажи новых акций, и др.

Если акции в действительности окажутся недооцененными и будут пользоваться повышенным спросом на вторичном рынке, высокие цены, уплачиваемые за них инвесторами, не позволят получить хороший доход от первичного размещения не только корпорации-эмитенту, но и гаранту выпуска. В любом случае все убытки приходится на долю банка, поэтому, беря на себя гарантию распространения ценных бумаг, банк подвергается значительному риску. Из-за больших размеров потенциального риска банки обычно производят покупку и размещение выпусков ценных бумаг в одиночку только в тех случаях, если партия выпускаемых бумаг очень мала. Если же речь идет о выпусках ценных бумаг на крупные суммы, банк формирует *эмиссионный синдикат* — временное объединение банков, целью которого является покупка ценных бумаг у корпорации-эмитента и распределение риска предложения ценных бумаг таким образом, чтобы в случае неблагоприятной конъюнктуры на рынке ни один банк-гарант не понес крупных убытков, и группу по продаже. Члены этой группы ищут потенциальных покупателей и продают некоторую долю выпуска, получая за это комиссионные. При другом виде продажи ценных бумаг, не требующем создания синдиката, главный распространитель в одиночку полностью продает выпуск ценных бумаг не индивидуальным, а институциональным инвесторам. В последние годы в США около 50% всех проданных акций было распространено без содействия синдиката. Причина очень простая — в последнем случае банк-распространитель обычно получает больше, потому что ему не приходится делиться гонораром с синдикатом.

Цена, по которой гаранты размещения приобретают у компании ценные бумаги, меньше, чем запрашиваемая цена, по которой ценные бумаги предлагаются публике, эта разница и составляет комиссию. Разница цен в пользу андеррайтера является, по сути дела, вознаграждением членов эмиссионного синдиката за продажу выпуска и риск, которому они подвергают себя в случае, если выпуск будет продан не полностью и они будут вынуждены нести финансовую ответственность за непроданные бумаги. Если цена на бумаги нового выпуска занижена, то члены синдиката могут быть уверены, что смогут быстро продать бумаги без особых усилий, не прибегая к их начальной поддержке на вторичном рынке.

Иногда банк-андеррайтер (гарант выпуска) после его размещения создает для новых бумаг вторичный рынок. С точки зрения инвесторов при первом публичном размещении новых бумаг создание вторичного рынка является очень важным аспектом. В процессе создания рынка гарант контролирует число обращающихся бумаг, проводит котировки цен предложения и спроса на них и всегда готов к тому, чтобы купить и продать бумаги по этим ценам. Эти котировки базируются на основных параметрах спроса и предложения бумаг. При наличии вторичного рынка, на котором можно свободно купить или продать новую бумагу, последняя становится намного более привлекательной для инвестора, поскольку в этом случае она ликвидна; в конечном счете это повышает эффективность первичного размещения бумаг.

Часто коммерческие банки не идут на гарантию выпуска ценных бумаг небольших фирм, не имеющих широкой известности. В этом случае вместо андеррайтинга банки могут предложить реализацию акций «на основе максимальных усилий», при которой гаранты размещения обязуются использовать все силы для продажи ценных бумаг, но не гарантируют ее, или того, что компания получит нужную ей денежную сумму, а непроданная часть ценных бумаг, предлагаемых к продаже, сохраняется за компанией.

В соответствии с законодательством ряда западных стран крупные корпорации, акции которых котируются на фондовых биржах, могут сократить процедуру регистрации эмиссии ценных бумаг, заполнив лишь краткий отчет, значительно упрощенный по сравнению с документами, заполняемыми при андеррайтинге. Корпорация сразу проводит резервную регистрацию ценных бумаг, которые она собирается выпускать на протяжении примерно следующих двух лет, и время от времени реализует часть из них с аукциона. В этом состоит принципиальное отличие резервной регистрации от традиционного андеррайтинга. Компания-эмитент может избрать на роль агента по размещению своих бумаг тот банк, услуги которого по этой операции дешевле других. Кроме того, постоянные (правовые и административные) издержки при резервной регистрации значительно меньше, чем при андеррайтинге, поскольку здесь фактически проводится лишь одна регистрация.

При эмиссии облигаций банк в основном выступает доверенным представителем, действуя от имени держателей облигаций. Корпорация-эмитент в своем облигационном соглашении дает обязательство перед банком о выполнении определенных условий, главными из которых являются своевременная выплата купонных процентов и основной суммы долга, контроль за продажей заложенного имущества, выпуск других облигаций.

От банка, обслуживающего крупные корпорации, в определенный момент могут понадобиться качественно новые услуги, к которым банк может оказаться не готов. Это новое качество определяется тем, что финансовая мощь корпорации может превзойти потенциал банка — это особенно актуально в случае с российскими банками и корпорациями. Несмотря на то что российские банки вынуждены вести острую конкурентную борьбу за укрепление своих позиций на финансовом рынке, особенно за право обслуживания наиболее перспективных российских компаний, лишь небольшая часть банков может привлечь таких клиентов. Однако практика показывает, что банк может привлечь и сохранить клиента, создав систему комплексного и льготного обслуживания ведущих клиентов (в частности, устанавливая индивидуальные тарифы на многие услуги банка, а некоторые предоставляя бесплатно) или участвуя в акционерном капитале корпорации. Не имея возможности приобрести значительный пакет акций компании, банк, взяв на себя услуги по размещению ее акций на рынке и эффективно управляя ими на вторичном рынке, может застраховать себя от вхождения в управляющие органы этой компании конкурирующих банков. Это может вполне соответствовать и интересам клиента, если обслуживающий банк будет обеспечивать ликвидность акций компании. Банк может содействовать компании и в привлечении стратегического инвестора путем проведения переговоров с ведущими международными финансовыми институтами, и в оценке акций компании, и в согласовании других вопросов.

Участие в сделках по слияниям и поглощениям является наиболее эффективным и прибыльным делом в развитии инвестиционной деятельности банка. Например, в США инвестиционные банкиры и юристы, которые организовали слияние «Comptech» и «Federated», заработали 83 млн долл. Российские предприятия и финансовые группы в большинстве своем еще не вышли на тот уровень, на котором появляется потребность в услугах банка при проведении слияний и поглощений. В то же время в российских условиях под слияниями и поглощениями часто понимают операции с крупными пакетами акций. Однако деятельность по покупке и продаже отдельных предприятий не тождественна слияниям и поглощениям.

Банки могут быть вовлечены в эти операции через:

- участие в организации слияния;
- оказание помощи целевым компаниям в разработке и реализации тактики защиты;
- проведение целевой оценки компании (которую приобретают);
- участие в финансировании слияния.

Цена акций, как правило, возрастает в результате слияния. Под *слиянием* понимается любое объединение компаний, в результате которого образуется единая компания из двух или более существовавших структур. Исследования случаев слияний и поглощений в США показывают, что более 50% приобретений являются дружественными. Например, в 1997 г. инвестиционный банк «Морган Стэнли» и фирма розничных финансовых услуг «Дин Уиттер, Дискавер энд Ко» объявили о слиянии, которое привело к созданию самой крупной в США банковской группы ценных бумаг и инвестиций с рыночной капитализацией в 24 млрд долл. и годовым оборотом 12 млрд долл. «Морган Стэнли» — один из самых престижных инвестиционных банков Уолл-стрита. Сейчас он занимает 11-е место среди крупнейших американских взаимных фондов, а благодаря объединению с «Дин Уиттер» поднялся на 6-е место, получив под управление капитал более чем 120 млрд долл. «Дин Уиттер» является ведущим в США эмитентом кредитных карт. Слияние состоялось путем обмена акциями. «Морган Стэнли» получил 45% акций, а «Дин Уиттер» — 55%, причем каждая акция «Морган Стэнли» «стоила» 1,65 акции «Дин Уиттер»; размер премии для акционеров «Морган Стэнли» составил 11%. Слияние «Морган Стэнли» и «Дин Уиттер» — это важное событие для американской индустрии ценных бумаг, которое оказало влияние на работу банков, брокеров и управляющих фондами во всем мире.

Крупные зарубежные банки, занимающиеся инвестиционной деятельностью, имеют отделы по слияниям и поглощениям, входящие в состав управления по корпоративным финансам. Эти отделы занимаются выявлением фирм, имеющих свободные денежные средства и не возражающих против покупки других фирм, а также компаний, предлагающих себя для продажи. Банки обычно располагают пакетами предложений по финансированию крупных фирм — скупщиков корпораций, в которых содержатся как схемы использования ценных бумаг при осуществлении заявки, так и схемы объединения фирм, которые сейчас готовы покупать акции целевой фирмы, а затем выставить их на продажу, когда окончательное предложение будет сделано.

Периодически те или иные предприятия или финансовые группы пытаются завладеть контрольным пакетом акций корпорации или, иначе говоря, предпринимают попытку поглощения. *Поглощение* — это операция, в результате которой одна компания приобретает все активы другой, при этом последняя теряет свою независимость. Часто такая попытка предпринимается в форме открытого предложения о приобретении фирмы, которая выступает в качестве цели поглощения. Прежде чем сделать такое предложение, претендент приобретает некоторое количество акций фирмы с помощью брокеров на откры-

том рынке. Затем с целью приобретения существенной доли акций фирмы-цели (или фирмы-«мишени») претендент делает публичное предложение о покупке акций. В финансовой прессе помещаются объявления о покупке акций, а предложения в письменной форме рассылаются акционерам фирмы. Претендент обычно предлагает купить по указанной цене все или часть акций, которые предложат акционеры фирмы. При этом, как правило, оговаривается минимальное число акций, при котором действительно данное предложение. Когда предложение о покупке делается в первый раз, то предлагаемая цена обычно существенно выше текущей рыночной цены, хотя само по себе это предложение часто ведет к еще большему росту цены.

Существует несколько характеристик, которые делают фирму желаемой мишенью для захвата. Вот некоторые из них:

- соответствие захвата стратегическим целям поглощающей фирмы;
- недооцененность акций поглощаемой компании;
- наличие у компании-«мишени» высоколиквидного баланса с избыточными денежными средствами (например, в форме пенсионного или страхового фондов) или значительного портфеля ликвидных ценных бумаг;
- наличие явно недоиспользуемого долгового потенциала компании;
- существование у фирмы дочерних компаний, которые могут быть проданы без значительного ущерба для денежных потоков;
- контролирование менеджментом компании-«мишени» лишь небольшой части своих акций.

Целевые фирмы, которые не желают быть купленными, обычно заручаются поддержкой банков и юридических компаний, специализирующихся на блокировке слияний. Защита включает такие приемы, как «отпугивание акул», предусматривающие, что в уставе должна быть оговорка: для одобрения решения о слиянии требуется 75% голосов (квалифицированное большинство). Как и все поправки к уставу, они должны быть одобрены акционерами. Смысл антизахватных мероприятий, как правило, состоит в установлении определенных условий перехода контроля над фирмой:

- попытка убедить акционеров целевой фирмы в том, что предложенная цена слишком низка;
- возбуждение судебных исков в надежде, что министерство юстиции вмешается в сделку;
- скупка собственных акций на открытом рынке для стимулирования роста цен, по которым они будут предложены потенциальным покупателям;

- поиски другой фирмы, лояльной по отношению к руководству фирмы и способной сделать более выгодное предложение для акционеров.

Существуют и другие типы защиты, например, когда покупаемая фирма и покупатель меняются местами и бывшая покупаемая фирма делает предложение о скупке акций бывшего покупателя; защита «терновый венец», когда фирма продает свои наиболее ценные активы, с тем чтобы сделать приобретение фирмы менее привлекательным; защита «ядовитая пилюля», когда фирма наделяет своих акционеров полномочиями, которые могут быть реализованы только в случае скупки контрольного пакета; защита «драгоценности короны», когда компания-«мишень» считает, что если фирму-покупателя привлекают определенные активы, то руководство компании-«мишени» может попытаться продать эти «драгоценности короны», при этом нанося ущерб фирме-покупателю.

Во многих крупных слияниях каждая сторона обращается в инвестиционный отдел банка или в отдел по слияниям и поглощениям (если такой существует), чтобы оценить целевую компанию и помочь в расчете справедливой цены. Если готовится достаточно неожиданное предложение о покупке, то приобретающая фирма обычно желает знать, какова самая низкая цена, по которой можно было бы приобрести акции, в то время как целевая фирма может искать помощи в доказательстве того, что предложенная цена слишком низка.

Многие слияния финансируются за счет свободных денежных средств приобретающей компании. Поскольку это не всегда возможно, то возникает потребность в источниках средств для уплаты за целевую компанию. Банк составляет для компании финансовые прогнозы и сметы с целью определить объем долга, который компания в состоянии обслужить; вместе с фирмой разрабатывают план финансирования (недостающие инвестиции вносит банк), т.е. в данном случае банк работает по двум направлениям: традиционная банковская операция (кредитная операция) и аналитическая работа, связанная с инвестициями.

13.3.2. Брокерские и дилерские операции

В соответствии с Законом «О рынке ценных бумаг» брокерской признается деятельность по совершению сделок с ценными бумагами в качестве поверенного или комиссионера. *Брокер* по поручению своих клиентов покупает и продает для них ценные бумаги. Необходимость такого посредничества обусловлена тем, что высокий профессионализм брокера должен способствовать достижению наилучшего результата для инвестора и ограждать последнего от ряда рисков, при-

сущих рынку. Брокер осуществляет свои функции за вознаграждение (комиссию).

Как правило, реально брокер осуществляет для клиента следующий набор услуг:

- предоставление информации об эмитенте, о ситуации на рынке, консультирование;
- заключение сделок на основании поручений клиента;
- исполнение сделок (получение сертификатов бумаг для клиента, перерегистрация прав в реестре и депозитарии на имя клиента или покупателя, номинального держателя).

К брокеру полностью применимы статьи Гражданского кодекса РФ, регулирующие взаимоотношения по договору поручения и комиссии. В законе установлено, что при совпадении интересов клиента и самого брокера предпочтение должно быть отдано интересам клиента. Закон «О рынке ценных бумаг» вменяет в обязанность брокеру выполнять поручения клиентов добросовестно и в порядке их поступления, если иное не предусматривается договором с клиентом или его поручением (п. 28). Сделки, осуществляемые по поручению клиентов, во всех случаях подлежат приоритетному исполнению по сравнению с дилерскими операциями самого брокера при совмещении им деятельности брокера и дилера.

Согласно п. 29 Закона, в случае наличия у брокера интереса, препятствующего осуществлению поручения клиента на наиболее выгодных для него условиях, брокер обязан немедленно уведомить последнего о наличии у него такого интереса.

Если брокер действует в качестве комиссионера (п. 30), договор комиссии может предусматривать обязательства хранить денежные средства, предназначенные для инвестирования в ценные бумаги или полученные в результате продажи ценных бумаг, у брокера на забалансовых счетах и право их использования брокером до момента возврата этих денежных средств клиенту в соответствии с условиями договора.

Часть прибыли, полученной от использования указанных средств и остающейся в распоряжении брокера, в соответствии с договором перечисляется клиенту. При этом брокер не вправе гарантировать или давать обещания клиенту в отношении доходов от инвестирования хранимых им денежных средств (п. 31 Закона).

Технология биржевой торговли ценными бумагами предполагает, что имеющийся спрос оформляется согласно правилам работы биржи заявкой на покупку (заказом на покупку), а предложения — заявкой на продажу ценных бумаг.

Брокеры и дилеры торгуют на биржах и во внебиржевых торговых системах. Среди наиболее известных российских фондовых бирж сле-

дует отметить Московскую межбанковскую валютную биржу, Московскую центральную фондовую биржу, Московскую фондовую биржу, а также ряд фондовых бирж в крупнейших городах России (Санкт-Петербурге, Новгороде, Екатеринбурге, Новосибирске). При работе на рынке акций в первую очередь используется внебиржевая система торговли — Российская торговая система (РТС). Участниками торговли в рамках РТС могут быть члены Национальной ассоциации участников фондового рынка (НАУФОР).

РТС является торговой системой, использующей в качестве связи модем и обеспечивающей доступ участникам торговли к выставлению котировок в системе и к информации о котировках, выставленных другими участниками торговли. Котировки, выставляемые в системе, являются твердыми, т.е. участник, выставивший котировку, берет на себя обязательство заключить с обратившимся к нему контрагентом сделку на тех условиях, которые содержатся в параметрах выставленной им котировки. Банк, работающий на российском рынке ценных бумаг, чтобы получить более высокий статус, обязательно будет стремиться к получению возможности торговать во всех эффективных торговых системах.

Современный инвестор имеет возможность дать самые разнообразные поручения своему брокеру по заключению сделок с ценными бумагами, котирующимися на бирже. Заявки подаются либо накануне биржевого торга, либо в процессе его. Приказ, оформленный в виде заявки, — это конкретная инструкция клиента, через брокера поступающая к месту торговли. Обязанность брокера — выполнить все указания, содержащиеся в заявке, и как можно лучше исполнить заявку в процессе биржевого торга.

Заявку (заказ) может оформить любое физическое или юридическое лицо, т.е. клиент, имеющий договор с брокером, который может выполнить данный заказ на бирже. Однако, чтобы заказ был исполнен, клиент должен предоставить гарантии оплаты приобретаемых ценных бумаг. Такими гарантиями могут быть: представление брокеру простого векселя на полную сумму сделки; либо перечисление на счет брокера суммы в определенном проценте от суммы сделки, которая является залогом и может быть использована брокером, если клиент не выполнит свои обязательства; либо открытие брокеру текущего счета (с правом распоряжения) на сумму, составляющую определенный процент от суммы сделок, поручаемых брокеру в течение полугодия. Можно также предоставить брокеру аккредитив на полную сумму сделки или страховой полис. Однако самым эффективным средством расчета является банковская гарантия, содержащая безусловное обязательство банка оплатить все его задолженности по первому тре-

бованию брокера. Такая форма расчетов не отвлекает финансовые ресурсы из оборота брокера или его клиента и максимально приближает время совершения сделки и время платежа.

Если клиент направляет брокеру заявку-предложение с поручением продать ценные бумаги, то одновременно он должен направить брокеру сами ценные бумаги, предназначенные для продажи, или сохранную расписку, заверенную руководителем и главным бухгалтером. Сохранная расписка содержит обязательство выдать ценные бумаги по первому требованию брокеру или другому лицу, имеющему доверенность от брокера.

Инвестор может поручить брокеру не только купить те или иные ценные бумаги наиболее предпочтительного с его точки зрения эмитента, но и оговорить в заявке условия, при которых должна состояться сделка. Поэтому текст заявки должен содержать необходимую информацию для брокера.

Для успешной реализации приказа заявка должна содержать следующие указания:

1) следует определить вид заявки, указывающий положение клиента в сделке как покупателя или продавца (заказ или предложение), указать номер договора, код брокера, вид ценной бумага, ее точное наименование, которое фигурирует в курсовом бюллетене. Кроме того, если бумаги котируются по сериям, как, например, облигации государственного сберегательного займа, то следует указать и серию. Подавая заявку на акцию, необходимо уточнить ее категорию (например, простая или привилегированная). Если эмитент имеет несколько выпусков облигаций, обязательно уточняется год выпуска ценной бумаги, указанной в заявке;

2) необходимо указать количество ценных бумаг, т.е. объем заявки. В связи с существующей классификацией приказов различаются заявки, в которых указан лот — партия ценных бумаг, являющаяся единицей сделок (обычно сто акций), или неполный лот — любое количество акций, меньшее единицы сделок (например, менее 100 акций), или приказ на покупку нестандартной партии ценных бумаг. Конкретная величина лота, принимаемая на бирже, называется фазовкой;

3) в каждой заявке необходимо определить срок ее исполнения: текущее заседание биржи, перенос сроков, условия продления этих сроков и тип сделки (кассовая сделка — спот, срочная сделка — форвард). Однако клиент всегда может изменить срок действия заявок. Рассматривая классификацию заявок по времени действия содержащегося в них приказа на примере американской практики, можно подразделить их на содержащие приказ, действующий один день,

действующий одну неделю, действующий до момента исполнения приказа или истечения его срока (открытый приказ) и приказ по открытию или закрытию биржевых торгов. Приказ, подлежащий исполнению в течение дня, в котором он передан, считается в мировой практике дневным. Все приказы, в которых не указан срок, считаются дневными. В отличие от дневного открытый приказ остается в силе до тех пор, пока он не исполнен или не отменен. Брокеры обычно ограничивают срок таких приказов 30, 60 или 90 днями, а затем спрашивают своих клиентов, желают ли те продлить срок. Если сделка срочная, то обычно заявка действительна до даты текущей ликвидации сделки, т.е. текущего расчета, если участник сделки не ограничил срок действия своей заявки более ранней датой. На некоторых биржах существуют исключения, например, заявки на куплю-продажу по первому и последнему курсу действительны лишь в течение одного заседания биржи;

4) важным условием каждой заявки является уровень цены. Приказы классифицируются по типу:

- рыночный приказ;
- приказ, ограниченный условием;
- стоп-заказ.

Именно типы приказов отражают конкретную стратегию клиента на фондовом рынке. Если клиент поручает брокеру купить или продать определенное количество ценных бумаг по текущему рыночному курсу, купить или продать определенные ценные бумаги на фиксированную сумму по усмотрению брокера либо предоставляет брокеру права действовать в рамках определенной суммы, оставляя выбор ценных бумаг, их количество, направление сделки, цену на усмотрение брокера, то брокер имеет право брать цену с рынка, т.е. выполнять данную заявку как рыночную. Если клиент хочет купить ценные бумаги с инвестиционными целями, т.е. с целью увеличения капитала в течение длительного периода, то текущая цена не может быть существенным фактором, и отдается рыночный приказ.

Брокер в любом случае постарается получить наилучшую возможную цену. При этом брокер имеет право поступающие до открытия биржи заявки выполнить полностью по первому котируемому курсу, а заявки, поданные в ходе заседания биржи, учитывая возможности рынка, — с момента их поступления. Все заказы, где нет цены, считаются рыночными. Клиент, который имеет краткосрочные цели и хочет получить доход от перепродажи ценных бумаг, устанавливает ценовой лимит, т.е. цену, по которой должна состояться сделка, если брокер не сможет получить лучшую. В этом случае он предлагает брокеру купить ценные бумаги по фиксированному курсу или выше.

Трудно ожидать, что такие заказы будут исполняться сразу же по прибытии на биржу, поэтому они заносятся в книгу «Лимит заказов».

Если котируемый курс выше установленного в заявке лимита при продаже и ниже при покупке, то заявки исполняются и торговля ценными бумагами для клиента осуществляется непрерывно. Однако лимитный заказ позволяет остановить торговлю ценными бумагами для клиента, как только их цена выйдет из определенного интервала. К такому приему клиент прибегает в том случае, если желает, чтобы брокер продавал его акции, но до тех пор, пока цена не снизится до установленного в лимитном заказе предела, с целью сокращения убытков от падения цены. Напротив, если цена акции растет, а инвестор желает приобрести эти ценные бумаги, то его брокер покупает их в тот момент, когда курс ценной бумаги совпадает с лимит-ценой, на которой клиент просил остановить покупку ценных бумаг.

Одной из особенностей стоп-заказа является возможность его использования для хеджирования от возможных потерь (убытков).

Дилер осуществляет сделки с ценными бумагами от своего имени и за свой счет путем публичного объявления цен покупки и/или продажи определенных ценных бумаг. Дилер работает на основе оферты, т.е. адресованного потенциально неограниченному кругу лиц предложения заключить сделку на условиях предложения. Любое лицо, выражая свое согласие с предложением, заключает тем самым сделку, и дилер обязан ее исполнить. Отказ от исполнения сделки дилером на объявленных им условиях не допускается. В предложении (оферте) должны быть оговорены существенные условия сделки по усмотрению дилера. Как правило, в ее состав входят цена покупки и/или продажи, минимальный (максимальный) объем одной сделки, срок действия оферты, порядок передачи ценных бумаг и платежа. Доход дилера получает за счет *спрэда*, т.е. за счет разницы цен покупки и продажи. Как правило, в условиях конкуренции спрэды устанавливаются на довольно незначительном уровне (доли процентов), поэтому возможность для извлечения дохода содержится в увеличении оборота. Дилерская деятельность способствует увеличению ликвидности рынка.

13.3.3. Депозитарная деятельность коммерческого банка

Депозитарий — организация, осуществляющая хранение ценных бумаг своих клиентов и обслуживание этих ценных бумаг (инкассация и распределение процентов, дивидендов и т.д.). Большую роль в обслуживании рынка ценных бумаг играет *депозитарная деятельность банка*. Она состоит в оказании услуг по хранению, опеке, попечительству сертификатов ценных бумаг клиентов и/или учету перехода прав

на них. Содержание депозитарной деятельности заключается в обеспечении удобства использования и передачи бумаг, снижении рисков сделок, упрощении обработки информации о ценных бумагах, предоставляемых ими правах и их владельцах. Взаимоотношения клиентов с депозитариями строятся на передаче (выдаче) им распоряжений на совершение тех или иных операций с бумагами; в том числе на основании документов, подтверждающих осуществление сделок купли-продажи. Депозитарии получают плату за свои услуги.

Депозитариями (в зависимости от законодательства соответствующей страны) могут быть банки, другие организации, профессионально работающие на рынке ценных бумаг, специализированные депозитарно-клиринговые организации. Депозитарии заключают со своими клиентами договоры о ведении *счетов депо* — счетов ответственного хранения ценных бумаг (англ. — *securities accounts*). Эти договоры предусматривают обязанность депозитария принимать на хранение ценные бумаги клиентов, обслуживать принятые ценные бумаги, выдавать сертификаты ценных бумаг клиентам по их требованию, а также по требованию владельцев перерегистрировать права собственности на хранящиеся ценные бумаги в пользу других лиц. Последняя операция именуется переводом по счетам депо.

Владелец ценных бумаг, хранящихся в депозитарии и учитываемых на счете депо, может дать указание депозитарию перевести эти бумаги в пользу их нового владельца. Депозитарий, получив такое распоряжение, списывает (дебетует) ценные бумаги со счета депо старого владельца и зачисляет (кредитует) эти бумаги на счет нового владельца. Эта операция похожа на операцию денежного перевода. Сами сертификаты переводимых ценных бумаг остаются в хранилище (сейфе) депозитария без движения. Изменяется только состояние учетных регистров депозитария, а именно: хранящиеся ценные бумаги числятся теперь за новым владельцем.

По итогам клиринга в депозитарий поступают расчетные документы, содержащие указание на дебетование и кредитование счетов участников торговли. Выполнение депозитарием этих поручений будет являться исполнением обязательств по поставке ценных бумаг. После исполнения поручений на перевод ценных бумаг участники торговли и клиринговая организация получают отчетные документы — выписки со счетов депо о произведенных переводах.

Возможны два способа поставки ценных бумаг по итогам сделки: путем передачи сертификатов ценных бумаг из рук прежнего владельца в руки нового владельца или путем перевода этих ценных бумаг со счета ответственного хранения старого владельца на счет ответственного хранения нового владельца в специализированной организа-

ции — депозитарии. Любая фондовая биржа тесно сотрудничает с какой-либо организацией, выполняющей функции депозитария для ценных бумаг, продаваемых на данной бирже.

Предполагается, что одни и те же виды и выпуски ценных бумаг могут храниться в разных депозитариях. Поэтому нормативными документами Федеральной комиссии по ценным бумагам и Центрального банка РФ предусматривается возможность установления междепозитарных связей по принципу открытия взаимных счетов. В этом случае упрощается переход бумаг от одного владельца к другому, если они обслуживаются в разных депозитариях, отпадает необходимость физического перемещения сертификатов. Особое значение этот вопрос приобретает при выпуске бездокументарных бумаг.

Эмитент в проспекте эмиссии и/или в решении о выпуске может предусмотреть обязательное хранение сертификатов бумаг в депозитарии. В этом случае их движение осуществляется исключительно путем внесения изменений в депозитарный учет и получения документов, подтверждающих изменения (выписки). Внутренним документом, регулирующим деятельность конкретного депозитария, является регламент.

Расчеты. У сторон, заключивших сделку, предусматривающую движение ценных бумаг, возникают некоторые взаимные обязательства. Например, в случае купли-продажи ценных бумаг у продавца возникает обязательство передать покупателю ценные бумаги, а у покупателя — оплатить приобретение денежными средствами. Для выполнения указанных обязательств стороны должны произвести взаимные расчеты: перевести ценные бумаги со счета продавца на счет покупателя, а деньги — со счета покупателя на счет продавца или совершить передачу друг другу наличных денег (ценных бумаг). Расчеты по бумагам и деньгам являются одним из этапов фазы расчетов — ключевого элемента процесса инвестирования в ценные бумаги. Расчеты по бумагам включают в себя списание (поставку) ценных бумаг с одного счета и зачисление (получение) ценных бумаг на другой счет или вручение наличных ценных бумаг продавцом покупателю. Расчеты по деньгам включают в себя списание денежных средств со счета покупателя и зачисление их на счет продавца. На современном финансовом рынке подавляющая часть расчетов осуществляется в безналичной форме посредством движения ценных бумаг и денег по счетам.

Время зачисления ценных бумаг на счет получателя может быть оговорено в договоре, однако на развитых финансовых рынках в большинстве случаев установлены стандартные сроки завершения расчетов по бумагам. Эти сроки отсчитываются в календарных днях, следующих за днем заключения сделки (этот день обычно обозначают

буквой Т). Сроки расчетов в отдельных странах могут постепенно изменяться. Авторитетными международными экспертами в области ценных бумаг (так называемой группой 30-ти) для всех финансовых рынков рекомендовано установить стандартный срок завершения расчетов на третий день после заключения сделки. Многие страны уже внедрили этот стандарт или находятся в стадии внедрения.

Передача ценных бумаг продавцом покупателю может быть связана с уплатой денежных средств по сделке или осуществлена независимо от нее. В последнем случае возникает потенциальный риск неплаты покупателем денежных обязательств по сделке после получения им ценных бумаг и риск непоставки продавцом ценных бумаг после получения им денежных средств. Для того чтобы устранить указанные риски, группой 30-ти рекомендовано осуществлять все расчеты по ценным бумагам в увязке с расчетами по деньгам по принципу «поставка против платежа», или сокращенно ППП (Delivery Versus Payment, сокращенно — DVP). В ряде случаев денежные расчеты могут быть увязаны не с фактом списания (поставки) ценных бумаг со счета продавца, а с фактом их зачисления (получения) на счет покупателя. В такой ситуации говорят о расчетах по принципу «получение против платежа» (Receive Versus Payment, сокращенно — RVP). Тем не менее на многих финансовых рынках увязку поставки (получения) ценных бумаг с денежными расчетами пока не удается полностью обеспечить. Поэтому часть списаний (поставок) и зачислений (получений) ценных бумаг осуществляется без связи с денежными платежами. В таких случаях говорят о так называемой свободной поставке ценных бумаг (Free Delivery, сокращенно — FD) и свободном получении бумаг (Free Receive, сокращенно — FR). Любой способ расчетов по ценным бумагам попадает хотя бы под один из перечисленных выше принципов.

Помимо обеспечения расчетов по сделкам с ценными бумагами другой важной базовой услугой, оказываемой депозитариями, является *хранение ценных бумаг*. Хранение может осуществляться как в наличной, так и в безналичной форме. На современных финансовых рынках безналичное хранение ценных бумаг превалирует над наличным.

Наличное хранение. Хранение наличных ценных бумаг должно осуществляться депозитариями в специально оборудованных хранилищах. Практически во всех странах с развитыми финансовыми рынками установлены стандартные требования к хранилищам и порядку организации работы в них. Депозитарии осуществляют прием наличных ценных бумаг как непосредственно у их владельцев, так и у других депозитариев. В процессе приема может осуществляться проверка ценных бумаг на подлинность. Транспортировка ценных бумаг осуществляется либо инкассационными подразделениями депозитариев,

либо специальными транспортными службами. Депозитарий, принявший наличные ценные бумаги на хранение, обязан совершать с ними необходимые действия, в частности погашать ценные бумаги, а также прилагаемые к ним купоны или отделять их. По требованию владельца наличных ценных бумаг они могут выдаваться им на руки, если только ценные бумаги не подлежат обязательному централизованному хранению. Хранение и обслуживание обращения наличных ценных бумаг сопряжено с относительно более высокими издержками, чем те же операции с безналичными бумагами. Поэтому наличное хранение постепенно уступает место безналичному. Наличные ценные бумаги концентрируются в центральных депозитариях, где они фактически выводятся из оборота путем замены записями по счетам (дематериализуются).

Безналичное хранение. Для того чтобы иметь возможность хранить на своих пассивных счетах ценные бумаги в безналичной форме, депозитарий должен открыть активные счета либо в другом депозитарии, либо в реестре, в котором ведется учет выпуска. При этом депозитарий, в котором открыт счет, должен либо сам быть головным (центральным) депозитарием, в котором размещается весь выпуск ценных бумаг (в форме глобального сертификата или в ином виде), либо связан цепочкой междепозитарных отношений с таким центральным (головным) депозитарием или реестром. Без открытия счетов в других депозитариях и реестрах безналичное хранение ценных бумаг невозможно. Согласно правилам, установленным практически на всех финансовых рынках, депозитарий обязан открывать в центральных (головных) депозитариях и регистраторах отдельный счет для учета принадлежащих ему ценных бумаг и отдельный счет для учета ценных бумаг, принадлежащих клиентам. Депозитарий может хранить в центральном (головном) депозитарии ценные бумаги, записанные как на имя его клиентов, так и на имя самого депозитария. В последнем случае депозитарий выступает в качестве номинального держателя. В реестрах при хранении бумаг клиентов депозитарий может выступать только в качестве номинального держателя, так как в случае записи ценных бумаг непосредственно на имя клиента депозитарий не имеет возможности открыть ему пассивный счет для хранения безналичных бумаг.

Корпоративные действия. Корпоративными действиями называются услуги депозитариев, связанные с распределением доходов по хранимым ими ценным бумагам, обеспечением клиентам возможности реализации своих прав, в частности права голосовать на собраниях акционеров, а также с информированием владельца ценных бумаг о событиях, происходящих у эмитентов.

1. *Распределение доходов.* Эмитенты ценных бумаг распределяют доходы от деятельности компании различным образом: выплачивая дивиденды, передавая акционерам дополнительные акции или права по ним, перечисляя проценты. В случае осуществления эмитентом подобных действий депозитарий обязан проинформировать своих клиентов о каждом из них.

2. *Выплата дивидендов.* В случае принятия акционерными обществами решений о выплате дивидендов депозитарий обязан обеспечить их перечисление акционерам. Обычно дивиденды выплачиваются либо раз в год, либо раз в полугодие. Денежные средства для выплаты дивидендов могут быть перечислены эмитентом либо в день объявления о выплате, либо спустя несколько дней от этой даты. Депозитарий обязан перечислить получаемые им дивиденды незамедлительно после их поступления на счет. По желанию клиента депозитарий должен конвертировать дивиденды в валюту, предпочитаемую клиентом.

3. *Выплата капитала.* Акционерные общества могут возратить акционерам часть капитала компании, выплачивая его денежными средствами пропорционально текущей рыночной стоимости акций. В случае выплаты капитала число акций в обращении остается неизменным, однако номинальная стоимость их уменьшается.

4. *Капитализация.* Капитализацией называют бесплатное распределение новых выпусков акций среди существующих акционеров. В случае капитализации акционеры не должны давать какие-либо инструкции депозитарию, однако сам депозитарий обязан своевременно дать информацию об изменении числа акций на счетах их владельцев. Эта информация может быть весьма важной для акционеров, так как в процессе распределения дополнительных акций их рыночная стоимость может существенно уменьшиться.

5. *Выплата процентов.* Эмитенты долговых ценных бумаг могут выплачивать по ним дивиденды. Уровень процентных выплат и их частота зависят от условий выпуска. Проценты могут выплачиваться независимым платежным агентом либо самим депозитарием, если у него есть соответствующее право.

6. *Удержание налогов.* В большинстве случаев выплаты доходов эмитентами ценных бумаг облагаются налогами в соответствии с требованиями национальных законодательств. Если владельцы ценных бумаг являются нерезидентами, то после уплаты ими налога по месту инвестирования средств может потребоваться повторная выплата налогов в стране нахождения инвестора. Многие страны, для того чтобы снизить налоговое бремя на инвесторов, заключили между собой соглашения об избежании двойного налогообложения. В соответствии с

которыми суммы уплачиваемых налогов в одной стране могут засчитываться в счет уплаты налогов в другой. Обычно первоначально налоги уплачиваются в стране инвестирования в полном объеме, однако после вывоза доходов депозитарий по поручению клиентов в соответствии с соглашением об избежании двойного налогообложения может потребовать возратить часть уплаченных сумм, полностью или частично соответствующих размеру налогов, взысканных в стране пребывания инвестора. Возмещение уплаченных налогов зачастую весьма осложнено из-за недостаточно высокого уровня организации работы налоговых органов и других причин.

7. *Слияние выпусков* (момент *пари пассу*). Иногда эмитентами могут осуществляться новые выпуски ценных бумаг, которые в определенный момент времени должны слиться с каким-либо из существующих выпусков. Момент слияния нового и старого выпуска в один называется датой *пари пассу* (*pari passu*). До наступления этой даты новый выпуск обращается самостоятельно и имеет собственный идентификационный номер. По истечении даты *пари пассу* самостоятельное обращение нового выпуска прекращается. Для инвесторов исключительно важно своевременно получать информацию о предстоящих слияниях выпусков, так как факт слияния может существенно повлиять на рыночную стоимость ценных бумаг. Поэтому депозитарии обязаны своевременно извещать своих клиентов обо всех предстоящих слияниях ценных бумаг, затрагивающих их интересы.

8. *Погашения*. Депозитарии обязаны своевременно информировать держателей долговых ценных бумаг о предстоящих погашениях, связанных с выплатой обязательств заемщиком. В ряде случаев условиями выпуска долговых бумаг может быть предусмотрена возможность выбора в течение некоторого периода времени момента их погашения эмитентом. Возможна также практика, при которой дата погашения определяется держателем ценной бумаги. В этих ситуациях четкая работа депозитария особенно необходима.

9. *Ликвидация*. При ликвидации компании владельцы ее ценных бумаг могут в ряде случаев получить различные выплаты и компенсации. Порой процесс урегулирования обязательств ликвидируемой компании затягивается на весьма длительное время. Нередко своевременное получение инвесторами от депозитариев информации, связанной с ходом ликвидации, может иметь очень большое значение для обеспечения их интересов.

13.3.4. Консультационная деятельность

Аналитические исследования и выработка рекомендаций, консультационное обслуживание клиентов, как правило, не приносят прибыли. Напротив, это одна из наиболее затратных сфер в банке. Тем не менее современные банки в странах с развитыми финансовыми рынками щедро тратят деньги на содержание своих исследовательских команд. Можно указать по крайней мере на две причины такой «любви» банкиров к аналитической деятельности. Во-первых, исследования и рекомендации, предоставляемые клиентам, являются «лицом» банка, характеризуют его возможности, указывают на качество услуг этого банка. Первый шаг в привлечении клиента — предоставление ему своих исследований, рекомендаций, оценок рынка, прогнозов. Во-вторых, качественная аналитическая работа лежит в основе успешной деятельности по управлению инвестициями, привлечению финансирования. Чем выше качество аналитической работы в банке, тем прибыльнее управление активами, тем крупнее привлекаемые финансовые ресурсы, а условия привлечения — выгоднее.

В целом аналитическая работа нужна для точного прогноза изменения курсов ценных бумаг, индексов рынка ценных бумаг, перспектив того или иного предприятия, отрасли. Среди большого числа видов анализа в практике аналитической работы используются два основных: фундаментальный и технический анализ. Полный фундаментальный анализ проводится на трех уровнях. Первоначально в его рамках рассматривается состояние экономики, фондового рынка в целом. Это позволяет выяснить, насколько общая ситуация благоприятна для инвестирования. После изучения конъюнктуры в целом рассматривается состояние отраслей и подотраслей экономики, представленных на фондовом рынке. Выявление наиболее предпочтительных направлений размещения средств создает основу для выбора в их рамках конкретных видов ценных бумаг, инвестиции в которые обеспечили бы наиболее полное выполнение инвестиционных задач. Поэтому на третьем уровне анализа подробно освещается состояние отдельных фирм и компаний, чьи долевые или долговые фондовые инструменты обращаются на рынке. Это дает возможность решить вопрос о том, какие ценные бумаги являются привлекательными, а какие из тех, которые уже приобретены, необходимо продать.

Одними из ключевых факторов, влияющих на стоимость ценных бумаг какой-либо компании, являются ее текущее финансово-хозяйственное положение и перспективы развития. Поэтому фундаментальный анализ на его завершающей стадии сосредоточен прежде все-

го на изучении положения дел у эмитента. В качестве основных источников информации для этого используются:

- данные годовых и квартальных отчетов о деятельности компании;
- материалы, которые компания публикует о себе;
- сведения, сообщаемые в публичных выступлениях руководства акционерного общества;
- результаты исследований, выполненных специализированными организациями и другими участниками фондового рынка.

Исследование содержания фундаментального анализа показывает, что он эффективен при проведении средне- и долгосрочных операций. Для правильного определения текущей динамики цен он недостаточно пригоден.

Технический анализ предполагает исследование динамики цен рынка с помощью анализа изменения трех рыночных факторов: цены, объема и (в случае, если изучается рынок срочных контрактов) открытого интереса (объема открытых позиций). При этом главными считаются цены, а изменения остальных факторов изучаются для подтверждения правильности направления движения цен. В ходе проведения сверхкраткосрочных операций наиболее применим технический анализ.

Следовательно, практически любому участнику рынка ценных бумаг доступна информация для проведения технического анализа, но не каждому участнику — для фундаментального анализа. И только банки располагают такой информацией, поскольку у них создана большая база данных о клиентах.

Выводы

1. Коммерческие банки выполняют различные операции с ценными бумагами: эмиссионные, инвестиционные, посреднические.

2. Инвестиционные операции банка — это деятельность банка по инвестированию денежных и иных резервов банка в ценные бумаги, недвижимость, уставные фонды предприятий, коллекции, драгоценные металлы и иные объекты вложений, рыночная стоимость которых способна расти и приносить банку доход в форме процентов, дивидендов, прибыли от перепродажи.

3. К основным целям инвестиционной деятельности коммерческого банка относятся: расширение сферы деятельности и влияния, диверсификация доходной базы банка, расширение клиентской базы, видов услуг.

4. Особенность деятельности российских коммерческих банков на корпоративном рынке состоит в том, что они занимаются в основном брокерскими и дилерскими операциями.

5. В основе инвестиционной политики коммерческого банка лежит процесс формирования инвестиционного портфеля.

6. Инвестиционный портфель — совокупность средств, вложенных коммерческими банками в ценные бумаги и иные объекты, приносящие прибыль.

7. Коммерческие банки осуществляют брокерские и дилерские операции с ценными бумагами.

8. Брокеры — фирмы, выступающие в роли посредников между покупателем и продавцом ценных бумаг. В сферу деятельности брокеров входит и оказание консультаций по размещению ценных бумаг. Банки, выступающие в роли брокеров, работают со своими клиентами на основе договоров поручения или договоров комиссии. Брокерская деятельность банка — это один из видов посреднической деятельности.

9. Дилеры — фирмы, выступающие как посредники на рынке ценных бумаг. В отличие от брокеров, они покупают такие бумаги за свой счет или за счет кредита и перепродают их инвесторам. В качестве дилеров выступают различные инвестиционные институты, но главную роль здесь играют банки.

10. Одним из видов посреднических операций коммерческого банка является депозитарная деятельность. В ходе этой деятельности банк осуществляет учет прав и хранение ценных бумаг эмитентов и других владельцев.

11. На рынке ценных бумаг активное развитие получили кредитные операции коммерческих банков, а также их консультационная деятельность.

Термины и понятия

Эмитент

Эмиссионные операции банка

Инвестиции

Инвестиционные операции банка

Инвестиционная стратегия

Инвестиционная политика коммерческого банка

Банковский инвестиционный портфель

Хеджирование

Диверсификация

Андеррайтинг

Слияние

Поглощение

Брокерская деятельность

Депозитарий

Вопросы для самостоятельной работы

1. Какие функции выполняет коммерческий банк на рынке ценных бумаг?

2. Должен ли коммерческий банк иметь специальную лицензию на право работы на фондовом рынке?

3. В чем заключается роль Центрального банка РФ на рынке ценных бумаг?

4. Какие операции на фондовом рынке осуществляет Центральный банк РФ?
5. Есть ли ограничения для коммерческих банков на рынке ценных бумаг?
6. Разрешается ли одновременная эмиссия акций и облигаций банками?
7. Какая ценная бумага, эмитируемая коммерческими банками, является наиболее привлекательной для инвестора? Почему?
8. В чем заключается сущность инвестиционной стратегии?
9. Какие варианты инвестиционной политики коммерческого банка вы знаете?
10. Что такое портфель ценных бумаг?
11. Что такое управление портфелем ценных бумаг?
12. Назовите типы портфелей ценных бумаг коммерческих банков.
13. Каковы цели стратегических и портфельных инвестиций банков?
14. Какие факторы определяют структуру инвестиций банка?
15. Какие виды консультационных услуг по вопросам функционирования фондового рынка предлагают коммерческие банки?
16. Назовите проблемы, с которыми сталкиваются в настоящее время коммерческие банки на рынке ценных бумаг.

Глава 14. Посреднические операции коммерческого банка

14.1. Лизинговые операции

Лизинговые операции — операции, основанные на предоставлении в аренду внеоборотных активов на долгосрочный период с целью их производственного использования. Внеоборотные активы — это здания, сооружения, оборудование, транспортные средства, права интеллектуальной собственности (программное обеспечение, ноу-хау и др.).

В классической лизинговой операции участвуют три лица: лизингодатель, лизингополучатель, поставщик (продавец имущества). Взаимоотношения между участниками строятся по следующей схеме. Будущий *лизингополучатель*, нуждающийся в определенном имуществе, самостоятельно подбирает располагающего этим имуществом *поставщика*. Из-за отсутствия денег для приобретения имущества он обращается к будущему *лизингодателю*, имеющему необходимые средства, с просьбой об участии в сделке. Это участие выражается в покупке им имущества у поставщика в собственность и последующей его передаче лизингополучателю в пользование на оговоренных условиях.

Лизингодателем (арендодателем) обычно выступают коммерческие банки, лизингополучателем (арендополучателем, арендатором) — предприятия разных форм собственности, поставщиком имущества — его производители, снабженческо-сбытовые, торговые и другие организации — владельцы имущества. Субъектами лизинга могут быть также предприятия с иностранными инвестициями, осуществляющие свою деятельность в соответствии с Законом РФ «Об иностранных инвестициях в РСФСР».

В зависимости от экономических условий число участников сделки может расширяться. Кроме перечисленных трех сторон в сделке в ряде случаев участвуют лизинговые фирмы, которые выполняют роль посредников между поставщиком, лизингодателем и лизингополучателем. За рубежом при крупных многомиллионных сделках число участников может увеличиваться до пяти-шести, в числе которых лизинговые фирмы, трастовые корпорации, финансирующие учреждения и др.

Для коммерческих банков более выгодно обходиться без посредничества лизинговых компаний. В таком случае банк, приобретая

имущество, является его покупателем, а сдавая его в аренду по лизинговому соглашению, становится лизингодателем.

Лизинговые операции дают ее участникам ряд преимуществ. Среди них для банков можно отметить следующее:

- расширение круга банковских операций и рост числа клиентов;
- снижение риска потерь от неплатежеспособности клиентов. Банк остается собственником имущества, переданного в аренду и, следовательно, при нарушении условий лизингового договора может потребовать его возврата;
- амортизационные отчисления на имущество, сдаваемое в аренду, не облагаются налогом и могут служить источником средств для закупки нового имущества;
- величина арендной платы за предоставление имущества в рамках лизинга может быть выше, чем процентная ставка по долгосрочным кредитам, выдаваемым на тот же срок. Данное положение оправдано предоставлением клиенту кроме ссуды реального наполнения в виде машин, оборудования, иного имущества, а также предоставлением ряда услуг, сопутствующих этой операции;
- при осуществлении лизинговых операций банк зачисляет на свой счет арендную плату на определенную дату, что намного проще начисления и учета процентов по ссудам предприятий в процессе долгосрочного кредитования.

Заинтересованность арендаторов объясняется такими обстоятельствами:

- возможностью осуществления технического перевооружения, увеличения производственной мощности без больших начальных капитальных вложений, а отсюда — ростом производства, реализации, прибыли;
- гарантией обеспечения материального наполнения от оказанной банком операции;
- возможностью стопроцентного кредитования. При использовании обычного кредита для покупки имущества предприятие должно часть его стоимости оплатить за счет собственных средств. При лизинге договор заключается на полную стоимость имущества. Арендные платежи обычно начинаются после поставки имущества арендатору, либо позже;
- гибкостью лизингового договора по сравнению с кредитным, который всегда предполагает ограниченные сроки и размеры погашения. При лизинге арендатор, рассчитывая на поступление доходов, может выработать с банком удобную для него схему платы по срокам (ежемесячно, ежеквартально), по сумме. Погашение обычно начинается после получения выручки от реализации продукции, произве-

денной на оборудовании, взятом в лизинг. Ставка может быть фиксированной или плавающей;

- риск устаревания основных фондов ложится на банк;
- в балансе предприятия поддерживается оптимальное соотношение собственного и заемного капитала.

14.1.1. Виды лизинга

Существуют разные виды лизинга. Рассмотрим их в зависимости от основных критериев классификации (табл. 14.1).

Таблица 14.1. Классификация видов лизинга

Критерий классификации	Вид лизинга	Особенности лизинга
Срок	а) краткосрочный (реитинг) б) среднесрочный (хайринг) в) долгосрочный (лизинг)	До 1 года От 1 года до 3 лет Свыше 3 лет
Состав участников	а) прямой (двусторонний) в том числе возвратный б) косвенный: — трехсторонний — многосторонний	Собственник имущества самостоятельно сдает его в аренду Имущество сдается в лизинг тому же лицу, у которого оно было куплено Участвуют поставщик, банк (или лизинговая фирма), арендатор Участвуют еще посреднические компании
Степень окупаемости	а) финансовый б) оперативный	Полная окупаемость (полная выплата банку стоимости имущества по окончании срока договора независимо от срока амортизации) Окупается только часть стоимости арендуемого имущества (амортизация неполная)
Объем обслуживания	а) чистый б) частичный в) полный	Все обслуживание объекта лизинга осуществляет арендатор На лизингодателя возлагаются отдельные функции по обслуживанию Полное обслуживание объекта лизинга осуществляет лизингодатель
Масштаб рынка	а) внутренний б) международный: — экспортный — импортный	Все участники сделки представляют одну страну Участвуют другие страны. В экспортном лизинге зарубежной страной является арендатор, в импортном — лизингодатель

Для коммерческих банков, исходя из первых четырех критериев, характерны в основном такие виды лизинга: долгосрочный, прямой, финансовый, чистый (или частичный). Все эти признаки должны присутствовать в договоре.

14.1.2. Организация лизинговой сделки

Рассмотрим организацию лизинговой операции в банках. Лизинговой операции предшествует определенная организационная работа: изучение лизингового рынка, его основных тенденций, выявление спроса на виды имущества, знакомство с ценами на движимое и недвижимое имущество, с ценами и тарифами на сопутствующие лизингу услуги.

Коммерческие банки являются организационно оформленными структурами. Однако для успешного проведения лизинговых операций вполне целесообразно создание специального отдела или хотя бы группы, в состав которой должны войти работники с определенным опытом банковской работы и знанием специфики проведения данной операции. Банк должен давать рекламу лизинговых операций, создавать банк данных об имуществе, которое может быть приобретено для сдачи в аренду. Общей целью предварительной работы является поиск потенциальных клиентов, заинтересованных в лизинге. Вместе с тем инициатива в проведении лизинговых операций может исходить и от будущего лизингополучателя, который самостоятельно находит располагающего необходимым имуществом поставщика или обращается в банк.

Все дальнейшие взаимоотношения между сторонами строятся следующим образом. Арендатор предоставляет в банк соответствующие документы:

- 1) заявку на лизинг с названием вида имущества, его назначения, потенциального поставщика, места его нахождения (или необходим поиск информации банком). В заявке должны содержаться данные о производственной деятельности арендатора, его способности технически грамотно эксплуатировать и обслуживать имущество;
- 2) документы для оценки его финансового состояния за последние 1—2 года (балансы, отчеты о прибылях и убытках);
- 3) бизнес-план лизингового проекта.

Банк проверяет анализ финансового положения предприятия, оценку лизингового проекта с точки зрения его инвестиционной привлекательности, возможности выезда на место представителей банка. После изучения представленных сведений банк принимает решение с доведением его до арендатора. При положительном решении, т.е. со-

гласии на сделку, к нему прилагаются общие условия лизингового договора.

Банк информирует поставщика имущества о намерении приобрести объект сделки, согласовывает цену, при необходимости и возможности проверяет комплектность, технические характеристики, отсутствие других сделок с данным имуществом.

Лизингополучатель, ознакомившись с общими условиями лизингового договора, выражает свое согласие его подписанием. К договору прилагается бланк заказа на имущество. Он составляется поставщиком и визируется арендатором. Получив документы, банк подписывает заказ и высылает его поставщику. Вместо бланка заказа может использоваться договор купли-продажи между поставщиком и банком или наряд поставщику на поставку объекта сделки.

Поставщик отгружает движимое имущество арендатору, осуществляет монтаж и ввод его в эксплуатацию. По окончании работы составляется протокол приемки с соответствующими подписями, и банк оплачивает стоимость объекта сделки поставщику (единовременно или частями в течение оговоренного периода) за счет собственных капитальных вложений. Недвижимое имущество принимается арендатором на месте.

Лизинговый договор регламентирует лизинговые операции. В последнее время разработаны стандартные типы договоров, особенно в области движимого имущества (оборудования, транспортных средств). Что касается лизинга недвижимости (здания, сооружения, земля), то отдельные пункты договоров составляются в индивидуальном порядке с учетом величины объекта и продолжительности срока действия. Лизинговый договор должен включать следующие разделы.

1. *Стороны договора*: лизингодатель (банк), являющийся собственником имущества, сдаваемого в аренду, и лизингополучатель (арендатор), принимающий в пользование объект сделки.

2. *Предмет договора* — конкретный вид имущества, которое банк закупает и сдает в аренду. Имущество указывается с индивидуальными признаками и техническими характеристиками. Здесь же указываются поставщик и срок, к которому последний обязуется поставить (подготовить) объект сделки.

3. *Срок договора* определяется с учетом периода амортизации (возможно, ускоренной амортизации). Однако банк вправе заключать договор на срок, меньший периода амортизации, при условии оплаты лизингополучателем остаточной стоимости имущества.

4. *Права и обязанности сторон*. Этот раздел предусматривает подробный перечень взаимных прав и обязанностей. Вот некоторые из них.

Банк как лизингодатель обязан заключить договор купли-продажи с поставщиком или своевременно направить ему наряд на поставку объекта сделки, подписать протокол приемки, поручить поставщику устранение недостатков, обнаруженных при приемке, оплатить объект лизинга. Банк имеет право быть собственником имущества до периода окончательных расчетов арендатора за имущество, систематически проверять состояние арендованного имущества, прервать договор при нарушении его условий арендатором.

Арендатор обязан: произвести приемку объекта лизинга; предоставлять информацию о его эксплуатации; извещать в период действия договора о каких-либо изменениях своего юридического и финансового состояния; содержать имущество в соответствии с рекомендациями и техническими инструкциями поставщика; производить необходимый ремонт и профилактическое обслуживание имущества; сообщать банку о возможной его переуступке третьему лицу (т.е. о субаренде); своевременно и в полном объеме вносить арендную плату. Арендатор имеет право предъявлять поставщику претензии, связанные с дефектами оборудования (если банк передал такие права арендатору) или самому банку; совершенствовать (улучшать) объект сделки с возмещением этих собственных затрат банком (с его разрешения) или за счет амортизационных отчислений (тогда увеличивается остаточная стоимость сданного в аренду имущества).

5. *Лизинговая (арендная) плата.* Вся сумма платы по лизинговой сделке должна покрыть полную стоимость имущества, издержки банка по его приобретению и обеспечить получение прибыли. Арендная плата зависит от стоимости имущества, срока его использования, порядка начисления амортизации (обычной или ускоренной), объема издержек банка по сделке, финансовых возможностей банка, длительности срока лизинга. Периодичность внесения платежей бывает разная: ежемесячно, поквартально, по полугодиям, по годам. Размеры платы за обозначенные периоды могут быть равными, уменьшающимися, ускоренными. В договоре может предусматриваться единовременный платеж (обычно после подписания сторонами протокола приемки объекта сделки) для возмещения транспортных, страховых расходов, услуг связи и др.

6. *Страхование имущества.* Страхование является обязательным требованием. В финансовом лизинге страхование обычно осуществляет арендатор, использующий объект сделки.

7. *Прекращение действия договора.* Лизинговый договор может прекратить свое действие при нарушении его условий или по окончании срока. Нарушениями условий могут быть следующие обстоятельства:

- не вступил в силу договор на закупку оборудования с поставщиком;
- лизингополучатель не обеспечил необходимые условия приемки объекта сделки или допускает его эксплуатацию с нарушением условий договора;
- не подписан договор о страховании имущества;
- лизингополучатель несвоевременно осуществляет платежи;
- возникли непредвиденные обстоятельства;
- другие условия (по согласию сторон).

При досрочном расторжении договора из-за нарушения его условий лизингополучателем последний возвращает объект сделки с возмещением убытков банку. Окончание срока лизингового договора сопровождается следующими вариантами действия сторон:

- лизингополучатель выкупает остаточную стоимость имущества (на условиях договора) и становится его собственником;
- договор возобновляется на прежних или новых условиях.

Важнейшим пунктом договора является определение лизинговой платы. В договоре должен быть принят в качестве приложения график уплаты арендатором долговых обязательств. Вместо единовременного платежа могут быть приняты периодические платежи (помесячно, поквартально, по полугодиям, годам) в равных суммах. Однако это не исключает расчетов с банком с увеличивающимися размерами взносов, например в условиях освоения оборудования и наращивания темпов выпуска и реализации продукции, роста объема работ. Возможны ускоренные платежи, если лизингополучатель имеет устойчивое финансовое положение.

Лизинговый платеж включает следующие суммы: амортизационные отчисления, процент за пользование кредитными ресурсами банка, комиссионное вознаграждение, плату за дополнительные услуги (командировочные, технические, транспортные, консультационные и др.). Сумма амортизационных отчислений зависит от балансовой стоимости имущества, срока его службы, норм амортизации, возможности ускоренной амортизации, срока договора и рассчитывается по формуле:

$$A = C \cdot H_a / 100 \cdot T,$$

где A — амортизационные отчисления; C — балансовая стоимость имущества; H_a — норма амортизации; T — период действия лизингового договора.

Сумма процентов за пользование кредитными ресурсами банка зависит от средней стоимости имущества, сдаваемого в лизинг, размера процентной ставки, срока договора и рассчитывается по формуле:

$$P_k = K_p \cdot C_{кр} / 100 \cdot T,$$

где P_k — сумма кредитных выплат за пользование кредитными ресурсами; K_p — величина кредитных ресурсов, определяемая по средней сумме имущества

$$K_p = (C_n + C_k) / 2,$$

где C_n и C_k — соответственно стоимость имущества на начало и конец периода; $C_{кр}$ — банковский процент за пользование кредитными ресурсами.

Оценка комиссионного вознаграждения рассчитывается по формуле:

$$P_{ком} = K_p \cdot C_{ком} / 100 \cdot T,$$

где $P_{ком}$ — сумма комиссии; $C_{ком}$ — процент комиссии.

Плата за дополнительные услуги P_y включает стоимость всех оказанных услуг лизингодателю. Она может вноситься единовременно и сразу, если банк не осуществляет услуги по обслуживанию объекта сделки в период действия договора.

Таким образом, лизинговая плата включает в себя следующие слагаемые:

$$ЛП = A + P_k + P_{ком} + P_y.$$

Пример. Рассчитаем лизинговую плату при следующих данных по лизинговой сделке:

- срок лизинга 4 года;
- стоимость слагаемого в лизинг имущества 5 млн руб.;
- норма амортизационных отчислений 10% годовых;
- банковский процент за привлекаемые ресурсы 30% годовых;
- процент комиссии 2% годовых;
- плата за дополнительные услуги 200 тыс. руб.

Рассчитаем сначала отдельные слагаемые лизинговой платы.

Сумма амортизационных отчислений

$$A = (5 \cdot 10) \cdot 4 : 100 = 2 \text{ млн руб.}$$

Сумма процентов за пользование кредитными ресурсами банка равна:

$$P_k = [(5 + 3) : 2] \cdot 30 \cdot 4 : 100 = 4,8 \text{ млн руб.},$$

где 3 — остаточная стоимость имущества на конец четвертого года ($5 - 2 = 3$ млн руб.).

Сумма комиссии:

$$P_{ком} = [(5 + 3) : 2] \cdot 2 \cdot 4 : 100 = 0,32 \text{ млн руб.}$$

Сумма дополнительных услуг P_y берется в абсолютной сумме. Если этот вид платы будет вноситься единовременно и заранее (т.е. до основных платежей по лизингу), то при определении общей лизинговой платы ее не учитывают. Таким образом, общая сумма лизингового платежа за четыре года составляет: $2 + 4,8 + 0,32 + 0,2 = 7,32$ млн руб.

Равномерная плата по периодам: годовая $7,32 : 4 = 1,83$ млн руб.; квартальная $1,83 : 4 = 457,5$ тыс. руб.; ежемесячная $457,5 : 3 = 152,5$ тыс. руб.

В экономической литературе есть предложения расчета равных сумм лизинговой платы по формуле аннуитетов:

$$P = L \cdot T,$$

где P — сумма платежей за определенный период времени; L — стоимость лизингового имущества; T — коэффициент приведения аннуитетов, учитывающий временную стоимость денег.

Коэффициент приведения аннуитета равен

$$T = \frac{r}{[1 - 1/(1+r)^n]},$$

где r — ставка процента (в виде десятичной дроби); n — число периодов платежа.

Определим коэффициент по исходным данным предыдущего примера, если периодичность платы по лизингу годовая:

$$T = \frac{0,30}{[1 - 1/(1+0,30)^4]} = \frac{0,30}{1 - 1/2,856} = \frac{0,30}{0,65} = 0,4615.$$

Тогда лизинговый платеж за год составит

$$P = 5 \cdot 0,4615 = 2,31 \text{ млн руб.}$$

Таким образом, для возмещения заемного капитала 5 млн руб. и процентов при их ставке, равной 30%, и периоде четыре года, лизингополучателю придется выплачивать ежегодно 2310 тыс. руб.

Определим значения T и P , если лизинговый платеж ежеквартальный:

$$T = \frac{0,30:4}{[1 - 1/(1+0,075)^4]} = \frac{0,075}{1 - 1:3,181} = 0,1093;$$

$$P = 5 \cdot 0,1093 = 546 \text{ тыс. руб.}$$

Расчеты облегчаются за счет использования стандартных таблиц аннуитетов, приводимых в финансовой литературе. Главное — надо знать процентную ставку и период.

Приведенные расчеты показывают, что суммы годовых и квартальных платежей несколько иные, чем в прямых арифметических расчетах по отдельным слагаемым лизингового платежа. Временная стоимость денег может учитываться банками путем определения плавающих процентных ставок.

Необходимость обновления основных фондов, недостаточность ресурсов для этого вызывают у отечественных предприятий интерес к лизинговым операциям. В развитых странах Европы и Америки лизинг появился еще в 50-х годах предыдущего столетия и занимает зна-

чительную долю в общем объеме инвестиций. К 90-м годам эта доля составляла в США 28%, в Англии — 17,5, в Испании — 14, во Франции — 14, в Италии — 12%.

Развитию лизинга способствует ряд обстоятельств:

- развитие рынка средств производства;
- налоговые льготы;
- совершенствование законодательной базы;
- развитие страхования.

Эти обстоятельства, а также наличие достаточной ресурсной базы длительного характера коммерческих банков при стабильной политической обстановке создадут условия для расширения лизинговых операций отечественных коммерческих банков.

14.2. Факторинговые операции

В экономической литературе приводятся различные толкования сути факторинга. При этом наиболее распространенным является его определение как комиссионно-посреднической и кредитной операции. Термин «факторинг» — от английского *factor* (агент, посредник, маклер).

В факторинговых операциях действуют три стороны:

- 1) факторинговая компания (или факторинговый отдел банка);
- 2) клиент (кредитор, поставщик товара);
- 3) предприятие (фирма) — потребитель товара.

Основная цель факторингового обслуживания — инкассирование дебиторских счетов своих клиентов и получение причитающихся в их пользу платежей. В мировой практике существуют следующие виды факторинговых операций:

- факторинг с финансированием и без финансирования;
- открытый и закрытый (конфиденциальный) факторинг;
- без права регресса и с правом регресса;
- внутренний и международный и т.д.

При *факторинге с финансированием* клиент (поставщик товара) уступает фактору-посреднику право последующего получения платежей от покупателей. Обычно клиенты получают от фактора 80—90% стоимости отгруженной продукции. Таким образом, фактор-посредник предоставляет клиенту кредит в виде досрочной оплаты поставленных товаров.

Резервные 10—20% стоимости отгрузки клиенту не выплачиваются, а бронируются на определенном счете на случай претензий в его адрес от покупателя по качеству продукции, цене и возмещаются поставщику в дальнейшем в момент поступления платежа за товар. По-

лучение такой услуги отвечает потребностям предприятия, так как позволяет ему превратить продажу с отсрочкой платежа в продажу с немедленной оплатой и на этой основе ускорить движение капитала, сократить неплатежи.

За свои услуги фактор-посредник получает: комиссионные за инкассацию счетов (обычно это 0,75—3% стоимости сделки); процент по факторинговому кредиту, который взимается в течение срока от даты предоставления кредита до поступления средств за эту продукцию от покупателя. В мировой практике этот процент обычно на 1—2 пункта выше учетной ставки.

Под *факторингом без финансирования* понимают инкассирование фактором-посредником дебиторских счетов клиента. В этом случае клиент факторинговой компании или банка, отгрузив продукцию, предъявляет счета своему покупателю через фактора-посредника, задача которого состоит в получении причитающихся в пользу клиента платежей в сроки, согласованные клиентом (поставщиком) и покупателем в хозяйственном договоре.

Открытый факторинг — это вид факторинга, при котором плательщик (должник) уведомляется об участии в расчетах фактора-посредника. Оповещение осуществляется путем записи на счете-фактуре о направлении платежа в адрес фактора.

При *закрытом*, или *конфиденциальном*, *факторинге* покупатель вообще не уведомляется о переуступке поставщиком требований фактору-посреднику. В этом случае должник ведет расчеты с самим поставщиком, а последний после получения платежа должен перечислить соответствующую его часть факторинговой компании для погашения кредита.

Факторинг без права регресса означает, что фактор-посредник при неоплате покупателем счетов в течение определенного срока (обычно от 36 до 90 дней) должен оплатить все издержки по взысканию долга в пользу кредитора (поставщика). В этом случае поставщик не несет риска по проданной им фактору дебиторской задолженности.

В договоре между клиентом и фактором-посредником может предусматриваться и *право регресса*, т.е. право возврата фактором клиенту неоплаченных покупателем счетов с требованием погашения кредита. На практике факторинг с правом регресса применяется крайне редко. Факторинговые фирмы, как правило, весь риск неплатежа покупателя берут на себя.

Различают *факторинг внутренний*, когда поставщик, его клиент и банк, осуществляющий факторинговые операции, находятся в пределах одной страны. При *экспортном* (международном) *факторинге* поставщик, его клиент и банк, осуществляющий факторинговые опера-

ции, находятся в разных странах. Как правило, экспортер заключает с фактором договор глобальной цессии, в котором обязуется уступать фактору дебиторскую задолженность всех или определенного круга покупателей (например, всех покупателей в определенной стране).

Современные западные факторинговые компании не только кредитуют своих клиентов, но и оказывают им самые разнообразные услуги: ведут бухгалтерский учет дебиторской задолженности; осуществляют консультации по вопросам рынков сбыта, цен реализации, организации расчетов, заключения хозяйственных договоров; осуществляют юридическое, транспортное, складское, рекламное, страховое и другое обслуживание.

В этих условиях факторинг становится универсальной системой финансового обслуживания клиентов и его называют *конвенционным*. При такой форме факторинга клиент может существенно сократить свой штат служащих, что способствует снижению издержек по производству и сбыту продукции. Но одновременно возникает риск почти полной зависимости клиента от факторинговой компании, поскольку такие отношения ведут к полному осведомлению фактора о делах своих клиентов, подчинению их своему влиянию и контролю.

Правовой основой взаимоотношений фактора-посредника с клиентом является договор, в котором указываются:

- реквизиты переуступаемых платежных требований;
- доли суммы платежей поставщику от суммы переуступаемых платежных требований;
- порядок совершения операции;
- лимиты на операции;
- размер комиссионного вознаграждения;
- условия расторжения договора;
- ответственность сторон в случае невыполнения обязательств;
- вид факторинга (открытый или конфиденциальный);
- наличие или отсутствие права регресса;
- сведения о покупателях, требования к которым переуступаются;
- размер платы за проведение операций;
- виды услуг, дополнительно оказываемых поставщику;
- предельные сроки платежей;
- меры, которые будут приниматься для взыскания платежа с неаккуратного плательщика;
- срок действия договора.

В договоре фиксируются обязанности сторон. Со стороны фактора-посредника — это своевременная оплата переуступленных ему долговых обязательств, своевременная информация клиента о состоянии расчетов с плательщиками или возможности появления затруд-

нений с определенными плательщиками. Поставщик, в свою очередь, обязан предоставлять банку всю документацию о поставках товаров (оказании услуг), включая документы, подтверждающие, что клиент принял товары (услуги); предоставление банку сведений о неблагоприятных изменениях, происшедших с плательщиками, могущих изменить степень риска факторинговых операций банка; участие вместе с банком в рассмотрении дел в арбитраже.

Поскольку факторинговые операции носят рисковый характер, факторинговая компания должна тщательно изучить финансовое состояние потенциального клиента. Получив заявку поставщика, факторинговая компания или банк проводят такую же предварительную работу, как при выдаче обычного кредита. При этом оценивается кредитоспособность клиента, сфера его деятельности, виды выпускаемой продукции и возможности ее реализации, структура и длительность дебиторской задолженности, платежеспособность основных покупателей и т.д. При положительном решении фактор-посредник заключает с клиентом договор. В договоре может предусматриваться как рядовое кредитование клиента, так и обязательство по кредитованию продаж клиента в течение определенного периода. В последнем случае устанавливается лимит кредитования. Для определения размера лимита клиент должен представить факторинговой компании имеющиеся у него хозяйственные договоры с покупателями.

Как правило, на факторинговое обслуживание не принимаются предприятия и организации:

- с большим числом дебиторов, задолженность каждого из которых выражается небольшой суммой;
- занимающиеся спекулятивным бизнесом;
- производящие нестандартную или узкоспециализированную продукцию;
- работающие субподрядчиками (строительные и другие фирмы);
- реализующие в розницу широкий набор «мелочной» продукции;
- практикующие бартерные сделки.

Факторинговые операции не проводятся также в отношении долговых обязательств филиалов (отделений) предприятий; долговых обязательств физических лиц; требований к бюджетным организациям.

Факторинговые операции в нашей стране стали осуществляться с конца 80-х годов. Первым их начал применять ленинградский Промстройбанк. После инструктивного письма Госбанка СССР «О порядке осуществления операций по уступке поставщиками банку права получения платежа по платежным требованиям за поставленные товары, выполненные работы и оказанные услуги» от 12 декабря 1989 г. № 252 факторинговые отделы (группы) стали создаваться и в других

банковских учреждениях страны. Внедрение факторинга в отечественный хозяйственный оборот было связано с возрождением коммерческого кредита, при котором поставщик предоставляет покупателю отсрочку платежа за проданный товар.

Поскольку риск неплатежа полностью ложился на банк-посредник, огромные потери от неплатежей заставили банки в середине 90-х годов практически полностью отказаться от проведения факторинговых операций. Возможности возрождения факторинга на отечественном рынке зависят прежде всего от подъема экономики и банковской системы, повышения взаимного доверия хозяйственных органов друг к другу, обеспечения стабильности их деятельности.

14.3. Трастовые операции

Трастовые операции — это банковская услуга для клиентов, стремящихся распорядиться своими свободными средствами с наибольшей выгодой, отношения между банком и клиентом, при которых банк принимает на себя обязательства по распоряжению собственностью в пользу доверителя или третьего лица.

Заинтересованность клиента в передаче банку отдельных функций по управлению его имуществом объясняется возможностями использования практического опыта и высокого профессионализма сотрудников банка, оказывающего данные услуги. Заключая *трастовый договор*, доверитель поручает банку распоряжаться своими временно свободными средствами с целью получения максимального дохода. При этом клиент остается их полноправным собственником, банку передаются лишь полномочия распоряжаться этими средствами в течение определенного срока. Совершая операции со средствами клиента, банк действует от своего имени, но в интересах клиента.

Трастовые операции делятся на три основные категории:

- 1) персональные трастовые услуги (для отдельных граждан);
- 2) институциональные трастовые услуги, оказываемые на основании, во-первых, договора между эмитентом долгосрочных долговых обязательств или залогодателем и юридическим лицом, управляющим этими обязательствами; во-вторых, договоры между компанией-собственником и трастовой компанией, предлагающей квалифицированные услуги по управлению этой собственностью;
- 3) услуги типа «мастер-траст» (оказываемые банком пенсионному фонду или группе иных компаний путем управления общим счетом доверителей с целью максимизации дохода последних). Услуги типа «мастер-траст» оказываются компаниям, накапливающим средства своих акционеров (обычно на пенсионные цели) и желающим получить более высокий доход.

Наиболее распространенными являются следующие персональные трастовые услуги:

- *завещательный траст*, оформляемый на основании завешания гражданина,
- *безотзывной траст*, оформляемый договором, согласно которому доверитель не может расторгнуть договор и изъять доверенную собственность,
- *отзывной траст*, оформляемый договором, который может быть расторгнут доверителем в любой момент.

По характеру распоряжения доверяемой собственностью трасты делятся на активные и пассивные. Собственность, находящуюся в *активном трасте*, можно продавать, отдавать в долг, закладывать без дополнительного согласия доверителя. Подобные активные операции характерны для банков (траст-отделов). *Пассивные трасты* представляют собой услуги по управлению определенным имуществом, которое не может быть продано или заложено доверенным лицом (например, предприятие, земля, недвижимость). Подобные трастовые услуги оказываются в основном трастовыми фирмами, специализирующимися на управлении каким-либо видом собственности клиентов (например, недвижимостью или землей), консультационных услугах.

Наиболее распространенными являются следующие трастовые услуги, предоставляемые банками:

- ведение личных банковских счетов клиента;
- управление ценными бумагами клиента с целью выгодной реализации, получения гарантированного дохода, замены одних ценных бумаг на другие;
- взимание доходов в пользу клиентов;
- осуществление функций депозитария, а также выполнение операций, сопутствующих этой деятельности;
- временное оперативное управление компанией в случае реорганизации (слияния, поглощения или банкротства).

Траст-отделы банка выполняют обычно следующие виды услуг:

- хранение денежных средств, ценных бумаг и других ценностей;
- ведение бухгалтерских документов клиента, представленного индивидуальной фирмой;
- получение платежей от имени клиента по доверенности, включая проценты, дивиденды, арендные платежи;
- покупка и продажа ценных бумаг за счет и от имени клиента, проведение расчетов с продавцами и покупателями, консультационные услуги (выбор оптимального портфеля ценных бумаг, налоговое планирование, приобретение недвижимости, планирование оптимального распределения семейных доходов);

- создание частных пенсионных фондов и фондов ассоциаций граждан;
- принятие целевых вкладов граждан и организаций на покупку недвижимости;
- выдача гарантий и поручительств.

Банк берет на себя риски и выполняет обязательства. Если те или иные операции, связанные с управлением доверенных ценностей, оказались убыточными по вине банка, то банк возмещает клиенту упущенную выгоду. Конкретные действия того или иного банка в подобной ситуации обычно оговариваются в договоре доверительного управления. Каждый банк устанавливает свои условия доверительного управления средствами клиента. Размер дохода от средств, доверенных в управление, устанавливается при заключении договора и выплачивается доверителю в течение всего срока его действия.

14.4. Прочие операции

Развитие кредитных отношений и связанных с ними рисков делает необходимым использование кредиторами, которые стремятся избежать финансовых потерь, банковских гарантий (поручительств).

Банковская гарантия означает, что банк берет на себя обязательство в случае неуплаты клиентом в срок причитающихся с него платежей произвести платеж за счет своих средств. Если иное не предусмотрено договором, должник и гарант (поручитель) несут солидарную ответственность перед кредитором.

Нормативной базой для гарантийных операций коммерческих банков России являются Гражданский кодекс РФ (п. 6, ч. 1, гл. 23), Закон «О банках и банковской деятельности», Закон «О валютном регулировании и валютном контроле», а также инструкции, регулирующие валютные операции коммерческих банков.

В соответствии с Гражданским кодексом РФ в качестве банковской гарантии банк, иное кредитное учреждение или страховая организация (гарант) дают по просьбе другого лица (принципала) письменное обязательство уплатить кредитору принципала денежную сумму по предъявлении принципалом письменного требования об ее уплате (ст. 368).

В зарубежной и российской практике применяются различные виды банковских гарантий, выдаваемых кредитными организациями:

- безотзывная гарантия — это гарантия, которая не может быть отозвана, аннулирована или изменена банком-гарантом без предварительного согласования с банком-кредитором (согласно российскому законодательству, банковская гарантия, как правило, носит безотзывный характер);

- отзывная гарантия, которую гарант может в любой момент и без предварительного уведомления кредитора аннулировать (в этих случаях кредиторы должны быть внимательны и предусмотрительны);

- прямая — гарантия выставляется банком-плательщиком;

- косвенная — гарантия выставляется через третий банк;

- простые гарантии — гарантии, предоставляемые банком по поручению своего клиента в пользу его контрагента;

- контргарантии означают, что банк-гарант, обращаясь к банку-корреспонденту с просьбой выставить контрагенту его клиента гарантию, обеспечивает ему при наступлении гарантийного случая возмещение выплаченной суммы;

- синдицированные гарантии используются в тех случаях, когда запрашиваемые суммы гарантий превышают возможности одного банка. В этом случае между двумя или несколькими банками заключается соглашение, по которому в гарантийном случае каждый из них получит свою долю гарантийной суммы;

- ограниченные — гарантии, по которым гарант отвечает только за часть обязательств, выраженных в конкретной сумме;

- неограниченные — гарантии, по которым гарант отвечает за всю сумму обязательств заемщика;

- платежные — гарантирование платежей по векселям, аккредитивам, инкассовым операциям;

- договорные — гарантии, подлежащие исполнению по контракту;

- условные — гарантии, которые банк выплачивает только при определенных условиях, т.е. при документальном подтверждении того, что партнер клиента выполнил все договорные условия либо документально подтвердил, что клиент, чей платеж гарантируется банком, не выполнил своих обязательств;

- безусловные — при предоставлении данной гарантии выплата осуществляется без учета каких-либо возражений клиента, по поручению которого банк выдал гарантию.

Большинство гарантий не выплачиваются, банк обычно выдает поручительство или гарантии только клиентам, имеющим надежную финансовую репутацию или надежное обеспечение, поскольку при наступлении гарантийного случая могут быть использованы банковские ресурсы.

Риски, связанные с принятием коммерческими банками поручительств и выдачей гарантий, аналогичны рискам, которые они несут при выдаче кредита в связи с этим. Методы страхования риска аналогичны, они определяются Инструкцией № 1 «О порядке регулирования деятельности банков» от 1 октября 1997 г. (с изменениями и до-

полнениями). Суммы поручительств и гарантийных обязательств банка влияют на нормативы ликвидности (норматив мгновенной ликвидности Н2, норматив текущей ликвидности Н3, норматив долгосрочной ликвидности Н4 и норматив общей ликвидности Н5), а также и на другие нормативы: Н7 — «максимальный размер крупных кредитных рисков», устанавливаемый как соотношение совокупной величины крупных кредитных рисков и собственных средств банка (максимально допустимое значение данного норматива устанавливается в размере 800%); Н10 — «максимальный размер кредитов, займов, предоставленных своим инсайдерам, а также гарантий и поручительств, выданных в их пользу» (максимально допустимое значение Н10 на одного инсайдера и связанных с ним лиц устанавливается в размере 2%); Н10.1 — «совокупная величина кредитов и займов, предоставленных своим инсайдерам, а также гарантий и поручительств, выданных в их пользу» (данный норматив не должен превышать 3% собственных средств банка).

При определении возможностей и размера предоставления гарантий учитываются следующие факторы:

- объем возможного кредита на одного заемщика,
- размер собственного капитала клиента,
- цель и качество сделки, по которой банк выступает гарантом,
- надежность обеспечения,
- возможность банка взять на себя обязательство по гарантированию, кредитованию полностью или частично,
- вопросы погашения выделенного кредита детально проработаны гарантом.

Все отношения между кредитором и гарантом определяются в договоре банковской гарантии, который должен быть заключен в письменной форме. Несоблюдение этого правила ведет к признанию договора недействительным. Гарантия оформляется либо подписанием двустороннего договора, либо направлением гарантом кредитору гарантийного письма.

Гарантийное письмо — это документ, удостоверяющий договор между банком-кредитором и гарантом. Из договора банковской гарантии должно ясно следовать, за исполнение какого обязательства дана гарантия, кому она дана и за кого (наименование должника).

Законом предусматриваются самые различные обстоятельства, когда обязательства банка-гаранта перед кредитором прекращаются. Это происходит в следующих случаях:

- когда кредитору уплачена сумма, на которую выдана гарантия;
- в случае определенного в гарантии срока, на который она выдана;

- в случае отказа кредитора от своих прав по гарантии и возвращения ее гаранту;

- вследствие отказа кредитора от своих прав по гарантии путем письменного заявления об освобождении гаранта от его обязательств.

За выдачу банковской гарантии заемщик уплачивает гаранту вознаграждение.

В зарубежной практике банковская гарантия получила широкое распространение. В условиях жесткой конкуренции на этом рынке услуг сложились довольно умеренные ставки банков-гарантов, которые составляют 0,1—0,8% от суммы гарантии. В России в условиях экономической и правовой нестабильности, высоких банковских рисков этот показатель достигает 4—10%.

Банки взимают комиссионные за следующие операции:

- выдачу гарантий (поручительств),
- подтверждение гарантий,
- изменение условий гарантий,
- исполнение банком гарантии.

Гарантийными операциями в коммерческом банке обычно занимаются специализированные отделы — управление, либо отдел гарантий, либо юридический отдел.

Расширение разнообразия банковских операций, а также увеличение их сложности вызывают необходимость предоставления клиентам различных *консалтинговых операций* (консультационных услуг). Банки заинтересованы в предоставлении клиентам консультационных услуг по многим операциям, выполняемым ими для привлечения новых клиентов. К консалтинговым услугам можно отнести следующие:

- консультации о порядке открытия и ведения расчетных, текущих валютных счетов;
- консультации о применении положений по кредитным, расчетным и кассовым операциям;
- консультационные услуги по вопросам выпуска и обращения ценных бумаг на фондовом рынке (анализ фондового рынка, оценка инвестиционного портфеля, информационное обслуживание и т.д.);
- консультации по оформлению расчетных документов, поступающих в банк.

Подобные консультационные услуги — необходимая часть операций банка, они позволяют повысить авторитет банка, сделать ему дополнительную рекламу. Комплексное обслуживание клиентов банка — от консультирования по отдельным вопросам до разработки путей реализации рекомендованных предложений — осуществляется с помощью консалтинговых операций.

Выводы

К посредническим операциям относятся: лизинговые, факторинговые, трастовые, выдача гарантий (поручительств) и консалтинговые операции.

1. Лизинговые операции основаны на предоставлении в аренду внеоборотных активов на долгосрочный период с целью их производственного использования. Необходимость обновления основных фондов, недостаточность ресурсов для этого у отечественных предприятий вызывает интерес к лизинговым операциям. Развитию лизинга будет способствовать наличие достаточной ресурсной базы банков длительного характера, развитие рынка средств производства, страхования.

2. Основная цель факторингового обслуживания — это инкассирование дебиторских счетов своих клиентов и получение причитающихся в их пользу платежей.

Поскольку риск неплатежа полностью ложился на банк-посредник, огромные потери от неплатежей заставили банки в середине 90-х годов практически полностью отказаться от проведения факторинговых операций.

3. Заинтересованность клиента в передаче банку отдельных функций по управлению его имуществом объясняется возможностями использования практического опыта и высокого профессионализма сотрудников банка, оказывающего данные услуги. Заключая трастовый договор, доверитель поручает банку распоряжаться своими временно свободными средствами с целью получения максимального дохода. При этом клиент остается их полноправным собственником, банку передаются лишь полномочия распоряжаться этими средствами в течение определенного срока. Совершая операции со средствами клиента, банк действует от своего имени, но в интересах клиента.

4. Развитие кредитных отношений и связанных с ними рисков делает необходимым использование кредиторами, которые стремятся избежать финансовых потерь, банковских гарантий (поручительств). Расширение разнообразия банковских операций, а также увеличение их сложности вызывают необходимость предоставления клиентам различных консалтинговых операций (консультационных услуг). Банки заинтересованы в предоставлении клиентам консультационных услуг по многим операциям, выполняемым ими для привлечения новых клиентов. Консультационные услуги — необходимая часть операций банка, они позволяют повысить авторитет банка, сделать ему дополнительную рекламу.

Термины и понятия

Лизинг
Лизингополучатель
Лизинговая плата
Лизингодатель
Страхование имущества
Состав участников лизинга
Комиссия

Дополнительные услуги
Объем обслуживания
Аннуитет
Факторинг
Факторинг с финансированием и без финансирования
Открытый и закрытый (конфиденциальный) факторинг
Факторинг с правом регресса и без права регресса
Внутренний и международный факторинг
Трастовые операции
Активные и пассивные трасты
Банковская гарантия (поручительство)
Гарантийное письмо
Консалтинговые операции

Вопросы для самостоятельной работы

1. В чем сущность лизинговой сделки?
2. Назовите участников лизинговой сделки.
3. Преимущества лизинга для банка и для предприятия.
4. Назовите виды лизинга исходя из разных критериев.
5. Как строится организация лизинговой сделки?
6. Какие разделы должен включать лизинговый договор?
7. Участники факторинговых операций.
8. Порядок осуществления факторинговых операций.
9. Дайте характеристику видов факторинга.
10. Что подразумевают под трастовыми операциями?
11. Назовите распространенные трастовые услуги, предоставляемые банками.
12. Что такое банковская гарантия (поручительство)?
13. Какие факторы учитываются при предоставлении гарантий?
14. В чем сущность консалтинговых операций?

Глава 15. Валютные операции коммерческого банка

Современная мировая экономика во все большей степени становится взаимосвязанной и взаимозависимой. Валюта постоянно покупается и продается, поскольку национальная валюта часто не является приемлемой формой платежа в других странах. Торговля валютой производится на рынках обмена иностранной валюты — валютных рынках, основное направление деятельности которых — содействовать международным инвестициям и торговле.

Участники международных расчетно-платежных отношений, представляя отдельные области внешнеэкономической деятельности конкретной страны, одновременно являются участниками мирового валютного рынка. Опираясь на нем, они выражают свои экономические интересы.

Одним из главных и непосредственных участников валютного рынка являются коммерческие банки — основные субъекты, формирующие валютно-кредитную политику и осуществляющие валютно-расчетные операции. Повышению роли коммерческих банков в регулировании внешнеэкономической деятельности способствует и постоянное увеличение объемов межбанковской валютной торговли; причем это относится как к собственным валютным операциям банка, так и, во все большей степени, к выполнению поручений банковских клиентов по приобретению и поставке необходимой иностранной валюты или конвертации экспортной выручки.

Коммерческие банки осуществляют следующие валютные операции:

- открытие и ведение валютных счетов клиентуры;
- операции по привлечению и размещению валютных средств;
- банковские и небанковские операции;
- экспортно-импортные операции;
- операции неторгового характера;
- операции с ценными бумагами в иностранной валюте;
- валютные депозитные и конверсионные операции;
- операции по купле и продаже иностранной валюты на внутреннем валютном рынке;
- установление корреспондентских отношений с иностранными банками и др.;
- валютные операции, связанные с совместной деятельностью.

15.1. Законодательные основы валютного регулирования в Российской Федерации

Одним из важнейших направлений экономической политики России, как и любого другого государства, является регулирование отношений, связанных с валютными ценностями, — валютных отношений. В современном мире сфера валютных отношений приобретает все большее значение. От того, насколько правильно организованы и юридически верно отрегулированы эти отношения на международном и национальном уровнях, зависит в конечном итоге экономическое благополучие той или иной страны.

Экономические реформы середины 80-х годов способствовали развитию в России валютных отношений. С 1986 г. хозяйствующие субъекты получили право выхода на внешний рынок. Предприятиям-экспортерам разрешалось оставлять у себя часть экспортной выручки с правом использования ее на свои нужды. Это право было весьма ограниченным. Тем не менее это был первый шаг на пути либерализации валютных отношений страны, в которой законодательно была закреплена и действовала со дня образования СССР государственная валютная монополия: права на совершение операций в валюте принадлежали исключительно государству. Обращение иностранной валюты на территории СССР практически не допускалось и преследовалось в уголовном порядке. Каждая валютная операция была строго регламентирована специальными нормативными актами или инструкциями Внешторгбанка СССР, а позднее Внешэкономбанка. Следующим важным шагом на пути развития рыночных отношений в Советском Союзе стало принятие 1 марта 1991 г. Закона СССР «О валютном регулировании и валютном контроле».

Процессы либерализации и бурного развития внешнеэкономической деятельности в России заложили основу нового правового механизма валютного регулирования. 9 октября 1992 г. был принят Закон РФ № 3615-1 «О валютном регулировании и валютном контроле». С вступлением в силу данного Закона были заложены основы валютного регулирования в России. Валютная монополия государства сменилась государственным валютным регулированием. В соответствии с ним были определены принципы проведения операций с российской и иностранной валютой на территории Российской Федерации, полномочия и функции органов валютного контроля, права и обязанности юридических и физических лиц в отношении владения, пользования и распоряжения валютными ценностями, а также установлена ответственность за нарушение валютного законодательства.

Новая редакция Закона о валютном регулировании и валютном контроле от 10 декабря 2003 г. (№ 173-ФЗ) предусматривает целый ряд мер, направленных на дальнейшую либерализацию валютного рынка в Российской Федерации, что несомненно отвечает велениям времени и будет способствовать скорейшему вхождению России в мировую экономику как равноправного партнера.

Целью настоящего Федерального закона является обеспечение реализации единой государственной валютной политики, а также устойчивости валюты Российской Федерации и стабильности внутреннего валютного рынка Российской Федерации как факторов прогрессивного развития национальной экономики и международного экономического сотрудничества.

Валютное регулирование в России кроме Закона «О валютном регулировании и валютном контроле» обеспечивается изданием органами валютного регулирования и валютного контроля многочисленных нормативных актов: инструкций, циркулярных писем, положений, приказов, телеграмм, указаний и т.п., которые уточняют, изменяют или дополняют отдельные положения действующего валютного законодательства.

15.2. Условия проведения операций на внутреннем валютном рынке Российской Федерации

Операции с иностранной валютой в Российской Федерации, как было сказано выше, совершаются согласно Закону «О валютном регулировании и валютном контроле».

Под «иностранной валютой» (итал. *valuta* — «цена, стоимость») в настоящем Законе понимаются денежные знаки в виде банкнот, казначейских билетов, монеты, находящиеся в обращении и являющиеся законным средством наличного платежа на территории соответствующего иностранного государства, а также средства на банковских счетах и в банковских вкладах в денежных единицах иностранных государств и международных денежных или расчетных единицах.

В пункте 9 ст. 1 Закона определено, какие операции следует считать валютными. Таковыми являются операции, связанные с приобретением резидентами у резидентов и нерезидентов, либо нерезидентами у резидентов и нерезидентов и отчуждением в пользу, соответственно, резидентов или нерезидентов валютных ценностей, валюты Российской Федерации и внутренних ценных бумаг и их использование в качестве средства платежа. К валютным операциям относятся ввоз в страну и обратный вывоз валютных ценностей, валюты Российской Федерации и внутренних ценных бумаг, а также отдельные

переводные операции по банковским счетам, открытым как на территории Российской Федерации, так и за ее пределами.

Особенность валютных операций заключается в том, что они должны осуществляться в строгом соответствии с гражданским законодательством и в рамках валютного законодательства, т.е. с учетом действующих запретов и ограничений, направленных на обеспечение экономической безопасности государства и устойчивости национальной денежной системы.

Проведение валютных операций в нашей стране возможно только через уполномоченные банки, т.е. коммерческие банки, получившие лицензии Центрального банка РФ на проведение банковских операций.

Виды лицензий и порядок их получения различны для кредитных организаций, созданных путем учреждения, и для расширения деятельности действующих кредитных организаций.

Созданному путем учреждения банку могут быть выданы лицензии следующих видов:

а) на осуществление банковских операций со средствами в рублях и иностранной валюте (без права привлечения во вклады денежных средств физических лиц).

Банк, имеющий такую лицензию, имеет право на осуществление следующих операций:

- привлечение денежных средств юридических лиц во вклады (до востребования и на определенный срок);
- размещение привлеченных во вклады (до востребования и на определенный срок) денежных средств юридических лиц от своего имени и за свой счет;
- открытие и ведение банковских счетов юридических лиц;
- осуществление расчетов по поручению юридических лиц, в том числе банков-корреспондентов, по их банковским счетам;
- инкассация денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов и кассовое обслуживание физических и юридических лиц;
- купля-продажа иностранной валюты в наличной и безналичной формах.
- выдача банковских гарантий;
- осуществление переводов денежных средств по поручению физических лиц без открытия банковских счетов (за исключением почтовых переводов).

При наличии данной лицензии банк вправе устанавливать корреспондентские отношения с неограниченным числом иностранных банков;

б) на привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов. Данная лицензия содержит следующие банковские операции:

- привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов;
- осуществление других операций с драгоценными металлами в соответствии с законодательством Российской Федерации;

в) банку, имеющему лицензию на осуществление банковских операций, для расширения деятельности может быть выдана (кроме перечисленных выше) лицензия на привлечение во вклады денежных средств в рублях и иностранной валюте, содержащая следующие виды банковских операций:

- привлечение денежных средств физических лиц во вклады;
- размещение привлеченных во вклады денежных средств физических лиц от своего имени и за свой счет;
- открытие и ведение банковских счетов физических лиц;
- осуществление расчетов по поручению физических лиц по их банковским счетам;

г) генеральная лицензия.

Данная лицензия может быть выдана банку, имеющему лицензию на осуществление всех банковских операций со средствами в рублях и иностранной валюте, а также выполняющему установленные нормативными актами Банка России требования к размеру собственных средств (капитала).

Банк, имеющий генеральную лицензию, имеет право в установленном порядке создавать филиалы на территориях иностранных государств и приобретать акции (доли) в уставном капитале иностранных банков.

Таким образом, через уполномоченные банки, имеющие вышеперечисленные лицензии, осуществляются все виды валютных операций, в том числе купля-продажа иностранной валюты и чеков (а также дорожных чеков), номинальная стоимость которых указана в иностранной валюте.

Центральный банк РФ устанавливает порядок купли-продажи иностранной валюты резидентами, не являющимися физическими лицами, и нерезидентами, который может предусматривать:

1) установление требования об использовании специального счета резидентами и нерезидентами;

2) установление требования о резервировании резидентами суммы, не превышающей в эквиваленте 100% суммы покупаемой иностранной валюты, на срок не более 60 календарных дней до даты осуществления покупки иностранной валюты;

3) установление требования о резервировании нерезидентами суммы, не превышающей в эквиваленте 20% суммы продаваемой иностранной валюты.

Перечисленные выше требования не применяются при совершении купли-продажи иностранной валюты уполномоченными банками, а также при совершении купли-продажи иностранной валюты физическими лицами не для целей осуществления ими предпринимательской деятельности.

Для идентификации поступлений иностранной валюты в пользу резидентов и в целях учета валютных операций, в том числе при осуществлении обязательной продажи части валютной выручки, уполномоченные банки открывают резидентам (юридическим лицам и физическим лицам — индивидуальным предпринимателям) на основании договора банковского счета *текущий валютный счет* и в связи с этим одновременно *транзитный валютный счет*. При этом каждому текущему валютному счету, открываемому по всем видам валют (за исключением счетов, открываемых в клиринговых валютах), должен соответствовать транзитный валютный счет.

На *транзитный валютный счет* уполномоченным банком зачисляются в полном объеме все поступления иностранной валюты в пользу резидента, за исключением следующих денежных средств, зачисляемых на текущий валютный счет:

- денежных средств, поступающих с одного текущего валютного счета резидента, открытого в уполномоченном банке, на другой текущий валютный счет этого резидента, открытый в этом уполномоченном банке;
- денежных средств, поступающих от уполномоченного банка, в котором открыт текущий валютный счет резидента, по заключенным между ними договорам;
- денежных средств, поступающих с текущего валютного счета одного резидента на текущий валютный счет другого резидента, открытых в одном уполномоченном банке.

15.3. Валютные операции резидентов и нерезидентов

Важнейшими понятиями системы валютного регулирования являются понятия «резидент» и «нерезидент», представляющие субъектов валютного права, осуществляющих операции с иностранной и национальной валютой.

К *резидентам* относятся:

- а) физические лица, являющиеся гражданами Российской Федерации, за исключением граждан Российской Федерации, признаваемых постоянно проживающими в иностранном государстве в соответствии с законодательством этого государства;
- б) постоянно проживающие в Российской Федерации на основании вида на жительство, предусмотренного законодательством РФ, иностранные граждане и лица без гражданства;

в) юридические лица, созданные в соответствии с законодательством РФ;

г) находящиеся за пределами территории Российской Федерации филиалы, представительства и иные подразделения резидентов, созданные в соответствии с законодательством РФ;

д) дипломатические представительства, консульские учреждения Российской Федерации и иные официальные представительства Российской Федерации, находящиеся за пределами территории Российской Федерации, а также постоянные представительства Российской Федерации при межгосударственных или межправительственных организациях;

е) Российская Федерация, ее субъекты, муниципальные образования, которые выступают в отношениях, регулируемых валютным законодательством и другими нормативными правовыми актами.

Нерезиденты — это:

а) физические лица, не являющиеся гражданами Российской Федерации и имеющие постоянное место жительства за пределами территории Российской Федерации;

б) юридические лица, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств и имеющие местонахождение за пределами территории Российской Федерации;

в) организации, не являющиеся юридическими лицами, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств и имеющие местонахождение за пределами территории Российской Федерации;

г) аккредитованные в Российской Федерации дипломатические представительства, консульские учреждения иностранных государств и постоянные представительства указанных государств при межгосударственных или межправительственных организациях;

д) межгосударственные и межправительственные организации, их филиалы и постоянные представительства в Российской Федерации;

е) находящиеся на территории Российской Федерации филиалы, постоянные представительства и другие обособленные или самостоятельные структурные подразделения нерезидентов, указанных в подпунктах «б» и «в».

Резиденты вправе иметь счета в иностранной валюте как в Российской Федерации, так и за ее пределами. В соответствии с действующим Законом «О банках и банковской деятельности» число валютных счетов, открываемых резидентами в уполномоченных банках, неограниченно.

Резидентам с 1 июля 2005 г. предоставлено право открывать без ограничений счета (вклады) в иностранной валюте в банках, распо-

женных на территории иностранных государств, являющихся членами Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) или группы разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (ФАТФ). При этом резиденты обязаны уведомлять налоговые органы по месту своего учета об открытии (закрытии) таких счетов (вкладов) не позднее месяца со дня заключения (расторжения) договора об открытии счета (вклада) с банком, расположенным за пределами Российской Федерации.

В свою очередь нерезиденты вправе открывать на территории Российской Федерации банковские счета (вклады) в иностранной валюте и российских рублях в уполномоченных банках. Порядок открытия и ведения банковских счетов (вкладов) нерезидентов, открываемых на территории Российской Федерации, устанавливает Центральный банк РФ.

Иностранная валюта, получаемая юридическими лицами — резидентами, подлежит обязательному зачислению на их счета в уполномоченных банках, если иное не установлено Центральным банком РФ.

Взаимоотношения банка и владельца текущего валютного счета и транзитного валютного счета устанавливаются на основе заключаемого сторонами договора банковского счета.

Валютные операции между резидентами и нерезидентами осуществляются без ограничений, за исключением валютных операций, в отношении которых ограничения устанавливаются в целях предотвращения существенного сокращения золотовалютных резервов, резких колебаний курса валюты Российской Федерации, а также для поддержания устойчивости платежного баланса Российской Федерации. Указанные ограничения носят недискриминационный характер и отменяются органами валютного регулирования по мере устранения обстоятельств, вызвавших их установление.

Валютные операции между резидентами и нерезидентами, связанные с безналичными расчетами, осуществляются с использованием банковских и специальных счетов. При этом валютные операции, к которым Банком России установлено требование об использовании специального счета, осуществляются только с использованием специального счета.

К числу таких операций относятся и расчеты и переводы при предоставлении кредитов и займов в иностранной валюте резидентами нерезидентам, а также при получении кредитов и займов в иностранной валюте резидентами от нерезидентов.

Специальный счет — банковский счет в уполномоченном банке, либо специальный раздел счета депо, либо открываемый реестродержателями в реестре владельцев ценных бумаг специальный раздел ли-

цевого счета по учету прав на ценные бумаги, используемый для осуществления по нему валютных операций в случаях, установленных в соответствии с валютным законодательством.

Уполномоченные банки открывают резидентам следующие виды специальных банковских счетов в иностранной валюте:

- счет «Ф» открывается физическому лицу — резиденту, в том числе для расчетов и переводов при предоставлении нерезиденту займа в иностранной валюте и получении резидентом от нерезидента кредита и займа в иностранной валюте;

- счет «Р1» открывается резиденту (физическому лицу — индивидуальному предпринимателю и юридическому лицу), в том числе для расчетов и переводов при получении кредита и займа в иностранной валюте от нерезидента;

- счет «Р2» открывается резиденту (физическому лицу — индивидуальному предпринимателю и юридическому лицу), в том числе для расчетов и переводов при предоставлении нерезиденту займа в иностранной валюте.

Уполномоченные банки открывают нерезидентам (физическим и юридическим лицам, в том числе банкам-нерезидентам, а также находящимся в Российской Федерации иностранным дипломатическим и иным официальным представительствам, международным организациям, их филиалам и представительствам) следующие виды специальных банковских счетов в валюте РФ:

- счет «С» открывается нерезиденту для приобретения у резидента и отчуждения в пользу резидента облигаций, выпущенных от имени Российской Федерации, являющихся внутренними ценными бумагами, включая расчеты и переводы, связанные с передачей этих облигаций;

- счет «А» открывается нерезиденту для приобретения у резидента и отчуждения в пользу резидента акций и инвестиционных паев паевых инвестиционных фондов, являющихся внутренними ценными бумагами, включая расчеты и переводы, связанные с передачей этих акций и инвестиционных паев;

- счет «О» открывается нерезиденту для приобретения у резидента и отчуждения в пользу резидента облигаций резидентов и нерезидентов, являющихся внутренними ценными бумагами (за исключением облигаций, выпущенных от имени Российской Федерации, являющихся внутренними ценными бумагами), включая расчеты и переводы, связанные с передачей этих облигаций;

- счет «В1» открывается нерезиденту для расчетов и переводов при получении кредита и займа в валюте Российской Федерации от резидента; для привлечения от резидента валюты Российской Феде-

рации, полученной от первичного размещения (выпуска) акций и облигаций, являющихся внутренними ценными бумагами, эмитентом которых является нерезидент — владелец счета «В1», от выдачи нерезидентом — владельцем счета «В1», резиденту векселей, являющихся внутренними ценными бумагами;

- счет «В2» открывается нерезиденту для расчетов и переводов при предоставлении резиденту кредита и займа в валюте Российской Федерации; для приобретения у резидента внутренних неэмиссионных ценных бумаг, включая расчеты и переводы, связанные с передачей внутренних неэмиссионных ценных бумаг; для отчуждения в пользу резидента внутренних неэмиссионных ценных бумаг (за исключением векселей, являющихся внутренними ценными бумагами), в том числе расчеты и переводы, связанные с передачей этих внутренних неэмиссионных ценных бумаг.

Нерезиденты открывают в уполномоченном банке указанные специальные банковские счета в валюте Российской Федерации при условии открытия или наличия открытых в данном уполномоченном банке банковских счетов нерезидентов в валюте Российской Федерации.

Все остальные валютные операции с резидентами нерезиденты осуществляют без использования специальных счетов.

Расчеты и переводы при предоставлении нерезидентами кредитов и займов в валюте Российской Федерации резидентам на срок более трех лет, а также расчеты и переводы при выпуске резидентами облигаций, являющихся внутренними ценными бумагами, выкуп и платежи по которым не предполагаются в первые три года с даты выпуска указанных облигаций, осуществляются нерезидентами без использования специальных счетов.

Нерезиденты осуществляют расчеты наличной валютой Российской Федерации с использованием банковских счетов в валюте Российской Федерации, открытых в уполномоченных банках.

При осуществлении расчетов наличной валютой Российской Федерации нерезиденты обязаны соблюдать порядок расчетов наличными деньгами, установленный для резидентов законодательством Российской Федерации, включая предельный размер расчетов наличными деньгами между юридическими лицами, установленный Банком России.

Валютные операции между резидентами запрещены, за исключением:

- 1) операций, связанных с расчетами в магазинах беспошлинной торговли, а также с расчетами при реализации товаров и оказании услуг пассажирам в пути следования транспортных средств при международных перевозках;

2) операций между комиссионерами (агентами, поверенными) и комитентами (принципалами, доверителями) при оказании комиссионерами (агентами, поверенными) услуг, связанных с заключением и исполнением договоров с нерезидентами о передаче товаров, выполнении работ, об оказании услуг, о передаче информации и результатов интеллектуальной деятельности, в том числе исключительных прав на них;

3) операций юридических лиц со средствами, зачисленными в соответствии с валютным законодательством на счета (во вклады), открытые в банках за пределами территории Российской Федерации, за исключением валютных операций между резидентами;

4) операций физических лиц, не связанных с передачей имущества и оказанием услуг на территории Российской Федерации, с использованием средств, зачисленных в соответствии с валютным законодательством на счета (во вклады), открытые в банках за пределами территории Российской Федерации;

5) операций физических лиц — резидентов, связанных с:

а) передачей валютных ценностей в дар Российской Федерации, субъекту Федерации и (или) муниципальному образованию;

б) дарением валютных ценностей супругу и близким родственникам;

в) завещанием валютных ценностей или получением их по праву наследования;

г) приобретением и отчуждением физическим лицом — резидентом в целях коллекционирования единичных денежных знаков и монет;

д) переводом физическим лицом — резидентом из Российской Федерации и в Российскую Федерацию без открытия банковских счетов, осуществляемым в установленном Центральным банком РФ порядке, который может предусматривать только ограничение суммы перевода, а также почтового перевода;

е) покупкой у уполномоченного банка или продажой уполномоченному банку физическим лицом — резидентом наличной иностранной валюты, обменом, заменой денежных знаков иностранного государства (группы иностранных государств), а также приемом для направления на инкассо в банки за пределами территории Российской Федерации наличной иностранной валюты;

6) операций по договорам транспортной экспедиции, перевозки и фрахтования (чартера) при оказании экспедитором, перевозчиком и фрахтовщиком услуг, связанных с перевозкой вывозимого из Российской Федерации или ввозимого в Российскую Федерацию груза, транзитной перевозкой груза по территории Российской Федерации, а также по договорам страхования указанных грузов;

7) операций с внешними ценными бумагами, выпущенными от имени Российской Федерации, осуществляемых через организаторов торговли на рынке ценных бумаг Российской Федерации, при условии учета прав на такие ценные бумаги в депозитариях, созданных в соответствии с законодательством Российской Федерации;

8) операций юридических лиц с внешними ценными бумагами при условии учета прав на такие ценные бумаги в депозитариях, созданных в соответствии с законодательством Российской Федерации, и осуществления расчетов в валюте Российской Федерации;

9) операций, связанных с осуществлением обязательных платежей (налогов, сборов и других платежей) в федеральный бюджет, бюджет субъекта Федерации, местный бюджет в иностранной валюте в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Валютные операции по сделкам между уполномоченными банками, совершаемым ими от своего имени и за свой счет, осуществляются в порядке, установленном Центральным банком.

Без ограничений осуществляются валютные операции между резидентами и уполномоченными банками, связанные с:

1) получением и возвратом кредитов и займов, уплатой сумм процентов и штрафных санкций по соответствующим договорам;

2) внесением денежных средств резидентов на банковские счета (в банковские вклады) и получением денежных средств резидентов с банковских счетов (банковских вкладов);

3) банковскими гарантиями, а также с исполнением резидентами обязательств по договорам поручительства и залога;

4) приобретением резидентами у уполномоченных банков векселей, выписанных этими или другими уполномоченными банками, предъявлением их к платежу, получением по ним платежа, в том числе в порядке регресса, взысканием по ним штрафных санкций, а также с отчуждением резидентами указанных векселей уполномоченным банкам в порядке, установленном Федеральным законом от 11 марта 1997 г. № 48-ФЗ «О переводном и простом векселе»;

5) куплей-продажей физическими лицами наличной и безналичной иностранной валюты и чеков (в том числе дорожных чеков), номинальная стоимость которых указана в иностранной валюте, за валюту Российской Федерации и иностранную валюту, а также с обменом, заменой денежных знаков иностранного государства (группы иностранных государств), приемом для направления на инкассо в банки за пределами территории Российской Федерации наличной иностранной валюты и чеков (в том числе дорожных чеков), номинальная стоимость которых указана в иностранной валюте, не для целей осуществления физическими лицами предпринимательской деятельности;

б) уплатой уполномоченным банкам комиссионного вознаграждения;

7) иными валютными операциями, отнесенными к банковским операциям в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Валютные операции между нерезидентами. Нерезиденты вправе без ограничений осуществлять между собой переводы иностранной валюты со счетов (с вкладов) в банках за пределами территории Российской Федерации на банковские счета (в банковские вклады) в уполномоченных банках или банковских счетов (банковских вкладов) в уполномоченных банках на счета (во вклады) в банках за пределами территории Российской Федерации или в уполномоченных банках.

Нерезиденты вправе осуществлять между собой валютные операции с внутренними ценными бумагами на территории Российской Федерации с учетом требований, установленных антимонопольным законодательством Российской Федерации и законодательством Российской Федерации о рынке ценных бумаг, в порядке, установленном Центральным банком, который может предусматривать требование об использовании специального счета при совершении указанных валютных операций.

Валютные операции между нерезидентами на территории Российской Федерации в валюте Российской Федерации осуществляются через банковские счета (банковские вклады), открытые на территории Российской Федерации в порядке, предусмотренном валютным законодательством Российской Федерации.

15.4. Порядок ввоза и вывоза валюты и ценных бумаг

Резиденты и нерезиденты имеют право переводить, вывозить (ввозить) и пересылать из Российской Федерации валютные ценности без ограничений при соблюдении таможенных правил и норм валютного законодательства.

Физические лица (резиденты и нерезиденты) имеют право вывозить из Российской Федерации иностранную валюту, а также внешние ценные бумаги в документарной форме, ранее ввезенные, пересланные или переведенные в Российскую Федерацию при соблюдении требований таможенного законодательства Российской Федерации в пределах, указанных в таможенной декларации или ином документе, подтверждающем их ввоз, пересылку или перевод в Российскую Федерацию.

Физические лица (резиденты и нерезиденты) имеют право одновременно вывозить из Российской Федерации наличную иностран-

ную валюту в сумме, равной в эквиваленте 10 000 долл. США или не превышающей этой суммы. При этом не требуется представление в таможенный орган документов, подтверждающих, что вывозимая наличная иностранная валюта была ранее ввезена, переслана или переведена в Российскую Федерацию либо приобретена в Российской Федерации.

При единовременном вывозе из Российской Федерации физическими лицами — резидентами и физическими лицами — нерезидентами наличной иностранной валюты в сумме, равной в эквиваленте 3000 долл. США или не превышающей этой суммы, вывозимая наличная иностранная валюта не подлежит декларированию таможенному органу.

При единовременном вывозе из Российской Федерации физическими лицами — резидентами и физическими лицами — нерезидентами наличной иностранной валюты в сумме, превышающей в эквиваленте 3000 долл. США, вывозимая наличная иностранная валюта подлежит декларированию таможенному органу путем подачи письменной таможенной декларации на всю сумму вывозимой наличной иностранной валюты.

Единовременный вывоз из Российской Федерации физическими лицами — резидентами и физическими лицами — нерезидентами наличной иностранной валюты в сумме, превышающей в эквиваленте, 10 000 долл. США, не допускается, за исключением некоторых случаев. Так, физические лица (резиденты и нерезиденты) имеют право вывозить из Российской Федерации ранее ввезенную в страну наличную иностранную валюту в пределах суммы, указанной в таможенной декларации или ином документе, подтверждающем ее ввоз (пересылку или перевод) в страну.

Как известно, ранее российские граждане могли вывозить без каких-либо справок и деклараций валюту на сумму, равную 1,5 тыс. долл. Если же количество валюты превышало означенную сумму, полагалось указать в декларации всю сумму иностранной валюты. Причем на разницу, превышающую полторы тысячи долларов, уже требовались банковские справки или другие документы, подтверждающие происхождение денег, или заполненная декларация о ввозе валюты в Российскую Федерацию (если валюта осталась от предыдущей поездки). На вывоз суммы, превышающей 10 000 долл., требовалось специальное разрешение Центробанка. Что касается иностранных граждан (нерезидентов), они могли вывозить наличной валюты из Российской Федерации не больше, чем ввели и задекларировали.

15.5. Порядок резервирования при осуществлении валютных операций

В случаях, установленных в соответствии с валютным законодательством, резиденты и нерезиденты обязаны выполнить требование о резервировании. Порядок резервирования и возврата суммы резервирования устанавливается Центральным банком РФ. При этом нельзя устанавливать применительно к одной валютной операции более одного требования о резервировании.

Резиденты и нерезиденты вносят сумму резервирования на определенный срок на отдельный счет в уполномоченном банке. Сумма резервирования вносится в валюте Российской Федерации.

Расчет суммы резервирования осуществляется на день ее внесения. Расчет суммы резервирования по валютной операции в иностранной валюте осуществляется по официальному курсу, устанавливаемому Центральным банком РФ на день внесения суммы резервирования.

Для целей расчета суммы резервирования по валютной операции с внешними и (или) внутренними ценными бумагами принимается определенная на день внесения суммы резервирования стоимость указанных ценных бумаг, равная рыночной цене этих ценных бумаг, — для ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, или фактическая цена реализации таких ценных бумаг — для ценных бумаг, не обращающихся на организованном рынке ценных бумаг.

Уполномоченный банк не позднее следующего рабочего дня со дня внесения резидентом или нерезидентом суммы резервирования обязан внести равную ей сумму в валюту Российской Федерации на счет в Центральном банке РФ. До истечения срока резервирования резидент или нерезидент может осуществить валютную операцию, в отношении которой в соответствии с настоящим Федеральным законом исполнено требование о резервировании.

Проведение уполномоченными банками и Центральным банком РФ операций с размещенными суммами резервирования от своего имени или от имени иных лиц не допускается, за некоторыми исключениями.

На суммы резервирования, внесенные на счет в уполномоченные банки, не может быть обращено взыскание по обязательствам уполномоченных банков. При банкротстве уполномоченных банков суммы резервирования не включаются в конкурсную массу.

Сумма резервирования подлежит возврату Центральным банком РФ уполномоченным банкам и уполномоченными банками residen-

ту или нерезиденту в день истечения срока резервирования. В отдельных случаях, специально оговоренных валютным законодательством, органом валютного регулирования осуществляется досрочный возврат полной суммы или части суммы резервирования.

Уполномоченный банк обязан уплатить резиденту или нерезиденту пени за просрочку возврата суммы резервирования, произошедшую по вине уполномоченного банка, в размере одной трехсотой действующей в это время ставки рефинансирования Центрального банка РФ. Пеня начисляется на каждый календарный день просрочки.

15.6. Репатриация и продажа части валютной выручки

При осуществлении внешнеэкономической деятельности резиденты обязаны в сроки, предусмотренные внешнеэкономическими договорами (контрактами), обеспечить:

- получение от нерезидентов на свои банковские счета в уполномоченных банках иностранной валюты или валюты Российской Федерации, причитающейся в соответствии с условиями указанных договоров (контрактов) за переданные нерезидентам товары, выполненные для них работы, оказанные им услуги, переданные им информацию и результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них;
- возврат в Российскую Федерацию денежных средств, уплаченных нерезидентам за неввезенные на таможенную территорию Российской Федерации (неполученные на таможенной территории Российской Федерации) товары, невыполненные работы, неоказанные услуги, непереданные информацию и результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них.

Резиденты вправе не зачислять на свои банковские счета в уполномоченных банках иностранную валюту или валюту Российской Федерации в следующих случаях:

- при зачислении валютной выручки на счета юридических лиц — резидентов или третьих лиц в банках за пределами территории Российской Федерации — в целях исполнения обязательств юридических лиц — резидентов по кредитным договорам и договорам займа с организациями-нерезидентами, являющимися агентами правительств иностранных государств, а также по кредитным договорам и договорам займа, заключенным с резидентами государств — членов ОЭСР или ФАТФ на срок свыше двух лет;
- при оплате заказчиками (нерезидентами) местных расходов резидентов, связанных с сооружением резидентами объектов на территориях иностранных государств, — на период строительства, по окон-

чании которого оставшиеся средства подлежат переводу на счета резидентов, открытые в уполномоченных банках;

- при использовании иностранной валюты, получаемой резидентами от проведения выставок, спортивных, культурных и иных аналогичных мероприятий за пределами территории Российской Федерации, для покрытия расходов по их проведению — на период проведения этих мероприятий;

- при проведении зачета встречных требований по обязательствам между нерезидентами и резидентами, являющимися транспортными организациями, или между нерезидентами и резидентами, осуществляющими рыбный промысел за пределами таможенной территории Российской Федерации.

Обязательная продажа части валютной выручки резидентов (физических лиц — индивидуальных предпринимателей и юридических лиц) осуществляется в размере 30% суммы валютной выручки, если иной размер не установлен Центральным банком РФ. Центральный банк РФ вправе устанавливать иной размер обязательной продажи части валютной выручки указанных резидентов, но не свыше 30% ее суммы. Указанием Центробанка от 26 ноября 2004 г. № 520-У норматив обязательной продажи валютной выручки снижен до 10%.

Обязательная продажа части валютной выручки осуществляется на основании распоряжения резидента (физического лица — индивидуального предпринимателя и юридического лица) не позднее чем через семь рабочих дней со дня ее поступления на банковский счет резидента в уполномоченном банке.

Объектом обязательной продажи является валютная выручка резидентов (физических лиц — индивидуальных предпринимателей и юридических лиц), включающая в себя поступления иностранной валюты, причитающиеся резидентам от нерезидентов по заключенным резидентами или от их имени сделкам, предусматривающим передачу товаров, выполнение работ, оказание услуг, передачу информации и результатов интеллектуальной деятельности, в том числе исключительных прав на них.

Перечень иностранной валюты, подлежащей обязательной продаже на внутреннем валютном рынке Российской Федерации, определяется Центральным банком РФ. Обязательная продажа части валютной выручки резидентов осуществляется в порядке, устанавливаемом Центральным банком РФ, через уполномоченные банки Центральному банку РФ.

Обязательная продажа части валютной выручки резидентов может осуществляться в порядке, устанавливаемом Центральным банком РФ, непосредственно уполномоченным банкам и (или) на валютных

биржах через уполномоченные банки или непосредственно Центральному банку РФ.

Частичная обязательная продажа валютной выручки резидентов осуществляется по курсу иностранных валют к валюте Российской Федерации, складывающемуся на внутреннем валютном рынке Российской Федерации на день продажи.

Льготы по обязательной продаже части валютной выручки резидентов, а также освобождение резидентов от обязательной продажи части валютной выручки устанавливаются актами валютного законодательства Российской Федерации.

15.7. Валютная позиция и риски банков при осуществлении валютных операций

При совершении валютных сделок банки приобретают одну валюту за другую, другими словами, банки постоянно часть своих ресурсов в валюте, которую они продают, вкладывают в покупаемую валюту. При этом происходит изменение соотношения требований и обязательств банка в инвалюте, которое определяет его валютную позицию. В случае их равенства по конкретной валюте валютная позиция считается закрытой, а при несовпадении — открытой.

Итак, *закрытая валютная позиция* — валютная позиция в отдельной иностранной валюте, активы и пассивы в которой количественно совпадают.

Открытая валютная позиция — разница сумм требований и обязательств уполномоченного банка в отдельных иностранных валютах, создающая риск потерь (убытков) при неблагоприятных изменениях обменных курсов валют.

Открытая валютная позиция может быть короткой, если пассивы и обязательства по проданной валюте превышают активы и требования в ней, и длинной, если активы и требования по купленной валюте превышают пассивы и обязательства.

По каждой иностранной валюте открытая валютная позиция определяется отдельно. Пассивное сальдо указывается со знаком «—», обозначая короткую открытую валютную позицию; активное сальдо указывается со знаком «+», обозначая длинную открытую валютную позицию.

Валютный риск существует всегда при наличии открытых позиций, как длинных, так и коротких. Банки постоянно наблюдают за сменой валютной позиции, оценивая содержащийся в ней валютный риск и возможный результат в случае ее немедленного полного покрытия по существующим валютным курсам. Эта задача осложняется

тем, что в валютную позицию входят наличные и срочные сделки, совершаемые в разное время по различным курсам.

Правильность оценки зависит от степени точности прогнозирования динамики валютных курсов. Краткосрочная политика операций банка в конкретных валютах зависит от позиции, сложившейся у него в результате осуществленных сделок. Если возникала значительная длинная позиция, банк может понизить котируемый курс этой валюты, привлекая покупателей, и наоборот — при короткой позиции. При общем превышении предложения над спросом на какую-либо валюту у банков в целом возникает длинная позиция и курс валюты понижается.

Для расчета открытых позиций чистые позиции по каждому виду иностранной валюты уполномоченного банка переводятся в рублевый эквивалент по действующим на отчетную дату официальным обменным курсам российского рубля, которые устанавливаются Банком России.

Для подсчета балансирующей позиции в российских рублях определяется разность между абсолютной величиной суммы всех длинных открытых позиций и абсолютной величиной суммы всех коротких открытых позиций.

Суммарная величина всех длинных (включая позицию в российских рублях, если она длинная) и суммарная величина всех коротких (включая балансирующую позицию в российских рублях, если она короткая) открытых позиций должны быть равновелики.

С целью ограничения валютного риска уполномоченных банков Банком России устанавливаются лимиты открытых валютных позиций, т.е. количественные ограничения соотношений суммарных открытых валютных позиций и собственных средств (капитала) уполномоченных банков. Установлены следующие лимиты:

а) по состоянию на конец каждого операционного дня суммарная величина всех длинных (коротких) открытых валютных позиций не должна превышать 20% собственных средств (капитала) уполномоченного банка;

б) по состоянию на конец каждого рабочего дня рассчитываются отдельно следующие отчетные показатели:

- совокупная балансовая позиция (суммарная величина чистой балансовой позиции и чистой «спот» позиции с учетом знака позиций);
- совокупная внебалансовая позиция (суммарная величина чистой срочной позиции, чистой операционной позиции и чистой позиции по гарантиям с учетом знака позиций);
- открытая валютная позиция;
- балансирующая позиция в российских рублях.

При этом на конец операционного дня длинная (короткая) открытая валютная позиция по отдельным иностранным валютам и драгоценным металлам (включая балансирующую позицию в российских рублях) не должна превышать 10% собственных средств (капитала) уполномоченного банка.

Уполномоченными банками, имеющими филиалы, самостоятельно устанавливаются сублимиты на открытые валютные позиции головного офиса и филиалов. Не позднее операционного дня, следующего за днем установления сублимитов, уполномоченные банки обязаны уведомить филиалы об установленных им сублимитах на открытые валютные позиции в процентах от капитала с указанием размера собственных средств (капитала) уполномоченного банка. При этом долевое распределение сублимитов осуществляется ими в рамках ограничений, предусмотренных для уполномоченного банка, и находится в компетенции самих уполномоченных банков. На конец каждого операционного дня открытые валютные позиции отдельно по головному офису и филиалам уполномоченного банка не должны превышать сублимиты, установленные им при долевом распределении, и в консолидированном виде должны находиться в пределах лимитов, установленных в целом для уполномоченного банка.

Не позднее операционного дня, следующего за днем установления сублимитов, уполномоченные банки обязаны уведомить территориальные учреждения Банка России по месту нахождения своего головного офиса о долевом распределении сублимитов на открытые валютные позиции головного офиса и филиалов в процентах от капитала с указанием размера собственных средств (капитала) уполномоченного банка. В данном уведомлении должна содержаться информация о подразделении уполномоченного банка и должностных лицах, ответственных за составление отчетности.

В случае нарушения установленных лимитов банк (филиалы уполномоченного банка) обязан незамедлительно информировать (по почте и по факсимильной связи) главные управления (национальные банки) Банка России по месту своего нахождения о превышении установленных лимитов (сублимитов) открытых валютных позиций с представлением в трехдневный срок письменных объяснений с перечнем мер, принятых уполномоченным банком с целью устранения допущенного нарушения.

Главные управления (национальные банки) Банка России по месту нахождения филиалов уполномоченных банков информируют о допущенном филиалами уполномоченных банков превышении открытых валютных позиций. Главные управления (национальные банки) Банка России по месту нахождения головного офиса уполномоченного банка.

Территориальные учреждения Банка России ежеквартально (в сроки и в порядке, предусмотренные для представления отчетности) доводят в составе аналитической записки до Департамента пруденциального банковского надзора Банка России информацию об уполномоченных банках (головные офисы которых расположены на поднадзорной им территории), допускаящих нарушение лимита открытой валютной позиции за отчетный квартал, о принятых к нарушителям мерах воздействия, а также сведения о нарушениях порядка представления отчетности уполномоченными банками.

В случае нарушений уполномоченным банком (его филиалом) установленных лимитов к уполномоченному банку принимаются меры, предусмотренные ст. 74 и 75 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».

Выводы

1. Основными принципами валютного регулирования и валютного контроля в Российской Федерации являются:

- приоритет экономических мер в реализации государственной политики в области валютного регулирования;
- исключение неоправданного вмешательства государства и его органов в валютные операции резидентов и нерезидентов;
- единство внешней и внутренней валютной политики Российской Федерации;
- единство системы валютного регулирования и валютного контроля;
- обеспечение государством защиты прав и экономических интересов резидентов и нерезидентов при осуществлении валютных операций.

2. Важным для валютного регулирования является разделение субъектов валютных отношений на резидентов и нерезидентов, поскольку разные субъекты обладают различным объемом прав и обязанностей.

3. Обязательным условием совершения валютных операций является необходимость их осуществления через уполномоченные банки, т.е. коммерческие банки, получившие лицензии Центрального банка РФ на проведение банковских операций.

4. Иностранная валюта, получаемая резидентами, подлежит обязательно зачислению на их счета в уполномоченных банках, которые открываются последними на основе заключаемого сторонами договора банковского счета.

5. Центральный банк РФ устанавливает порядок купли-продажи иностранной валюты, который может предусматривать:

- установление требования об использовании специального счета резидентами и нерезидентами;
- установление требования о резервировании.

6. Валютное законодательство обязывает резидентов продавать часть их валютной выручки на внутреннем валютном рынке Российской Федерации.

Термины и понятия

Валюта Российской Федерации
Иностранная валюта
Внутренние ценные бумаги
Внешние ценные бумаги
Резиденты
Нерезиденты
Уполномоченные банки
Валютные операции
Специальный счет
Резервирование
Репатриация валюты
Валютная позиция

Вопросы для самостоятельной работы

1. Назовите основные условия проведения операций на внутреннем валютном рынке РФ.
2. Дайте определение таких основных понятий валютного регулирования, как «резидент», «нерезидент», «уполномоченный банк».
3. Что понимается под иностранной валютой?
4. Какие виды лицензий на осуществление банковских операций выдаются уполномоченным банкам Банком России?
5. В каких случаях Центральный банк РФ устанавливает требование об использовании специального банковского счета?
6. Какие виды специальных банковских счетов уполномоченные банки открывают резидентам?
7. Какая часть экспортной валютной выручки юридических лиц — резидентов подлежит обязательной продаже на внутреннем валютном рынке Российской Федерации?
8. Каков порядок вывоза из Российской Федерации и ввоза в Российскую Федерацию физическими лицами наличной иностранной валюты?
9. Какие типы банковских счетов в валюте Российской Федерации открывают уполномоченные банки нерезидентам?
10. Какие лимиты валютных позиций устанавливаются Центральным банком РФ?

Глава 16. Кассовые операции коммерческого банка

16.1. Организация кассовой работы в коммерческом банке

Для осуществления кассового обслуживания физических и юридических лиц коммерческие банки создают кассовый узел по месту своего расположения. Кассовый узел кредитной организации может включать следующие помещения:

- хранилище ценностей;
- кладовую или сейфовую комнату;
- операционные кассы (приходные, расходные, приходно-расходные и др.);
- кассовый зал для клиентов;
- кассу пересчета;
- вечернюю кассу;
- помещение по приему-выдаче денег инкассаторам;
- другие функционально необходимые или вспомогательные помещения.

Состав помещений кассового узла определяется руководством коммерческого банка исходя из имеющихся возможностей. В кассовом узле создаются необходимые условия для автоматизации кассовой работы.

С развитием территориальных учреждений Банка России коммерческие банки могут открывать соответственно оборудованные операционные кассы вне кассового узла. Эти кассы могут создаваться для улучшения кассового обслуживания населения при совершении операций по приему и выдаче вкладов (в рублях и иностранной валюте), продаже и покупке ценных бумаг, приеме коммунальных и других платежей от физических лиц. Операционные кассы вне кассового узла, расположенные в организациях, производят кроме вышеперечисленных операций выдачу средств на заработную плату и выплаты социального характера, а также и другие операции, на совершение которых у коммерческого банка имеется лицензия. Кредитная организация имеет право устанавливать банкоматы и другие платежно-расчетные терминалы.

Целесообразность создания тех или иных касс, их количество и численность кассовых работников, а также необходимость установки

платежно-расчетных терминалов определяются руководством банка. Кассовое подразделение возглавляет заведующий кассой, который несет материальную ответственность за сохранность вверенных ему ценностей, осуществляет руководство работой кассы, организует четкое кассовое обслуживание клиентов.

Непосредственное выполнение операций с наличными деньгами осуществляют кассовые и инкассаторские работники, несущие полную материальную ответственность за сохранность вверенных им ценностей в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации. Эти работники обязаны строго соблюдать порядок ведения кассовых операций в кредитных организациях¹.

16.2. Порядок совершения кассовых операций с наличными деньгами

Прием денежной наличности в приходную кассу банка производится по объявлениям на взнос наличными. Операционный работник проверяет правильность заполнения объявления на взнос наличными, отражает сумму денег в кассовом журнале по приходу и передает его в кассу. Кассовый работник подписывает это объявление, квитанцию и ордер к нему, ставит печать на квитанции и выдает ее вносителю денег. Объявление на взнос наличными кассовый работник оставляет у себя, ордер к объявлению возвращает операционному работнику для зачисления указанной суммы на счет сдатчика наличных денег.

В случаях установления кассовым работником расхождения между суммой сдаваемых денег и суммой, указанной в объявлении на взнос наличными, и при обнаружении неплатежных или сомнительных денежных знаков объявление на взнос наличными переоформляется на фактически вносимую сумму денег. В конце операционного дня кассовый работник на основании приходных документов составляет справку о сумме принятых денег и количестве поступивших в кассу денежных документов и сверяет сумму по справке с суммой фактически принятых им денег. Указанные в справке кассовые обороты сверяются с записями в кассовых журналах операционных работников.

Денежная наличность, принятая в кассу в течение операционного дня, вместе с приходными документами и справкой о сумме принятых денег и количестве поступивших в кассу денежных документов

¹ Положение Банка России № 199-п от 9 октября 2002 г. «О порядке ведения кассовых операций в кредитных организациях на территории Российской Федерации».

сдается заведующему кассой под расписку в книге учета принятых и выданных денег (ценностей).

Все поступившие в течение операционного дня наличные деньги должны быть оприходованы в операционную кассу и зачислены на соответствующие счета клиентов в тот же рабочий день. Если деньги приняты банком от клиентов в вечернюю кассу в послеоперационное время, то они зачисляются на соответствующие счета клиентов кредитной организации не позднее следующего рабочего дня.

Выдача наличных денег организациям происходит по денежным чекам. Для получения наличных денег клиент предъявляет денежный чек операционному работнику. После соответствующей проверки ему выдается контрольная марка от денежного чека для предъявления в кассу. Получив денежный чек, кассовый работник еще раз проверяет его реквизиты, выдает деньги получателю и подписывает чек.

В конце операционного дня кассовый работник сверяет сумму полученных им под отчет денег от заведующего кассой с суммами, указанными в расходных документах, и фактическим остатком денег, составляет справку о сумме выданных денег и полученной сумме под отчет, подписывает ее и приведенные в ней кассовые обороты сверяет с записями в кассовых журналах операционных работников. Сверка оформляется подписями кассового работника в кассовых журналах и операционных работников.

Остаток наличных денег и расходные кассовые документы, отчетную справку кассовый работник сдает под расписку в книге учета принятых и выданных денег (ценностей) заведующему кассой. При выполнении приходных и расходных операций одним кассовым работником составляется сводная справка о кассовых оборотах.

На приходных и расходных кассовых ордерах проставляются обязательные реквизиты: дата, фамилия, имя, отчество клиента, номер счета в банке; прописью сумма денег, подлежащая зачислению на счет или списанию со счета; подписи клиента, операционного работника, кассового работника.

Прием денег за коммунальные услуги, налоговые и другие платежи производится по извещениям и квитанциям установленной формы. Операции по приему и выдаче наличных денег со счетов по вкладам граждан подтверждаются соответствующей записью во вкладной книжке, остающейся у клиента.

После совершения операции по приему коммунальных и других платежей кассовый работник проставляет на квитанции, возвращенной клиенту, оттиск штампа контрольно-кассового аппарата. По окончании операций с наличными деньгами и другими ценностями кассовые работники сдают заведующему кассой имеющуюся у них

денежную наличность вместе с кассовыми документами и справками.

Заведующий кассой, приняв деньги, справки и документы от кассовых работников, проверяет, заверены ли операционными работниками суммы кассовых оборотов, указанные в справках, соответствуют ли количество и сумма сданных кассовыми работниками документов и денег данным справок. Затем заведующий кассой по данным справок кассовых работников составляет сводную справку о кассовых оборотах за день, сверяет итоги сводной справки о кассовых оборотах с данными бухгалтерского учета и заверяет ее подписью главного бухгалтера.

После сверки кассовых оборотов за день заведующий кассой записывает в книгу учета денежной наличности и других ценностей общую сумму прихода и расхода денег и выводит в ней остаток денежной наличности в операционной кассе, а также остаток других ценностей на начало следующего дня, которые заверяются подписями должностных лиц, ответственных за сохранность ценностей.

Для обеспечения бесперебойного снабжения клиентов наличными деньгами коммерческим банкам устанавливается сумма минимально допустимого остатка наличных денег в операционной кассе на конец дня. Фактический остаток денег в кассе не должен быть ниже установленного.

16.3. Доставка и инкассация денежной наличности

Коммерческие банки осуществляют инкассацию и доставку своих денежных средств и ценностей, а также денежных средств и ценностей клиентов собственными силами либо на договорных условиях через специализированные службы инкассации, имеющие лицензию Банка России на проведение операций по инкассации.

Работники подразделений инкассации должны быть обеспечены специальными индивидуальными средствами защиты. Руководитель подразделения инкассации несет ответственность за организацию доставки ценностей, создание условий, обеспечивающих сохранность перевозимых ценностей и безопасность бригады инкассаторов.

Количественный состав бригады инкассаторов зависит от объема и сложности выполнения операций. Руководитель подразделения инкассации выдает под расписку старшему бригады инкассаторов доверенность на прием и доставку ценностей, печать, явочные карточки, порожние сумки.

Подкрепление денежной наличностью своих филиалов и операционных касс вне кассового узла коммерческий банк производит на

основании их заявок. На денежную наличность и другие ценности, отправляемые через инкассаторов, составляются отдельные описи в трех экземплярах, заверенные подписью заведующего кассой банка и печатью. Первый экземпляр описи отправляется получателю, второй остается в банке-отправителе, третий после выполнения задания передается подразделению инкассации. Затем денежная наличность и другие ценности упаковываются в сумки и опломбируются под контролем заведующего кассой. В приеме денег и ценностей старший бригады инкассаторов расписывается в расходном ордере и на втором экземпляре описи.

Прием денег и других ценностей, доставленных инкассаторами, осуществляется заведующим кассой получателя с проверкой правильности и целостности упаковки и пломб. Если упаковка повреждена, то наличность пересчитывается в присутствии инкассаторов. О результате пересчета составляется соответствующий акт за подписью всех лиц, присутствовавших при приеме и пересчете денег и ценностей. По окончании приема денег и ценностей заведующий кассой получателя и старший бригады инкассаторов расписываются в первом и третьем экземпляре описи. Принятые деньги зачисляются в кассу получателя по приходному ордеру.

Кассы банка принимают выручку клиентов от инкассаторов в инкассаторских сумках. В подразделении инкассации для работы с клиентами ведется список организаций, обслуживаемых инкассаторами. Организации представляют в банк образцы оттисков пломбиров, которыми будут пломбироваться сумки. Количество пронумерованных сумок, выдаваемых клиентам, определяется объемом инкассируемой выручки. Периодичность обслуживания и время заезда устанавливаются банком по согласованию с клиентами. Кассир клиента банка к каждой сдаваемой инкассатором сумке с денежной наличностью выписывает препроводительную ведомость в трех экземплярах. Первый экземпляр этой ведомости вкладывается в сумку, сумка пломбируется; второй экземпляр — накладная к сумке — передается инкассатору при получении им сумки; у клиента остается третий экземпляр — копия препроводительной ведомости, в которой после проверки правильности заполнения документов и целостности упаковки инкассатор расписывается и ставит инкассаторский штамп.

В случаях выявления нарушения целостности сумки или неправильного оформления документов прием ценностей прекращается. В присутствии инкассатора устраняются лишь те ошибки и дефекты, исправление которых не нарушает графика работы инкассаторов. В остальных случаях прием денег и ценностей от организации осуществляется при повторном заезде. Инкассация денежной налично-

сти из филиалов, операционных касс вне кассового узла банка осуществляется на основании препроводительной ведомости в вышеизложенном порядке. По окончании заезда инкассаторы сдают сумки с денежной наличностью в кассу банка в установленном порядке.

Прием кассиром вечерней кассы банка сумок с деньгами и ценностями от инкассаторов производится в их присутствии. Принятые сумки регистрируются в специальном журнале, сличается число выданных и полученных сумок. Затем второй экземпляр препроводительной ведомости — накладная вместе с сумкой сдается в кассу пересчета. Деньги пересчитываются и подготавливаются для сдачи в оборотную кассу. Накладная передается операционисту, препроводительная ведомость остается в кассе. Если при вскрытии сумки обнаруживаются недостачи или излишки наличных денег, то составляется акт, вызывается клиент, который подписывает акт.

На сумму доставленных инкассаторами в течение операционного дня денег и ценностей оформляется приходный ордер. Сумки с денежной наличностью и другими ценностями, доставленные в банк по окончании операционного дня, сдаются в вечернюю кассу или, при ее отсутствии, хранятся под ответственностью инкассаторов.

16.4. Прогноз кассовых оборотов. Содержание, этапы составления

Для обеспечения своевременного кассового обслуживания клиентов коммерческие банки на основании кассовых заявок предприятий и организаций составляют прогнозы своих кассовых оборотов. Кассовые заявки составляются клиентами коммерческого банка по установленной форме. В них отражаются ожидаемые поступления наличных денег в кассу предприятий, организаций, учреждений, а также ожидаемые выдачи наличных денег на определенные цели. Кассовая заявка составляется по кварталам с разбивкой по месяцам (табл. 16.1).

В соответствии с правилами ведения кассовых операций предприятия, организации и учреждения могут иметь в своих кассах наличные деньги в пределах лимитов, установленных обслуживающими их коммерческими банками. Лимит остатка наличных денег в кассе устанавливается банком ежегодно всем клиентам, имеющим кассу и осуществляющим наличные денежные расчеты (табл. 16.2). Для установления лимита остатка наличных денег в кассе предприятие представляет в банк расчет на установление ему лимита остатка кассы и оформление разрешения на расходование наличных денег из выручки, поступающей в его кассу, по установленной форме в двух экземплярах.

Таблица 16.1. Бланк кассовой заявки

				ОКУД 0408027	БИК	
КАССОВАЯ ЗАЯВКА на _____ квартал _____ года						
Наименование (штамп) предприятия						
Номер счета						
Наименование учреждения банка						
Тыс. руб.						

Наименование показателя	Код	Фактическое исполнение за:		Прогноз на квартал		
		соответ. квартал прошлого года	предыдущий квартал	1 месяц квартала	2 месяц квартала	3 месяц квартала
1	2	3	4	5	6	7
ПОСТУПЛЕНИЯ наличных денег (кроме наличных денег, получаемых в банке)						
1. Торговая выручка						
2. Выручка предприятий пассажирского транспорта						
3. Квартирная плата и коммунальные платежи						
4. Выручка зрелищных предприятий						
5. Выручка предприятий, оказывающих прочие услуги						
6. Прочие поступления						
7. Итого (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6)						
В том числе:						
7.1. расходы из выручки						
7.2. сдается в предприятия Госкомсвязи России						
7.3. сдается в учреждения Сбербанка России						
7.4. сдается в кассы учреждений банков						
РАСХОДЫ						
1. На заработную плату, выплаты социального характера, стипендии						
2. На выплату пенсий и пособий соцстраха						
3. Командировочные расходы						
4. Горюче-смазочные материалы						
5. Хозяйственные расходы						
6. Закупка с/х продукции						
7. Расчеты с юридическими лицами						
8. Выдачи на другие цели						
9. Итого (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8)						

Руководитель предприятия _____ (Ф.И.О.)

Главный бухгалтер _____ (Ф.И.О.)

Таблица 16.2. Бланк расчета лимита остатка кассы

Расчет устанавливаемого предприятию лимита остатка кассы и оформление разрешения на расходование наличных денег из выручки, поступающей в его кассу, на ____ год

наименование (штамп) предприятия

номер счета

наименование учреждения банка

Налично-денежная выручка за последние 3 месяца* _____ тыс. руб.
 (фактическая)*** _____ тыс. руб.
 Среднесуточная выручка** _____ тыс. руб.
 Среднесуточный расход** _____ тыс. руб.

Выдано наличными деньгами за последние три месяца (кроме расходов на заработную плату и выплат социального характера) (фактически)*** _____ тыс. руб.
 Среднесуточный расход** _____ тыс. руб.

Сроки сдачи выручки: ежедневно, на следующий день, 1 раз в ____ дней, при образовании сверхлимитного остатка (*нужное подчеркнуть*)

Часы работы предприятия _____ с ____ час ____ мин до ____ час ____ мин

Время сдачи выручки: в объединенную кассу при предприятии, инкассаторам, в кассу банка, на почту (*нужное подчеркнуть*) _____ час ____ мин

Исправляемая сумма лимита _____ тыс. руб.

(сумма прописью)

Просим разрешить расходование выручки на _____

(указать цели расхода)

* В случае резких изменений в объеме выручки или расхода приводятся данные за последний месяц
 ** Сумма выручки (расхода), деленная на число рабочих дней (часов) предприятия
 *** Вновь организуемые предприятия показывают ожидаемую сумму выручки (расхода)

Руководитель предприятия _____ (Ф.И.О.)
 Главный бухгалтер _____ (Ф.И.О.)
 М.П. _____

Дата _____

Решение учреждения банка

Установить лимит остатка кассы в сумме _____ тыс. руб.

(сумма прописью)

Разрешено расходование выручки (при отсутствии задолженности в бюджет и гос. внебюджетные фонды) на _____

(указать цели расхода)

Норма расходования выручки (без учета выдач на оплату труда) ____ % от месячной выручки.
 Руководитель учреждения банка _____ (Ф.И.О.)
 М.П. _____

Дата _____

При представлении такого расчета лимит остатка кассы у предприятия считается нулевым. Лимиты остатка кассы определяются исходя из объемов налично-денежного оборота предприятия с учетом особенностей режима его деятельности, порядка и срока сдачи наличных денег в банк.

Установленные банком лимиты остатка наличных денег в кассе письменно сообщаются каждому клиенту, для чего могут использоваться вторые экземпляры представленных расчетов. Всего денежную наличность сверх лимита предприятия и организации обязаны сдавать в банк в порядке и сроки, с ним согласованные. Сверх установленного лимита наличные деньги могут храниться только для оплаты труда и других социальных выплат лишь не свыше трех рабочих дней, включая день получения денег в банке.

Решение о расходовании предприятиями денежной выручки из кассы принимается банком ежегодно на основании вышеуказанных расчетов с учетом соблюдения ими порядка работы с денежной наличностью, состояния расчетов с бюджетами всех уровней, государственными внебюджетными фондами, поставщиками сырья, материалов и услуг, а также учреждениями банков по судам.

Для определения объема и источников поступлений наличных денег в кассы и направлений их выдачи коммерческие банки составляют прогнозы кассовых оборотов. Прогноз кассовых оборотов составляется по следующим источникам поступления и направлениям выдачи наличных денег:

Приход

Поступления торговой выручки от продажи потребительских товаров независимо от каналов их реализации	02
Поступления выручки пассажирского транспорта	05
Поступления квартирной платы и коммунальных платежей	08
Поступления выручки зрелищных предприятий	09
Поступления выручки от предприятий, оказывающих прочие услуги.	11
Поступления налогов и сборов	12
Поступления от реализации недвижимости	15
Поступления на счета по вкладам граждан (кроме Сберегательного банка РФ)	16
Поступления от предприятий Государственного комитета РФ по связи и информатизации.	17
Поступления от учреждений Сберегательного банка РФ . . .	18

Поступления на счета граждан, осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица	19
Поступления наличных денег от реализации государственных и других ценных бумаг (кроме Сберегательного банка РФ)	20
Возврат заработной платы и других приравненных к ней выплат	28
Поступления наличных денег в кассы кредитных организаций от валютно-обменных операций с физическими лицами	30
Прочие поступления	32
<i>Итого по приходу (символы 02—32)</i>	
<i>Расход</i>	
Выдачи на заработную плату	40
Выдачи на стипендии	41
Выдачи на расходы, не относящиеся к фонду заработной платы и выплатам социального характера	42
Выдачи на выплаты социального характера	44
Выдачи на закупку сельскохозяйственных продуктов	46
Выдачи на выплату пенсий, пособий и страховых возмещений	50
Выдача на другие цели	53
Выдачи ссуд индивидуальным заемщикам и денег на операции ломбардов (кроме Сберегательного банка РФ)	54
Выдачи со счетов по вкладам граждан (кроме Сберегательного банка РФ)	55
Выдачи кредитными организациями наличных денег физическим лицам при совершении валютно-обменных операций	57
Выдачи со счетов граждан, осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица	58
Выдачи подкреплений предприятиям Государственного комитета РФ по связи и информатизации.	59
Выдачи наличных денег на выплату дохода, погашение и покупку государственных и других ценных бумаг (кроме Сберегательного банка РФ)	60
Выдачи подкреплений учреждениям Сберегательного банка РФ	61
<i>Итого по расходу (символы 40—61)</i>	

Содержание прогноза кассовых оборотов по символам прихода и расхода соответствует номенклатуре символов «Отчета о кассовых оборотах учреждений Банка России и кредитных организаций» (форма № 202). Расчеты ожидаемых поступлений наличных денег в кассы банков и их выдач составляются ежеквартально с распределением по месяцам. Итоги кассовых оборотов по приходу, расходу и эмиссионному результату сообщаются расчетно-кассовому центру, где открыт корреспондентский счет коммерческого банка. Расчетно-кассовые центры составляют прогнозы кассовых оборотов по приходу, расходу и эмиссионному результату в целом по обслуживаемым кредитным организациям. Расчеты осуществляются ежеквартально с разбивкой по месяцам. На основании этих прогнозов РКЦ Банка России обеспечивают операционные кассы коммерческих банков денежной наличностью.

В кассах коммерческих банков наличные деньги хранятся в суммах, необходимых лишь для выполнения текущих операций клиентов. Остаток денег в кассе лимитируется. В случае недостатка денежной наличности в кассе коммерческий банк составляет специальный расчет на подкрепление своей операционной кассы, который доводится до расчетно-кассового центра. Здесь сосредоточены запасы денежной наличности. При недостатке средств деньги из резервных фондов РКЦ перечисляются в операционную кассу коммерческого банка в виде подкрепления; при превышении лимита деньги сверх лимитного остатка возвращаются в РКЦ.

Для максимального привлечения наличных денег в свои кассы учреждения банков за счет своевременного и полного сбора денежной выручки от предприятий не реже одного раза в два года проверяют соблюдение определенного Банком России порядка ведения кассовых операций и работы с денежной наличностью. Периодичность и круг предприятий, подлежащих проверке, определяются руководителем банка самостоятельно в зависимости от выполнения предприятиями требований порядка ведения кассовых операций. При планировании проверок учитывается информация налоговых органов о фактах нарушения предприятиями условий работы с денежной наличностью, установленных в ходе документальных проверок налогового законодательства. При проверке ведения кассовых операций на предприятии рассматриваются:

- ведение кассовой книги, ежедневный отчет кассира по произведенным кассовым операциям в соответствии с приходно-расходными документами, расчетно-денежными ведомостями, их оформление;

- полнота оприходования денежной наличности, полученной в банке. При этом учитывается соответствие записей в кассовой книге данным банка (по суммам, полученным из банка и сданным в банк);
- целевое использование наличных денег, полученных в банке (на цели, указанные в чеке);
- расходование наличных денег из выручки на основании письменных заявлений клиентов с учетом требований порядка ведения кассовых операций, состояния расчетов и остатка кассы, сроков и порядка сдачи денежной выручки, своевременность возврата в банк невыплаченных в срок средств на оплату труда и социально-трудовых льгот;
- соблюдение на каждый день проверяемого периода (как правило, за квартал) установленного банком лимита остатка кассы, сроков и порядка сдачи денежной выручки, своевременность возврата в банк невыплаченных в срок средств на оплату труда и социально-трудовых льгот;
- осуществление расчетов наличными деньгами между юридическими лицами.

К предприятиям, не соблюдающим порядок ведения кассовых операций и работы с денежной наличностью, применяются меры ответственности, предусмотренные законодательным и иными правовыми актами Российской Федерации.

Территориальные учреждения Банка России осуществляют контроль за работой учреждений банков по организации наличного денежного оборота, соблюдению предприятиями порядка ведения кассовых операций и работы с денежной наличностью.

Выводы

1. Обслуживание клиентов банком предполагает проведение как безналичных, так и наличных денежных расчетов через кассовое подразделение банка, которое обеспечивает выдачу, прием и сохранность денежных знаков. Совокупность всех наличных денег, находящихся в банке, называют операционной кассой банка. В состав операционной кассы входят: приходно-расходные кассы; приходные кассы; расходные кассы; кассы для размена денег; вечерние кассы и др.

2. Для кассовой работы в банке организуется специальное помещение для хранения денежных средств.

Кассовые операции коммерческих банков осуществляются в соответствии с Положением ЦБ РФ от 9 октября 2002 г. № 199-П «О порядке ведения кассовых операций в кредитных организациях на территории РФ». Правила регламентируют: общий порядок ведения кассовых операций; правила перс-

возки денежных знаков; правила хранения денежных знаков; порядок определения платежеспособности знаков; порядок замены и уничтожения поврежденных банкнот.

3. На коммерческие банки возложена обязанность проверять соблюдение кассовой дисциплины предприятиями, учреждениями, организациями (клиентами). В ходе проверки рассматриваются:

- порядок ведения кассовых операций;
- полнота оприходования денежной наличности, полученной в банке, ее целевое использование;
- соблюдение лимита остатка денежной наличности в кассе;
- порядок и сроки сдачи денежной выручки в банк и нормы ее расходования;
- осуществление расчетов наличными деньгами между юридическими лицами.

4. Территориальные учреждения Банка России осуществляют контроль за работой коммерческих банков по организации налично-денежного оборота.

Для определения объема, источников поступления наличных денег в кассы банков, а также выпуска или изъятия их из обращения в областях, краях, республиках и в целом по Российской Федерации составляется прогноз кассовых оборотов за квартал.

5. Коммерческие банки для определения потребности в наличных деньгах составляют прогнозы кассовых оборотов ожидаемых поступлений и выдач наличных денег из своих касс на основе кассовых заявок клиентов и представляют денежные прогнозы в территориальные учреждения Банка России. Прогнозные расчеты ожидаемой эмиссии денег используются расчетно-кассовыми центрами для бесперебойного снабжения хозяйственных субъектов наличными деньгами.

Термины и понятия

- Кассовые операции банка
- Кассовый узел
- Лимит остатка денежной наличности
- Нормы расходования денежных средств из выручки
- Инкассация денежной выручки
- Эмиссионный результат
- Прогноз кассовых оборотов коммерческого банка
- Кассовая заявка
- Кассовые документы (объявления на взнос наличными, квитанции, приходные и расходные кассовые ордера) и их реквизиты
- Документы по приему выручки от инкассаторов и их реквизиты

Вопросы для самостоятельной работы

1. Назовите кассовые операции коммерческого банка.
2. Каковы основные задачи кассовой работы в коммерческом банке?
3. Как организована кассовая работа в коммерческом банке?
4. Какими документами оформляются прием и выдача наличных денег клиентам из касс банка?
5. Что контролируют коммерческие банки при проверке кассовой дисциплины у своих клиентов?
6. Как осуществляются прием и доставка денежной наличности инкассаторской службой банка?
7. Как подкрепляется операционная касса коммерческого банка?
8. Кем и как проверяется в банке состояние кассовой дисциплины?

Глава 17. Современные способы банковского обслуживания

17.1. Банковские операции с пластиковыми картами

17.1.1. Сущность и виды пластиковых карт

Переход на новые формы экономических отношений повлек за собой реструктуризацию банковской системы и внедрение новых программных форм расчетов, к числу которых относят и расчеты пластиковыми картами. *Банковская пластиковая карта* — это одна из разновидностей финансовых карт, которая является персонализированным платежным средством, предназначенным для оплаты товаров, услуг и получения наличных денежных средств в банках и банковских автоматах (банкоматах). Принимающие карту предприятия торговли/сервиса и отделения банков образуют *сеть точек обслуживания карт*, или приемную сеть.

Особенностью продаж и выдач наличных по картам является то, что при этих операциях, осуществляемых магазинами и банками, товары и наличные деньги предоставляются клиентам сразу, а средства в их возмещение поступают на счета обслуживающих предприятий чаще всего через некоторое время (как правило, 2—3 дня). Гарантом выполнения платежных обязательств, возникающих в процессе обслуживания пластиковых карт, является выпустивший их банк-эмитент. Поэтому карты на протяжении всего срока действия остаются собственностью банка, а клиенты — держатели карт получают их лишь в пользование. Характер гарантий банка-эмитента зависит от платежных полномочий, предоставляемых клиенту и фиксируемых классом карты.

При выдаче карты клиенту осуществляется ее *персонализация*: на нее заносятся данные, позволяющие идентифицировать карту и ее держателя, а также осуществить проверку платежеспособности карты при приеме ее к оплате или выдаче наличных денег. Процесс утверждения продажи или выдачи наличных по карте называется *авторизацией*. Авторизация — разрешение, предоставляемое эмитентом для проведения операции с использованием банковской карты и порождающее его обязательство по исполнению документов, составленных с использованием банковской карты. Для ее проведения делается запрос платежной системе о подтверждении полномочий предъявителя

карты и его финансовых возможностей. Технология авторизации зависит от схемы платежной системы, типа карты и технической оснащенности точки обслуживания. Традиционно авторизация проводится «вручную»: продавец или кассир передает запрос по телефону оператору (голосовая авторизация) или автоматически: карта помещается в POS-терминал или торговый терминал (POS — point of sale), данные считываются с карты, кассир вводит сумму платежа, а держатель карты со специальной клавиатуры — секретный ПИН-код (ПИН — персональный идентификационный номер).

Авторизация может быть в двух режимах: он-лайн и офф-лайн. Режим он-лайн — это режим, при котором осуществляется связь с базой данных платежной системы. Осуществление дополнительного обмена данными с самой картой называется режимом офф-лайн. В случае выдачи наличных денег процедура носит аналогичный характер с той лишь особенностью, что деньги в автоматическом режиме выдаются специальным устройством — банкоматом, который и проводит авторизацию.

В отечественной и зарубежной практике различают несколько видов банковских карт в зависимости от классификации. Существуют различные критерии для классификации пластиковых карт:

- по способу записи информации на карту;
- по характеру взаимодействия со считывающим устройством;
- по общему назначению;
- по эмитентам карты;
- по техническим особенностям расчетов;
- в зависимости от экономического содержания операции по карте;
- по категории клиентуры, на которую ориентируется эмитент (в международных платежных системах это называется видами карт или продуктами — products);
- в зависимости от вида заключенных соглашений;
- в зависимости от юридического статуса владельцев карт.

Рассмотрим каждый из этих критериев.

1. По способу записи информации на карту:

- графическая запись;
- эмбоссирование;
- штрих-кодирование;
- кодировка на магнитной полосе;
- чип;
- лазерная запись (оптические карты).

Самой ранней и простой формой записи информации на карту было и остается *графическое изображение*. Оно до сих пор использует-

ся во всех картах, включая самые технологически совершенные. Вначале на карту наносились только фамилия, имя держателя карты и информация о ее эмитенте. Позже на универсальных банковских картах был предусмотрен образец подписи, а фамилия и имя стали эмбоссироваться (механически выдавливаться).

Эмbossирование позволило значительно быстрее оформлять операцию оплаты картой, делая на ней оттиск слипа. Информация, эмбоссированная на карте, моментально переносится через копировальную бумагу на слип. В целях борьбы с мошенничеством могут использоваться слипы и без копировального слоя, но способ переноса эмбоссированной на карте информации в сущности остался прежним — механическое выдавливание. Эмbossирование не вытеснило полностью графическое изображение. Более того, с появлением систем, основанных на безбумажной технологии, номер карты и имя держателя вновь стали наноситься на карту графическим способом с помощью персонализаторов. Современное персонализационное оборудование в течение нескольких минут позволяет также перенести на пластик цветное фотографическое изображение держателя карты и лазерный образец его подписи.

Запись информации на карту с помощью *штрих-кодирования* применялась до изобретения магнитной полосы и в платежных системах распространения не получила. Однако карты со штрих-кодами, подобными тем, которые наносятся на товары, довольно популярны в специальных карточных программах, где не требуются расчеты. На магнитной полосе банковских карт обычно в закодированном виде записывается номер карты, срок ее действия и ПИН держателя карты. В некоторых системах на магнитной полосе может записываться также какая-нибудь другая информация.

Магнитная запись является одним из самых распространенных сегодня способов нанесения информации на пластиковые карты. Особенно популярна она в платежных системах. Однако магнитная полоса не обеспечивает необходимого уровня защиты информации от мошенничества и подделок, а это очень важно в платежных и банковских системах, основанных на картах. Более надежным способом записи информации является *чип* (от англ. chip — кристалл с интегральной схемой) или микросхема. Карты с чипом также очень часто называют смарт-картами (smart card) или интеллектуальными картами. Их характеристика и подробное описание заслуживают особого внимания, так как эти карты на сегодня являются более перспективными во многих аспектах (безопасность, надежность, защищенность, удобство); а магнитные карты по этим показателям во многом уступают картам с чипом. В настоящее время практически все западные компании, выпус-

кающие финансовые карты на современном рынке, начинают внедрять и предлагать клиентам такой продукт, как смарт-карта.

Пластиковая карта с микросхемой была запатентована в 1974 г. Несмотря на очевидные преимущества, чиповые карты до сих пор имели ограниченное применение и распространены главным образом во Франции. Причина простая — такая карта на порядок дороже, чем карта с магнитной полосой. Лишь в последние годы, когда ущерб от мошенничества с магнитными картами в международных платежных системах стал очень высоким и продолжает расти, было принято решение о постепенном переходе на чиповые карты.

Не все чиповые карты имеют микропроцессор. Специалисты подразделяют чиповые (микропроцессорные) карты на два вида: карты с памятью и собственно микропроцессорные карты.

Наибольшей емкостью обладают карты с оптической памятью, в которых используется технология WORM (однократная запись — многократное чтение), подобная той, что применяется в лазерных дисках. Для ее считывания необходимы специальные лазерные устройства. Карты памяти бывают разовыми и позволяющими многократную перезапись. Объем их памяти значительно выше, чем карт с магнитной полосой, и они гораздо лучше позволяют защищать записанную информацию. В большинстве банковских карточных программ, основанных на чиповых картах, используется именно «защищенная память», как дающая наилучшее соотношение «цена и защищенность».

Собственно микропроцессорные карты — *истинные смарт-карты*, снабженные микросхемой, содержащей микропроцессор, память, устройства ввода-вывода информации, а также собственной операционной системой. Архитектура встроенного в карту микропроцессорного блока позволяет устанавливать устройство шифрования данных.

2. В соответствии с *характером взаимодействия со считывающим устройством* смарт-карты подразделяются на:

- контактные (непосредственный контакт со считывающим устройством);
- бесконтактные (для передачи информации используется радиосигнал).

Смарт-карты по своим надежностным и эксплуатационным характеристикам значительно превосходят обычные магнитные карты и обладают рядом преимуществ:

- 1) при производстве карт в каждую микросхему заносится уникальный код, который невозможно продублировать;
- 2) при выдаче карты пользователю на нее наносится один или несколько паролей, известных только хозяину карты;

3) при попытке несанкционированного использования некоторые виды смарт-карт могут автоматически закрываться, и для восстановления работоспособности такой карты необходим ее возврат на место выдачи;

4) смарт-карты работают в режиме офф-лайн. Проведение любой операции с использованием смарт-карты требует от владельца набора личного пароля. Этот пароль записан на самой карточке, а значит, не требуется процедура доступа к центрам авторизации;

5) смарт-карта позволяет вести контроль за покупками, не обеспечиваемыми финансовыми возможностями клиентов. Владелец на карту заносится определенная сумма. При оплате покупки считывающее устройство кассового аппарата (ридер) проверяет наличие средств на карте и списывает с нее требуемую сумму.

В России в настоящее время со смарт-карты работают несколько расчетных систем, использующих смарт-технологии: «Волга», Ortium Card, Сберкарта и «Золотая Корона».

3. По общему назначению пластиковые карты подразделяются на:

- идентификационные;
- информационные;
- для финансовых операций (расчетов).

В принципе это разделение не является взаимоисключающим. Например, крупная компания может выдавать каждому своему сотруднику карту, которая:

1) является пропуском, разрешающим (ограничивающим) проход в определенные зоны предприятия (идентифицирующая функция);

2) на той же карте может быть записана в кодированном виде «история болезни» или какая-либо другая важная информация о держателе карты (информационная функция);

3) кроме того, такая карта может использоваться еще и для расчетов в столовой и магазинах данной компании (расчетная функция).

Системы с использованием многофункциональных карт существуют за рубежом. Тенденция объединения многих функций в одной пластиковой карте является весьма перспективной, поскольку такая многофункциональная карта удобна и для эмитента, и для ее держателя.

4. По эмитентам карты подразделяются на:

- банковские (универсальные) карты, выпускаемые банками и финансовыми компаниями;
- частные (private) карты, выпускаемые коммерческими компаниями для расчетов в торговой и сервисной сети данной компании.

5. По техническим особенностям расчетов:

- автономный «электронный кошелек»;
- «электронный кошелек» с дублированием счета у эмитента;

- «ключ к счету» — средство идентификации владельца счета, ведущегося у эмитента.

Большинство банковских карт являются идентификаторами, а не кошельком. К ним относятся все карточки Visa, Euro Card/Master Card, American Express, российские «Юнион Кард» и «СТБ Карт».

6. В зависимости от *экономического содержания операции по карте*:

- дебетовая,
- кредитовая.

При осуществлении расчетов держатель карты ограничен рядом лимитов. Характер лимитов и условия их использования могут быть весьма разнообразными. Однако в общих чертах все сводится к двум основным вариантам:

1. Держатель дебетовой карты должен заранее внести на свой счет в банке-эмитенте некоторую сумму. Ее размер и определяет лимит доступных средств. При осуществлении расчетов с использованием карты синхронно уменьшается и лимит. Контроль лимита осуществляется при проведении авторизации, которая при использовании дебетовой карты обязательна всегда. Для возобновления (или увеличения) лимита держателю карты необходимо вновь внести средства на свой счет.

2. Для обеспечения платежей держатель карты может не вносить предварительно средства, а получить в банке-эмитенте кредит. Подобная схема реализуется при оплате посредством кредитной карты. В этом случае лимит связан с величиной предоставленного кредита, в рамках которого держатель карты может расходовать средства. Кредит может быть как однократным, так и возобновляемым. Возобновление кредита в зависимости от договора с держателем карты происходит после погашения либо всей суммы задолженности, либо некоторой ее части.

7. По *категории клиентуры, на которую ориентируется эмитент*:

- обычная карта;
- серебряная карта;
- золотая карта;
- электронная карта.

Обычная карта предназначена для рядового клиента. Это — Classic Visa и Mass (Standart) Euro Card/Master Card. Серебряная карта называется бизнес-картой (Business Card) и предназначена не для частных лиц, а для сотрудников организаций (компаний), уполномоченных расходовать в тех или иных пределах средства своей компании. Золотая карта предназначена для наиболее состоятельных клиентов.

8. Классификация *в зависимости от заключенных соглашений*:

- чековые гарантийные карты;
- двусторонние кредитные соглашения;
- многосторонние карточные соглашения.

Чековая гарантийная карта выдается владельцу текущего счета в банке для идентификации чекодателя и гарантии платежа по чеку. Карта базируется на кредитной линии, которая позволяет владельцу счета пользоваться кредитом по овердрафту. При этом банк гарантирует торговцу получение денег по чеку в пределах установленного лимита в том случае, если на счете чекодателя отсутствует необходимая сумма. Основные правила пользования чековой гарантийной картой сводятся к следующему:

- подписи на чеке и карте должны быть идентичными;
- сумма чека не должна превышать лимит, указанный на карте;
- если сумма выплаты по чеку превысит сумму средств на счете, с владельца взимается комиссия за использование кредитной линии и процент по овердрафту.

Двусторонние карты возникли на базе двусторонних соглашений между участниками расчетов, где владельцы карт могут использовать их для покупки товаров в замкнутых сетях, контролируемых эмитентом карт (универмаги, бензоколонки и т.д.).

9. В зависимости от *юридического статуса* владельцев карт на:

- карты корпоративные — для юридических лиц;
- карты личные — для физических лиц.

Корпоративные карты подразделяются на: «зарплатные карты» (эмитент заключает договор с организацией, а держателями карт являются ее сотрудники в качестве частных лиц) и «бензиновые» карты (эмитент заключает договор с организацией для расчетов за ГСМ одним или несколькими сотрудниками).

Эта классификация характерна для России и внешне напоминает принятую в международных системах, но в действительности в ее основание положен юридический статус клиента, с которым эмитент заключает договор о выпуске и обслуживании карты. Их несовпадение подтверждается и на практике. Очень часто в России стандартная карта выдается в качестве корпоративной, и наоборот, известны случаи, когда бизнес-карту получали частные лица.

17.1.2. Российские и зарубежные платежные системы

Пластиковые карты как вид расчетов существуют в международной практике давно и имеют широкое хождение. Первыми пользователями их были зарубежные корпорации (торговые компании). Первой картой, служившей для расчетов в ресторанах и торговых точках, стала появившаяся в США в конце 40-х годов «Дайнерс клуб». Она имела договоры с 285 коммерческими точками и 35 000 держателей карт, с которых взималось за пользование картой 3 долл. в год. В даль-

нейшем система продолжала развиваться как территориально, так и через коммерческую сеть. Вначале коммерческие и сервисные предприятия не очень хорошо воспринимали расчетные пластиковые карты, поскольку, во-первых, это подрывало позиции их собственных фирменных карт, во-вторых, из-за необходимости платить комиссию компании-эмитенту.

Основные трудности начались с выходом на рынок конкурентов: системы «Карт Бланш» (которая первоначально была частной картой корпорации отелей «Хилтон», а впоследствии была продана «Фест Нэшнл Сити Бэнк») и карты «Америкэн Экспресс». Примерно в это же время Британская ассоциация отелей и ресторанов начала выпускать кредитную карту BHR, которая, не являясь банковской, была все же универсальной. Эта система, объединившись со своим шведским конкурентом Rikskort, учредила компанию «Еврокард Интернэшнл» (Eurocard International) со штаб-квартирой в Швеции. Конкуренция американских карточных ассоциаций продолжается до сих пор и в США, и в Европе.

В настоящее время существует несколько видов международных и российских платежных систем, являющихся собственно эмитентами и распространителями пластиковых банковских карт.

К международным платежным системам относятся следующие:

Еврокард (Euro Card),

Виза (Visa),

Мастеркард (Master Card),

Европей (Europay),

Циррус/Маэстро (Cirrus/Maestro),

Дайнерс клуб (Diners Club),

Юнион кард (Union Card).

Первым советским эмитентом международных карт был Внешэкономбанк, выпустивший в 1989 г. «золотые» карты «Еврокард». Выпуск этих пластиковых карт был очень ограничен, и предназначались они для узкого круга лиц. Первым российским коммерческим банком, выпустившим в 1991 г. собственную карту «Виза», стал «Кредобанк». Но несмотря на то что «Кредобанк» вступил в ассоциацию «Еврокард/Мастеркард», эмитировать эти карты наряду с «Визой» он так и не начал, объясняя это запретом со стороны ассоциации «Еврокард/Мастеркард» (впоследствии «Европей»).

С 1993 г. «Европей» серьезно изменила свою тактику в России. Компания активизировала прием российских банков в члены ассоциации; для работы с ними был открыт офис в Москве. Была создана Ассоциация российских членов «Европей», которая помогает в настоящее время эффективно решать для банков общие и технические вопросы.

Расширяя свое сотрудничество с «Мастеркард», «Еврокард» заключила соглашение с компаниями «Циррус» и «Маэстро» (Cirrus/Maestro), что позволило расширить ассортимент предлагаемых клиентам видов услуг за счет карт для получения наличных в банкоматах.

До сегодняшнего дня значительная часть коммерческой сети по приему карт международных платежных систем (кроме «Америкэн Экспресс») обслуживается компанией объединенных кредитных карт (KOKK), для которой чаще используется английская аббревиатура UCS (United Card Service).

В 1999—2000 гг. создается российская ассоциация «Виза». Заметным событием стало создание компании «Diners Club Россия», российским учредителем, а впоследствии и расчетным банком которой стал банк «Империал» (сейчас это банк «Славянский»).

Некоторые банки пошли по пути подписания агентских соглашений с зарубежными финансовыми институтами, т.е. начали предлагать своим клиентам пластиковые карты, эмитируемые иностранными банками. До сих пор остаются сомнения в правомерности такой деятельности, прежде всего с точки зрения внутренних правил самой «Визы» и «Европей». Эта практика продолжается и в настоящее время.

За несколько лет с появления первой международной карты, эмитированной российским банком, рынок разительно изменился: количество выпущенных карт приближается к миллиону. Россия стала полноправным регионом в международных карточных платежных системах. На территории России действуют десятки локальных, региональных и межрегиональных платежных систем, не говоря уже о ведущих международных. Количество держателей карт российских платежных систем исчисляется многими сотнями тысяч. Десятки тысяч точек приема карт на территории всей страны работают с банковскими картами национальных и международных платежных систем. Ассоциация Visa, в которую первый российский банк (Сбербанк РФ) был принят в 1988 г., сотрудничает сегодня с 45 российскими банками. Оценивая ситуацию на рынке внутрироссийских карт, можно отметить устойчивый рост числа платиковых карт и остатков денежных средств, хранящихся на них.

В настоящее время на российском «пластиковом» рынке действуют одновременно две группы платежных систем: зарубежные (международные) и отечественные. Причем российские платежные системы, такие как «СТБ Карт», «Юнион Кард», «Волга» или «Золотая Корона», из-за дешевизны их тарифов опережают по количеству выданных в России карт ряд международных компаний.

17.1.3. Услуги банков с использованием пластиковых карт

Появившись в 1951 г. в США, банковские карты как платежное средство очень быстро распространились по всему миру. Превращение их в массовый инструмент расчетов, неуклонный рост популярности среди широких групп населения, обусловленные удобством и безопасностью использования, служат наглядным свидетельством того, что эта форма расчетов выгодна основным категориям участников системы.

Основные привлекательные черты карт для их владельцев заключаются в следующем:

- удобство пользования,
- мобильность,
- сохранность и надежность сбережений,
- возможность получения дисконта и сервисных гарантий.

Владельцу карты не нужно иметь при себе крупные денежные суммы при посещении магазинов и предприятий сервиса, но в любой момент он может сделать крупную покупку, о которой заранее неизвестно, где она может произойти. Вместе с тем удобство применения карт лишь тогда может быть реализовано в полной мере, если существует широкая сеть торговых и сервисных предприятий, которые принимают карты в оплату за товары и услуги. Без такой сети внедрение карт в оборот растянулось бы на многие годы. После того как карты национальных ассоциаций перешли границы стран и стали международными, торговая сеть приобрела глобальные масштабы. Дебетовые и кредитовые карты таких компаний, как Visa и Master Card, принимаются ныне миллионами торговых точек во многих странах мира.

Дебетовая карта предоставляет главным образом технические удобства:

- возможность проведения безналичных платежей,
- возможность снятия наличных,
- управление счетом через автоматические устройства.

Финансовая привлекательность дебетовой пластиковой карты сравнительно невелика и может заключаться в начислении процентов на остаток на счете и, возможно, получении скидок при покупках.

Если карта *кредитная*, то еще одно ее достоинство — возможность получения кредита. Приобретение товаров в кредит — традиционная и неотъемлемая черта платежных систем в рыночной экономике. В карточной системе расчетов кредит предоставляется покупателю автоматически, без специального обращения в банк. В момент покупки используется кредитная линия, причем лимит ее восстанавливается по мере погашения долга. Покупатель пользуется кредитом без

взимания процентов в течение определенного льготного периода. При желании он может отсрочить выплату долга за пределы льготного периода, уплачивая банку проценты.

Выгода держателя карты в этом случае принимает форму финансовых удобств, при которой получение пользователем информации от банка осуществляется в такой форме, что он может: проверить каждую операцию; предъявить претензии в случае неправильного оформления сделок; осуществлять контроль и планирование бюджета; конвертировать валюты. Все это сделает банк, причем так, что выиграет на разнице между курсом обмена в магазине и курсом, по которому конвертацию осуществляет банк.

Пользоваться при оплате картой престижно. Это свидетельствует к тому же об умении обращаться с современными техническими средствами, используемыми в финансовой сфере. Имеются и другие достоинства: льготы при приобретении товаров, восстановление потерянных и украденных карт, льготы при бронировании мест в гостиницах, при заказе авиабилетов.

Для представителей торговой сферы карточные расчеты имеют следующие преимущества:

- расширение продаж и привлечение новых состоятельных покупателей;
- нет необходимости заботиться о конвертации денег и инкассации выручки;
- возможность предоставления кредита без использования собственных средств и ведения специальных систем учета;
- снижение риска благодаря замещению банковских чеков картами;
- человек с картой на руках более склонен совершить покупку, чем владелец наличных;
- повышается безопасность работы (так как слипы, которые остаются в магазине, не представляют интереса для грабителей);
- повышается престиж, рейтинг магазина.

Безусловный интерес представляет пластиковая карта и для крупных предприятий при выдаче заработной платы своим сотрудникам.

Инициаторами внедрения кредитных и других видов карт выступили банки, рассчитывая получить следующие выгоды:

- увеличение потребительских ссуд;
- увеличение привлеченных ресурсов;
- расширение сферы деятельности банка на отдаленные районы;
- перекрестная продажа дополнительных продуктов и услуг владельцам карт;
- организация более быстрых и удобных для клиентов расчетов;

- уменьшение объема используемой в расчетах наличности и, следовательно, снижение стоимости операций;
- отработка новой, более прогрессивной безбумажной технологии;
- разгрузка центрального офиса банка от наплыва клиентов;
- комиссионные, которые, как правило, берет банк за все операции с картами, клиент платит и за получение карты;
- повышается конкурентный потенциал банка с учетом общемировой тенденции вытеснения из платежного оборота не только наличных денег, но и чеков;
- растет авторитет банка как участника инновационных процессов;
- престиж и реклама банка на пластиковых картах, которые клиенты используют не только как средство платежа, но и воспринимают как признак определенного социального статуса.

Операции с пластиковыми картами открыли новые перспективы финансового обслуживания клиентов и соответственно расширили возможности получения банковской прибыли.

С позиции банка-эмитента наиболее серьезными являются вопросы рентабельности выполняемых услуг. Так, для большинства операций, выполняемых с помощью карт, требуется несколько лет, чтобы стать прибыльными. Несмотря на трудности в определении суммы доходов от использования пластиковых карт (так как эта сфера деятельности банка тесно связана с комплексными услугами), было определено, что средняя прибыль в сумме вложенного капитала составляет 29,9%.

Доходы карточной программы банка-эмитента складываются из взимаемых с клиентов:

- ежегодной ставки за выпуск карты и обслуживание счета (сервисная ставка);
- комиссии за операции выдачи наличных денег;
- комиссии за операции безналичной оплаты в коммерческой сети.

Выпуск карт для лиц, не являющихся клиентами банка, — это мощный способ привлечения в банк средств, с помощью которых можно получать доходы, сопоставимые или даже превышающие комиссии, взимаемые непосредственно с держателей карт.

Введение карт позволило банкам преодолеть пространственные ограничения по привлечению и обслуживанию клиентов. Ранее ключевым фактором было местонахождение банка, наличие у него разветвленной сети отделений, что требует крупных капитальных вложений. Карта позволила клиенту совершать операции вдали от банка, рассчитываться за товары, получать деньги в системе автоматов. Кли-

ент географически не привязан к банку, что расширяет круг пользователей его услугами. Расширение клиентуры позволило банкам более интенсивно предлагать дополнительные продукты и услуги. Такая «перекрестная» продажа (cross-selling) — широко распространенный прием в практике банков.

Интерес государства во внедрении расчетов по пластиковым картам очевиден, поскольку:

- 1) снижаются колоссальные затраты на инкассацию денежных средств, эмиссию и регенерацию банкнот и монет;
- 2) упрощаются учет движения денег и взимание налогов;
- 3) технология расчетов без участия наличных денег помогает снизить криминогенность обстановки для предприятий и лиц, работающих с наличностью.

Российской спецификой можно считать высокую степень недоверия участников расчетов (банками, их клиентами, торговыми предприятиями, центрами авторизации) и к кредитовым, и дебетовым пластиковым картам. Несмотря на это, специалисты российских банков предлагают клиентам различные виды карт и при необходимости схемы расчетов, ориентированные на определенные сегменты клиентуры. Так, российскими банками предлагаются дебетовые пластиковые карты — корпоративные и индивидуальные.

Индивидуальные банковские пластиковые карты предлагаются частным лицам в качестве средства платежа и средства накопления. Корпоративные карты предлагаются исключительно юридическим лицам для оперативных расчетов с целью сокращения затрат и усиления контроля за расходованием денежных средств. В узком смысле корпоративные карты — это инструмент для оперативных нужд предприятия. В широком смысле наличие корпоративной пластиковой карты предполагает открытие корпоративного счета клиента, к которому прикрепляются одна или более пластиковых карт для расчетов командировочных расходов и иных неотложных нужд. Порядок открытия корпоративного счета идентичен открытию расчетного счета предприятия, по сути это второй расчетный счет для расчетов по пластиковым картам. Корпоративные карты компании связаны с одним ее счетом. Карты могут иметь разделенный и неразделенный лимиты. В первом случае каждому из держателей корпоративных карт устанавливается индивидуальный лимит. Второй вариант больше подходит небольшим компаниям и не предполагает разграничение лимита. Корпоративные карты позволяют компании детально отслеживать служебные расходы сотрудников.

Российские банки предлагают своим корпоративным клиентам пластиковые карты с целью проведения безналичных расчетов и по-

лучения наличных средств с использованием как собственных пластиковых банковских карт, так и пластиковых карт других эмитентов, в том числе международных и российских платежных систем.

Для улучшения обслуживания большинство банков предлагают дополнительные услуги владельцам корпоративных и личных карт. Например:

- устанавливают банкоматы на территории предприятий;
- бесплатно обслуживают карты;
- ежемесячно начисляют проценты на остатки по карточному счету с последующей капитализацией (представляется некоторыми банками);
- предоставляют возможность получения наличных средств в банкоматах и пунктах выдачи наличных, расположенных в других городах, без взимания комиссии.

Однако наряду с дополнительными услугами предлагаются различные варианты схем расчетов для привлечения корпоративных или индивидуальных клиентов. Рассмотрим элементы платежных схем, наиболее распространенных в России. К их числу можно отнести:

- ежегодную сервисную ставку;
- комиссии за операции с банковскими картами:
 - по переводу,
 - снятию наличных денежных средств в банкоматах и пунктах выдачи наличных собственных и иных банков,
 - безналичным оплатам за товары и услуги;
- размер страхового депозита или неснимаемого (залогового) остатка;
- штрафы и всевозможные санкции.

Ежегодная сервисная ставка — фиксированная сумма — взимается один раз в год «за выпуск карты и обслуживание счета». Возможны варианты даты взимания этой ставки: 1 января или при перевыпуске новой карты. Последний вариант удобней для российских банков, поскольку сложилась традиция выпускать карту сроком на один год. На Западе срок действия карты часто бывает 2 года и даже больше.

В последнее время банки разбивают эту ставку на две отдельные: собственно ежегодную и дополнительную при выпуске первой карты. Клиенту, сравнивающему условия разных эмитентов, необходимо обращать на это внимание.

Банковская карта позволяет производить два вида операций: получение наличных денег и безналичную оплату услуг.

За операции с банковскими картами по переводу, снятию наличных денежных средств в банкоматах и пунктах выдачи наличных собственных и иных банков и безналичным оплатам за товары и услуги

банками взимается комиссия. Это обусловлено тем, что обслуживание операций с наличностью обходится банку дороже, поэтому плата, которую он за них взимает с клиента, выше. Причем в кредитных платежных схемах комиссия и процент суммы выданных наличных относятся на счет держателя сразу в отличие от «магазинных» операций, для которых существует беспроцентный период. За оплату картой товаров и услуг западные банки чаще всего комиссию не взимают. В России некоторыми банками плата за эти операции взимается, но она ниже, чем по операциям получения наличных денег.

В большинстве платежных систем с картами допускаются операции, которые проходят в валюте, отличающейся от валюты карточного счета, т.е. операции с конвертацией. В российских системах этот курс или, другими словами, размер платы за конвертацию устанавливается расчетным банком системы или банком-эмитентом. В любом случае клиент, пользующийся рублевой картой для оплаты своей покупки в долларах, должен заранее знать, насколько дороже суммы, подписанной им на слитке, она ему обойдется.

Обычно и российские, и зарубежные банки взимают определенный процент за каждую транзакцию, совершаемую по карте. Но, борясь за клиента, банки снижают взимаемые комиссии, и клиент получает возможность выбрать карту такого банка, чьи финансовые условия предпочтительнее.

17.2. Дистанционное банковское обслуживание

17.2.1. Понятие и формы дистанционного банковского обслуживания

Внедрение банковских карт значительно повысило доступность банковских услуг для потребителей, избавив их от необходимости каждый раз добираться до офиса банка, чтобы оплатить чек, получить наличные или узнать остаток на своем счете. Банки же получили возможность расширить свою сбытовую сеть, устанавливая банкоматы и терминалы по обслуживанию своих карт, вместо того чтобы строить новые отделения. Однако еще большую доступность банковских услуг для клиентов и более значительную экономию для банков в сфере доведения своих услуг до потребителей дало внедрение различных систем дистанционного банковского обслуживания (ДБО).

Дистанционное банковское обслуживание — это предоставление возможности клиентам совершать банковские операции, не приходя в банк, с использованием различных каналов телекоммуникации.

В зарубежной и отечественной практике часто используется также термин «home banking», трактуемый как ведение банковских операций на дому, самостоятельная форма банковских услуг населению,

основанных на использовании электронной техники. Понятие «дистанционное банковское обслуживание» несколько шире и включает в себя обслуживание как населения, так и юридических лиц, причем не только «на дому», но и в любом удаленном от банковского офиса месте, где имеется соответствующий канал связи.

В основе ДБО лежит принцип обмена информацией между банком и клиентом с обеспечением должного уровня безопасности и конфиденциальности. Клиентам предоставляется возможность получать информацию о состоянии своих счетов и управлять ими, не прибегая к специальным банковским терминалам, а используя имеющиеся у них под рукой средства телекоммуникации: телефон, компьютер с модемом, телефакс, пейджер и т.д. В наш век бурного развития информационных технологий, глобализации рынков и повышенной тяги потребителей к комфорту предоставление банком своим клиентам таких услуг становится непереносимым условием сохранения конкурентоспособности банка.

Широкое внедрение систем ДБО началось за рубежом уже с начала 80-х годов, а в отдельных банках и еще ранее. Эволюция систем ДБО основывалась на развитии средств телекоммуникации и банковских компьютерных технологий. Вначале возникли системы предоставления банковских услуг по телефону и по модему, а в настоящее время наблюдается бум в развитии систем банковского обслуживания через Интернет. К модификациям ДБО можно отнести предоставление банковских услуг с использованием телефаксов, пейджеров, сотовых телефонов и видеотелефонов. За рубежом уже имеются системы банковского обслуживания посредством интерактивного телевидения. А корпорацией «Citi Corp» разработан домашний банковский терминал, оказывающий широкий спектр банковских услуг, в том числе выдачу кредитов. Он напоминает большой телефонный аппарат с экраном и клавиатурой и способен заменить персональный компьютер.

В настоящее время можно выделить три наиболее распространенных вида систем дистанционного банковского обслуживания:

- 1) традиционные системы «клиент — банк», использующие прямую связь с банком по модему и предусматривающие установку специального программного обеспечения на компьютере клиента;
- 2) системы «телебанк» (телефонного банкинга), предоставляющие платежные и информационные банковские услуги по телефону/телефаксу с использованием компьютерной телефонии;
- 3) Интернет-банкинг — системы предоставления банковских услуг посредством Интернета, для использования которых клиенту, как правило, не нужно иметь специальное программное обеспечение

и можно работать со своим банковским счетом с любого компьютера, подключенного к сети Интернет.

Банки могут предоставлять клиентам все три вида дистанционного обслуживания как в отдельности, так и одновременно в любых комбинациях. Различные виды ДБО могут быть ориентированы на различные группы клиентов. В зависимости от принципа работы систем ДБО различают системы он-лайн и системы офф-лайн.

Он-лайновые системы ДБО работают в режиме реального времени, т.е. транзакция, совершаемая клиентом с использованием средств телекоммуникации, в тот же момент исполняется банком и отражается на его балансе. Обычно такие системы полностью автоматизированы и не предусматривают участие людей в обслуживании клиентов.

Офф-лайновые системы ДБО предусматривают наличие временного разрыва между приемом поручения или запроса клиента и его исполнением. Такие системы могут быть автоматизированы как частично, так и полностью. В последнем случае задержка исполнения транзакции связана с тем, что система дистанционного обслуживания клиентов не интегрирована во внутреннюю автоматизированную банковскую систему.

Очевидно, что системы ДБО, работающие в режиме реального времени, более предпочтительны для клиентов, так как они позволяют значительно экономить время при совершении банковских операций.

С понятием «дистанционное банковское обслуживание» тесно связаны также термины «*e-bank*» (*электронный банк*) и «*виртуальный банк*». Под электронным, или виртуальным, банком обычно понимают банк, не имеющий традиционного офиса, а обслуживающий клиентов посредством телефона, Интернета и при необходимости почты.

Если услуги по дистанционному совершению определенных банковских операций может предоставлять любой банк наряду с традиционным обслуживанием клиентов в своих офисах, то виртуальный банк, как правило, специализируется именно на обслуживании удаленных клиентов, не тратя деньги на строительство и содержание клиентских помещений. При этом виртуальный банк предоставляет своим клиентам практически полный набор услуг, оказываемых обычными универсальными банками. Единственный вид услуг, которые не могут самостоятельно оказываться виртуальным банком, это кассовое обслуживание. Для выдачи наличных своим клиентам виртуальные банки используют сеть банкоматов и терминалов, принадлежащих другим банкам или, например, банковскому консорциуму, в который входит данный виртуальный банк. В услугах по сдаче наличных клиенты виртуальных банков обычно не нуждаются, а при необ-

ходимости используют для зачисления наличных на свои банковские счета другие банки, имеющие широкую сеть отделений.

Считается, что первый дистанционный банк появился в 1989 г. в Великобритании. Им стал банк First Direct, учрежденный Midland Bank. За 10 лет работы этот банк приобрел более полумиллиона клиентов. В США в настоящее время зарегистрировано около 100 Интернет-банков, занимающихся исключительно дистанционным обслуживанием. Большинство виртуальных банков довольно мелкие и уступают крупным банкам по масштабам как обычного, так и электронного банковского бизнеса. Основной движущей силой развития виртуальных банков является значительное снижение себестоимости банковских услуг. По оценкам экспертов, в США себестоимость операции по обработке одного чека снижается с 2 долл. при приеме через кассу банка до 0,7 долл. при передаче данных по закрытой сети, до 0,2 долл. при использовании телефона и до 0,05 долл. при осуществлении данной операции через Интернет.

В нашей стране подлинно виртуальных банков пока нет, хотя такие проекты существуют. Среди систем ДБО наибольшее распространение в России получили системы с использованием компьютера, модема и телефонной линии, известные как системы «клиент — банк». Подобный сервис предоставляют своим клиентам — юридическим лицам практически все российские коммерческие банки, за исключением ряда мелких провинциальных банков.

В последние годы ведущие столичные и наиболее крупные региональные банки внедряют также системы телефонного банкинга, Интернет-банкинга и пейджер-банкинга. Начинают внедряться системы home banking для населения. Лидером в сфере внедрения и продвижения на рынок подобных услуг может по праву считаться московский Гута-банк. Своими системами обслуживания удаленных клиентов известны также Автобанк, Альфа-банк, Конверсбанк, МДМ-банк, Москомприватбанк и др. Рассмотрим подробнее различные формы дистанционного банковского обслуживания, применяемые российскими банками.

17.2.2. Телефонный банкинг

Уже с конца 70-х годов многие западные банки начали вводить услугу для физических лиц, связанную с управлением счетами по телефону. Телефонный аппарат может рассматриваться как демократичная альтернатива персональному компьютеру в качестве удаленного терминала. Дополнительным преимуществом такого вида взаимодействия банка с клиентами является высокая мобильность этой

услуги: клиент абсолютно не привязан к конкретной географической точке. Удобство общения, возможность в кратчайшие сроки получить из банка необходимую информацию и широкий спектр предоставляемых услуг сделали этот вид услуг привлекательным для частного пользователя во многих странах мира.

Банковские услуги, связанные с предоставлением физическим лицам возможности управлять своими банковскими счетами, явились естественным развитием так называемых центров телефонного обслуживания (Call-centre), в которых клиенты фирм могли получить разнообразную интересующую их информацию и сделать заказ на их услуги или продукцию.

Центры телефонного обслуживания, первоначально проникшие в банковское дело в связи с решением задачи авторизации пластиковых карт, затем стали использоваться также в качестве информационных систем, позволяющих получить информацию об услугах, предоставляемых банком, узнать обменные курсы валют и т.д. В России подобные центры, в том числе и работающие в автоматическом режиме, существуют уже примерно в сотне банков.

Известны разные подходы к построению телефонных систем управления счетами (будем далее их называть системы «телефонный банк»), но основной признак, по которому их можно различить, — ориентация либо на использование традиционного подхода (обслуживание клиентов операторами), либо на применение автоматизированных систем для работы с клиентами. В первом случае между клиентом и автоматизированной банковской системой находится промежуточное звено в лице операционистки, и обслуживание клиента сильно напоминает обслуживание его оператором непосредственно в банке. Во втором случае клиент работает без посредников.

Услуги автоматического управления счетами по телефону хорошо внедряются не везде: они не очень прижились в Германии, поскольку там клиенты любят общаться с банком по принципу «глаза в глаза», так как исторически в стране сложилась очень разветвленная сеть филиалов и отделений банков, которые многие жители считают своими «домашними» банками. В то же время системы «телефонный банк» активно используются в США, Англии и Скандинавских странах. Известно, например, что финским банкам *Kosti Bank* и *Merita Bank* удалось за счет введения данной услуги резко сократить свои накладные расходы в связи с закрытием ряда филиалов и отделений, а 75% клиентов английского банка *Middle Bank* (за три года число клиентов банка возросло почти в семь раз и достигло в 1993 г. 400 тыс. человек) пришли в него из других банков после введения услуги «телефонный банк». При этом опросы клиентов банков, в которых введена подоб-

ная услуга, показывают значительный рост степени удовлетворенности банком после ее внедрения.

До недавнего времени российские банки побаивались проводить какие-либо реальные операции по телефону и в основном использовали информационно-справочные системы, дающие справки об обменном курсе валют, остатках на счетах и т.п. Но в 1997 г. «телефонный банк» появился и в России: сразу четыре банка (Гута-банк, Конверсбанк, Диалог-банк и «Российский кредит») объявили о введении подобных услуг. Рассмотрим сущность телефонного банкинга на примере ведущих московских банков.

Автоматизированная система телефонной информации МДМ-банка позволяет клиенту (юридическому лицу), имеющему счет (счета) в банке, используя телефонную связь, оперативно получать информацию о текущем остатке средств на своем счете (счетах), а также прослушивать сообщение, записанное для клиента. Предоставляемые системой данные защищены кодом клиента, паролями и кодами счетов, которые являются конфиденциальными и предоставляются клиенту в момент подключения его к автоматизированной системе. Обо всех изменениях в автоматизированной системе телефонной информации банк уведомляет клиента с использованием электронной почты или факса. Для ознакомления с работой системы существует демонстрационный режим.

Для подключения клиента к автоматизированной системе телефонной информации предоставляются документы, подтверждающие право действовать от имени юридического лица без доверенности, либо доверенность на проведение операции и заявка на подключение к автоматизированной системе телефонной информации.

Мост-банк предлагал физическим лицам — владельцам карточных и депозитных счетов воспользоваться системой «Мост-Телебанк» для получения по телефону информации об остатках на своих счетах и при необходимости выписок по ним (по факсу), а также справочной информации об услугах Мост-банка.

Для работы с системой «Мост-Телебанк» нужен только телефонный аппарат с тоновым режимом (для получения информации об остатках на счетах) и факсимильный аппарат (для получения выписок). Информация об остатках выдается по всем счетам. Выписки выдаются по всем валютным счетам и специальным карточным счетам — валютным и рублевым.

Для защиты информации от несанкционированного доступа клиенту выдаются персональные идентификатор, пароль и таблица кодов. Для усиления защиты клиент может установить кодирование информации об остатках на своих счетах при ее передаче по телефону.

В системе «Мост-Телебанк» можно также получить исчерпывающую информацию по услугам, предоставляемым банком, узнать о процентных ставках по вкладам, курсы основных валют и т.д. Стать абонентом системы «Мост-Телебанк» можно в отделениях Мост-банка, заполнив соответствующее заявление.

Система «Телебанк» Гута-банка позволяет не только получать информацию об остатках на счетах, но и осуществлять платежи, переводы и конвертацию валют. Связь с банком возможна:

- 1) в автоматическом режиме круглосуточно по телефону с тоновым набором или с помощью «биппера»;
- 2) по телефону через оператора-телефониста ежедневно с 9.00 до 21.00;
- 3) через Интернет круглосуточно.

На российском рынке сегодня предлагаются готовые программно-аппаратные комплексы для создания автоматической телефонной банковской информационной службы. Принцип работы большинства таких систем заключается в том, что обычный компьютер с установленной платой телефонного адаптера отвечает на звонки клиентов, выдавая информацию из базы данных. Некоторые системы могут сами по заданной программе производить обзвон других фирм, собирая необходимую информацию, принимать и отправлять факсы, причем по нескольким телефонным каналам одновременно.

Развитие систем телефонного банкинга в России сдерживает ряд факторов:

- высокая затратность внедрения таких систем для банков при длительном сроке окупаемости из-за невысокого уровня спроса населения на банковские услуги;
- плохое качество телефонных линий и относительно низкая степень телефонизации, особенно в регионах;
- проблемы обеспечения безопасности при высоком уровне мошенничества и криминализации общества;
- низкий уровень доверия населения к коммерческим банкам.

Кроме того, банки предпочитают вкладывать средства в развитие более современных систем, основанных на использовании Интернет-технологий. Тем не менее телефонный банкинг имеет будущее в России и будет активнее внедряться с повышением уровня и качества телефонизации.

17.2.3. Системы «клиент — банк»

Первые системы обслуживания удаленных юридических лиц, называемые «клиент — банк», появились на российском рынке в конце 80-х годов. Хотя с тех пор сменилось множество программно-аппа-

ратных платформ, в основе большинства используемых российскими банками систем лежат технологии того времени.

Классическая система «клиент — банк» предусматривает наличие программного обеспечения, установленного как у клиента, так и у банка. В клиентской части программы хранятся данные этого клиента, в банковской — всех его клиентов. Связь осуществляется по модему путем прямого телефонного соединения с сервером банка.

Основные услуги, предоставляемые посредством системы «клиент — банк»:

- получение выписок по счетам клиента в банке;
- отправка в банк платежных поручений с цифровой подписью;
- обмен с банком различными сообщениями информационного характера.

Наиболее продвинутые банки стараются максимально расширить перечень операций, которые клиент может совершить из своего офиса, пользуясь системой «клиент — банк». К названным могут добавляться такие операции, как:

- отправка в банк заявки на получение наличных;
- отправка в банк поручения на покупку или продажу иностранной валюты или ценных бумаг;
- обмен информационными сообщениями с другими клиентами, подключенными к системе;
- предоставление клиентам различной актуальной финансовой информации (курсы валют, котировки ценных бумаг, обзоры финансовых рынков и т.п.);
- отправка различных запросов и получение консультаций.

Преимущества для клиентов от использования системы «клиент — банк» заключаются в том, что они экономят время и средства на посещение банка, а также получают удобный интерфейс (правда, не во всех системах) для работы со своими платежными документами. Так, большинство систем предусматривает следующие сервисные функции для клиента:

- электронный обновляемый справочник банковских идентификационных кодов и других платежных реквизитов всех банков РФ;
- автоматизированная подготовка платежных документов с использованием шаблонов и локальных справочников (назначение платежа, реквизиты контрагентов, статистические коды и т.п.);
- возможность экспорта и импорта данных из бухгалтерских программ клиента;
- ведение архива платежных документов и выписок с возможностями поиска, сортировки и распечатки;

- контроль за прохождением отправленного в банк платежного документа (если документ содержит ошибки, он возвращается клиенту и после исправления снова отсылается в банк) и др.

Защита информации в системах «клиент — банк» осуществляется путем применения электронной цифровой подписи (ЭЦП) и криптографических методов шифрования информации.

Банки также получают выгоду от обслуживания клиентов посредством системы удаленного доступа к счету. Экономится время операционистов на прием и обработку документов, разгружаются операционные залы, появляется возможность наладить информационное обеспечение клиентов. У банка появляется возможность привлечь на обслуживание клиентов, территориально удаленных от его офисов. Кроме того, банк может получать дополнительный доход в виде платы за использование системы клиентами.

Недостатками традиционных систем «клиент — банк», работающих через Интернет, являются:

- сложности с установлением и поддержанием телефонной связи с банком;
- необходимость устанавливать программное обеспечение и хранить базы данных на компьютере у клиента (в некоторых системах они занимают достаточно много места на жестком диске);
- возможность пользоваться системой только с определенного компьютера и модема;
- офф-лайнный режим работы клиентской части системы (изменения, происходящие на счетах клиента, отражаются в его базе данных не в режиме реального времени, а только во время сеанса связи с банком).

Для банков существенным недостатком является то, что необходимо либо затрачивать значительные средства на создание и обслуживание каналов связи с большой пропускной способностью, либо мириться с низким качеством связи и, как следствие, неудовлетворенностью клиентов качеством обслуживания. Устранить эти и другие недостатки призваны системы нового поколения, использующие возможности глобальной компьютерной сети Интернет.

17.2.4. Интернет-банкинг

Интернет-банкинг для юридических лиц

Интернет-банкинг — это предоставление клиентам различных банковских услуг посредством сети Интернет с помощью специального программно-аппаратного комплекса. В широком смысле под Интернет-банкингом можно понимать самые разнообразные систе-

мы, начиная от обычных web-страниц банков в Интернете и заканчивая сложными виртуальными платежными системами. В более узком смысле Интернет-банкинг — это аналог системы «клиент — банк», работающий через Интернет. Здесь пойдет речь именно о таких системах.

Существуют системы, в которых Интернет используется только как средство передачи данных (так называемый «толстый клиент») и системы, в которых Интернет используется как самостоятельная информационная технология (их называют «тонкий клиент»). В первом случае Интернет — лишь органичное дополнение классических систем «клиент — банк», решающее вопрос коммуникации с банком. Такие системы по сравнению с традиционной «клиент — банк» повышают мобильность и оперативность связи, но при этом несколько снижается уровень безопасности, поскольку Интернет — это открытая сеть.

Преимущество связи через Интернет становится очевидным, например, когда резко начинает расти курс доллара США, и несколько сотен юридических лиц пытаются совершить свои проплаты по старым курсам, одновременно дозваниваясь до банка. Число модемных пулов банка ограничено, поэтому не всем клиентам удастся быстро провести операции. Когда для связи используется Интернет, это ограничение снимается.

В системах второго типа прикладное программное обеспечение является Интернет-приложением, функционирующим только в сеансе связи банка с клиентом. При использовании таких систем клиенту не нужно устанавливать программное обеспечение и хранить базы данных на своем компьютере. Он может получить доступ к своему банковскому счету, войдя на сервер банка в Интернете с любого компьютера и введя свой пароль и идентификационный номер. Для повышения безопасности могут использоваться различные методы защиты: сеансовые пароли, выбираемые с помощью специальной таблицы или генерируемые электронным устройством; ключевые диски и аппаратные ключи, идентифицирующие клиента, и др.

Системы первого типа предпочтительнее для клиентов, желающих иметь более высокий уровень безопасности. Системы второго типа более дешевы и экономичны в эксплуатации для клиента, а также более мобильны. Пока эти две технологии взаимодополняют друг друга, но с развитием систем защиты информации в сети Интернет вторые полностью вытеснят первые.

Обслуживание через Интернет предоставляют многие московские и региональные банки (например, Мост-банк, Автобанк, МДМ-банк, Менатеп-СПб, Банк Москвы, «Северная Казна» (Екатеринбург), Эллипс-банк (Нижний Новгород) и т.д.).

Иногда через Интернет предоставляются не все услуги, предусмотренные системой «клиент — банк», а только их информационная составляющая (возможность получать выписки по счетам и обмениваться с банком иными сообщениями, не связанными с движением денежных средств по счетам).

Существуют также специализированные Интернет-системы, позволяющие осуществлять определенные операции на финансовом рынке. Так, Гута-банк предлагает клиентам осуществлять операции на фондовом рынке на условиях маржинальной торговли. Особенностью механизма маржинальной торговли Гута-банка является полная автоматизация маржинального кредитования. Используемый банком программный продукт Remote trader позволяет клиентам не только вводить заявки через Интернет в режиме реального времени (с задержкой в 2—3 секунды), но и осуществлять покупки/продажи ценных бумаг «без покрытия» без каких-либо телефонных звонков и урегулирований в режиме реального времени. На совершение покупки/продажи ценных бумаг «без покрытия» требуется то же время, что и на совершение обычной сделки. Это стало возможным благодаря использованию системы автоматического контроля лимитов: лимиты постоянно отображаются на экране в общем информационном окне и соответствие им проверяется на экране на этапе ввода заявок.

Подобные системы представляют собой отдельное направление электронного бизнеса — *Интернет-трейдинг*, которым занимаются не только банки, но и финансовые компании, биржи и т.п. Наряду с Интернет-банкингом и Интернет-трейдингом получили также развитие Интернет-торговля и Интернет-страхование. Обслуживание расчетов Интернет-компаний с потребителями представляет собой отдельное направление банковского бизнеса.

Интернет-банкинг для физических лиц

Для населения в сети Интернет предлагаются услуги по осуществлению расчетов с электронными магазинами как посредством пластиковых карт, так и без них. Ряд банков предлагает физическим лицам в Интернете банковское обслуживание удаленных клиентов (Home banking), аналогичное по сути системе «клиент — банк» для юридических лиц. Одним из первых на российском рынке такие услуги стал предлагать Автобанк, разработавший и внедривший комплексную систему обслуживания частных лиц через Интернет — «домашний банк».

Система «домашний банк» предназначена для управления реальными банковскими счетами частных лиц через сеть Интернет предоставляет полноценный банковский сервис своим пользователям круг-

лосуточно в режиме реального времени из любой точки планеты. С помощью «домашнего банка» через Интернет в режиме реального времени клиент может:

1) *покупать и продавать валюту*, круглосуточно осуществлять конвертацию валют по льготному курсу; в случае появления резко отрицательных новостей о состоянии на валютном рынке мгновенно прореагировать на изменение ситуации, закрыв, например, имеющиеся счета, и купить иностранную валюту; за несколько секунд перевести купленные доллары или рубли на карточный или любой другой счет; открывать валютные депозиты. Если потребуется разрешение на вывоз валюты за пределы России, с помощью «домашнего банка» можно перевести ее на текущий валютный счет и снять доллары, получив одновременно разрешение на вывоз валюты;

2) *оплачивать коммунальные услуги*: квартплату, счета за телефон МГТС, счета за электричество Мосэнерго, счета за газ; сохранять платежные документы и квитанции об оплате в электронном виде, в случае необходимости получить квитанции, заверенные печатью банка;

3) *осуществлять внутри- и межбанковские переводы*: в режиме реального времени переводить средства со своего счета на любой счет физического или юридического лица, открытый в Автобанке; переводить средства со своего рублевого счета на рублевый счет любого российского банка; сохранять квитанции по переводу средств как в электронном, так и в бумажном виде; автоматизировать работу по переводу средств; получать квитанции, заверенные печатью банка;

4) *оплачивать счета операторов пейджинговой связи и провайдеров сотовой связи*: заплатить оператору сотовой или пейджинговой связи в режиме реального времени за несколько секунд непосредственно через Интернет;

5) *открывать депозиты* непосредственно через Интернет, в случае необходимости досрочно отзываться средства с депозитов, получать документальное подтверждение об операциях с депозитами;

6) *иметь доступ к истории платежей, получать выписки по счетам*: отследить все операции по открытым счетам, получить историю выписок по счетам за любой период времени, контролировать движение средств по счетам (в том числе и карточным) в целях безопасности, получить квитанции по всем операциям со счетами;

7) *пополнять карточные счета* платежных систем Visa, Master Card, Union Card; получать документальное подтверждение операций перевода; перевести необходимую сумму с одного своего счета на другой.

Для работы в «домашнем банке» клиенту необходимо иметь: IBM-совместимый компьютер, подключенный к сети Интернет, бра-

узер Microsoft Internet Explorer 5.0, ключевой элемент памяти Touch memo и адаптер к нему (предоставляется банком), а также счет в банке.

В самом «домашнем банке» предусмотрены несколько уровней защиты как на программном, так и на аппаратном уровнях; используется механизм сеансовых ключей, таким образом все данные передаются в зашифрованном виде.

Гута-банк предлагает систему дистанционного банковского обслуживания частных лиц «Телебанк». Операции осуществляются через Интернет или по телефону круглосуточно из любого места. Через систему «Телебанк» можно оплачивать коммунальные услуги, мобильный телефон, проводить практически любые платежи, а также конвертировать валюту, пополнять пластиковые карты со счетов в системе «Телебанк» и наоборот. Достаточно связаться с системой и отдать соответствующую команду.

Система «Телебанк» рассчитана на рядового пользователя. Чтобы провести операцию, достаточно набрать ее код, один-два параметра (например, номер оплачиваемого мобильного телефона) и перечисляемую сумму.

Открытие счета в системе «Телебанк» в действительности означает:

- открытие одного или нескольких счетов в Гута-банке (счет в российских рублях открывается обязательно, счета в других валютах (USD, DEM, GBP, EURO) открываются по желанию клиента за отдельную плату);
- оформление одной или нескольких пластиковых карт (дебетовая пластиковая карта Union Card (по выбору — рублевая или валютная) производится бесплатно. Вторая карта Union Card в другой валюте и карта Cirrus Maestro оформляются по желанию клиента за отдельную плату;
- возможность свободного перемещения средств между всеми счетами и картами (клиент имеет круглосуточный доступ к своим счетам через Интернет или по телефону); перемещение средств между рублевым и валютными счетами осуществляется операциями конвертации валюты;
- возможность проведения платежных операций (клиент имеет возможность проводить платежи в пределах России, а также денежные переводы за границу, квитанции о проведении оплаты клиент может получить по факсу и через Интернет).

Счет в системе «Телебанк» может быть открыт очно и заочно (с пересылкой нотариально заверенных документов по почте). Пополнение счета в системе «Телебанк» возможно: через кассу Гута-банка (рубли, валюта); через кассу любого московского телефон-

ного узла (принимаются только рубли), через бухгалтерию своей организации путем ежемесячного перечисления части заработной платы, переводом денег со счета пластиковой карты Union Card, Visa, Euro Card/Master Card, выданной любым российским и зарубежным банком; переводом со счета в другом банке, включая Сбербанк.

Со временем систему home banking начнут предлагать большинство российских банков, активно работающих с населением. А для кого-то внедрение подобных систем может обеспечить выход на рынок услуг населению и завоевание на нем достойного места. Для банков, еще не сформировавших региональную филиальную сеть, внедрение home banking может стать хорошей и более дешевой альтернативой развития клиентской базы и доведения своих продуктов до потребителей. Особо следует остановиться на банковских системах обслуживания расчетов населения с электронными магазинами.

17.2.5. Банковское обслуживание электронной коммерции

Под электронной коммерцией в широком смысле понимают различные виды бизнеса в сети Интернет, включая непосредственно Интернет-услуги (разработку сайтов, провайдерские услуги, рекламу в Интернете и т.д.). В узком смысле *электронная коммерция* — это осуществление продаж товаров и услуг через Интернет.

Банковское обслуживание электронной коммерции заключается в обеспечении безналичных расчетов между покупателем и продавцом. С одной стороны, банк может предоставлять услуги как физическим лицам (покупателям), обеспечивая их расчетными инструментами для оплаты покупок в Интернете или осуществляя платежи с их счетов по указанным реквизитам. С другой стороны, банк может оказывать услуги самим электронным магазинам по организации приема платежей за их товары и услуги через Интернет посредством определенных технологий.

Существует две основные общепринятые модели Интернет-бизнеса: B2B и B2C. Модель B2B (Business-to-Business) — это отношения между компаниями и поставщиками, производителями и продавцами и т.д. Модель B2C (Business-to-Customer) предполагает предоставление услуг или продажу товаров конечному потребителю, будь то частное лицо или корпоративный заказчик. Согласно исследованиям ведущих консалтинговых компаний, модель B2B стремительно развивается и в недалеком будущем распространится на все отрасли экономики. Однако в России сейчас основное внимание уделяется уже давно и успешно работающей на он-лайнном рынке модели B2C, одной из наиболее распространенных форм которой является Интернет-магазин.

Существуют разные механизмы и формы финансового взаимодействия в Интернете. Традиционные средства оплаты за товары и услуги:

- банковский перевод,
- наложенный платеж,
- оплата наличными при доставке,
- банковские кредитные карты,
- электронные чеки и векселя,
- электронные деньги.

Первые три формы оплаты наименее удобны для покупателей. В связи с этим получили развитие международные и российские электронные платежные системы, позволяющие осуществлять расчеты в Интернете посредством банковских карт либо «виртуальными» деньгами.

Российским банкам надо учитывать, что более половины покупок в Интернете в ближайшее время будет оплачиваться с помощью *цифровых денег*, представляющих собой записи на счетах в электронных платежных системах. Уже сегодня цифровые деньги (например, Web Money) можно зарабатывать, тратить в Интернет-магазинах, перечислять на счета других лиц, конвертировать в американские доллары и, наконец, снимать в наличном виде в специальных обменных пунктах. В Европе и США считают, что эмитентами цифровых денег могут быть банки и любые финансовые организации, получившие соответствующую лицензию. В России, по всей видимости, такое право будет предоставлено только банкам.

В настоящее время российские банки имеют две возможности по обслуживанию расчетов в электронной коммерции:

- 1) создавать самим дорогостоящие электронные платежные системы;
- 2) присоединяться к существующим российским или зарубежным системам, заключая корреспондентские отношения с владеющими ими банками.

Первый путь под силу крупным банкам и банкам, специализирующимся на электронном бизнесе. Для средних универсальных банков предпочтительнее второй путь.

Другим распространенным инструментом платежа в сети Интернет являются банковские карты. Крупнейшие международные платежные системы (Visa и Master Card) активно продвигают собственные системы расчетов по пластиковым картам в Интернете. В то же время стали появляться специальные «виртуальные» карты для расчетов в сети Интернет. Первым в России их выпустил Москомприватбанк. Международная карта Visa-Internet-Moskomprivatbank — это «виртуальная» карта, имеющая все атрибуты обыкновенной карты Visa: но-

мер, срок действия, данные пользователя, за исключением самого пластика и ПИН-конверта, которые не нужны для расчетов в Интернете. Visa-Internet-Moskomprivatbank намного дешевле обычной карты; комиссия банка за совершенные операции не взимается; страховой депозит и неснижаемый остаток отсутствуют. Карту Visa-Internet-Moskomprivatbank можно заказать и получить как непосредственно в Москомприватбанке, так и не приезжая в банк. Для этого банк высылает клиенту комплект документов и инструкций на его электронный адрес. Клиент отправляет заполненные бланки по почте заказным письмом на адрес банка и переводит необходимую сумму для оформления карты по прилагаемым в комплекте документов реквизитам для конкретного типа платежей. По получении перевода и правильно заполненных и подписанных документов банк в течение пяти рабочих дней высылает клиенту заказным письмом карту и клиентский экземпляр договора по указанному им почтовому адресу.

Карта не может быть потеряна или украдена, ее данные хранятся лишь в памяти владельца либо в памяти его компьютера. Даже каким-либо образом узнав данные карты, ею невозможно расплатиться в магазине или снять наличные, карта предназначена только для расчетов в сети Интернет. В любой момент можно заблокировать карту, закрыв доступ в карточному счету. Банк обеспечивает возврат несанкционированных платежей. Владелец карты предоставляется следующие возможности:

- оплата покупок в любом Интернет-магазине, принимающем карты Visa;
- оформление родственникам или друзьям дополнительных карт, привязанных к одному счету либо счету уже имеющейся карты Москомприватбанка — Visa-Classic или Visa-Gold;
- совершение валютных платежей по карточному счету, открытому в рублях, с конвертацией по курсу банка на дату платежа;
- получение справки о состоянии счета по круглосуточному телефону банка;
- предоставление выписки по желанию клиента либо непосредственно в банке, либо по почте или по электронной почте.

По мнению специалистов, Интернет-карты пользуются неплохим спросом у россиян. Почти сразу же появились Интернет-карты Гута-банка, да еще в ряде московских и провинциальных банков собираются выпустить свои — также на основе Visa Classic. Российская Интернет-карта очень серьезно отличается от тех, что предлагаются банками Латвии: Master Card для Интернет-банка Паритате и/или мультивалютный картсчет Visa, Euro Card/Master Card рижского Parex Bank, расчеты с которого можно вести через Интернет. Безусловно,

русские образцы Интернет-карт намного дешевле латвийских, американских или офшорных вариантов. Однако их применение очень специфично. Во-первых, расчеты только в Интернете. Во-вторых, все он-лайнные платежи должны проводиться в режиме «100%-ного соблюдения российского банковского законодательства», т.е. это по сути работа с российским банком, который подчиняется всем инструкциям ЦБ РФ. С одной стороны, работа в четко ограниченном правовом поле — это хорошо. Но, с другой стороны, теряются все преимущества Интернет-расчетов, поскольку финансовые услуги в Интернете имеют международный характер.

Банки, предоставляющие электронные услуги населению, имеют возможность предложить дополнительные услуги и юридическим лицам, например по организации оплаты товаров и услуг юридического лица через Интернет. В настоящее время это весьма актуально для компаний, оказывающих массовые услуги населению, оплата за которые производится периодически (сотовая и пейджинговая связь, провайдерские услуги, производство программного обеспечения, подписка на литературу, торговля по каталогам, компании многоуровневого маркетинга и др.). Для других предприятий наличие у банка услуг по проведению платежей в Интернете может служить дополнительным стимулом обслуживаться в этом банке, имея в виду возможность заниматься электронной коммерцией в будущем.

Кроме того, многие банки, имеющие собственные платежные системы в Интернете, оказывают юридическим лицам услуги по созданию электронных магазинов, предоставляя место на своих серверах, программное обеспечение, дизайн и т.п. Наличие подобных услуг у банка при отсутствии их у конкурентов позволит привлечь дополнительных клиентов, желающих заниматься продажей своих товаров и услуг через Интернет.

Как показывает практика развития Интернета в западных странах, по модели которых развивается и российский Интернет, электронная коммерция довольно быстро набирает обороты и с дальнейшим развитием высоких технологий будет охватывать все виды бизнеса и жизнедеятельности людей. В то же время о состоянии и перспективах электронной коммерции в России ведется много споров. Некоторые предрекают ее бурное развитие и приводят цифры, свидетельствующие о небывалых оборотах фирм, осуществляющих бизнес в Интернете. Другие скептически оценивают состояние российской электронной коммерции и утверждают, что ее как таковой пока нет.

Привлекательность электронной коммерции объясняют тем, что потенциальной клиентурой электронных магазинов является растущая в геометрической прогрессии состоятельная, образованная, вос-

приимчивая ко всему новому группа населения, насчитывающая на сегодняшний день, по разным оценкам, от 1,2 до 1,7 млн российских пользователей сети Интернет. Большинство из них имеют банковские карты. По оценкам специалистов Автобанка, более 60% от числа клиентов, имеющих возможность через сеть Интернет найти и заказать товар, расплачиваются за него тоже через сеть электронной коммерции по принципу: выбрал и тут же заплатил. В США два из трех американцев старше 12 лет имеют доступ в Интернет и половина из них осуществляют покупки через Интернет.

В то же время большинство российских пользователей пока не проявляет готовности совершать покупки в Интернете по следующим причинам:

- необходимость увидеть товар до покупки;
- опасение выдать информацию о своей пластиковой карте;
- свойственный потребителю консерватизм: предпочтение действовать в привычной среде, неприятие и боязнь новых технологий, особенно когда дело касается оплаты;
- основной поток он-лайн покупок, конечно, составляет растущее число пользователей, которые имеют бесплатный доступ к Интернету или доступ на работе.

Проблемы с использованием он-лайн торговли возникают и у торговцев, и производителей. Основная из них — плохая их информированность о возможностях электронной коммерции, а также проблема объединения корпоративного сайта с другими бизнес-процессами компании. Далеко не на последнем месте стоит проблема опасения возможных потерь, связанных с отказами покупателей, расплачивающихся банковскими картами, от покупки или использованием последними краденых номеров кредитных карт. Однако в последнее время активно разрабатываются надежные способы защиты данных при проведении платежей в открытых коммуникационных средах. Уже существуют развитые методы проверки подлинности участников деловых операций, появляются юридические обоснования законности электронных сделок. Таким образом, рано или поздно большинство российских банков столкнется с необходимостью обслуживания электронной коммерции своих клиентов — юридических и физических лиц.

17.2.6. Проблемы и перспективы развития электронного банкинга в России

С развитием систем дистанционного обслуживания клиентов, и особенно с появлением виртуальных банков, многие эксперты связывают начало революции в банковском деле. Прежде всего, существен-

но меняется характер банковской конкуренции, стираются границы между отдельными регионами и даже странами. Виртуальный банк может обслуживать клиента, находящегося в любой точке земного шара. В виртуальном пространстве практически исчезают специфические черты, отличающие банковские услуги от физических товаров. Меняется характер самих банковских услуг и факторов, обеспечивающих их конкурентоспособность на рынке. Перемены происходят и в характере спроса на банковские услуги: в социально-демографическом составе потребителей, их покупательском поведении, интенсивности потребления банковских продуктов и предъявляемых к ним требованиях. Россия находится пока только в начале пути виртуализации банковского дела.

Основными факторами, ограничивающими активность банков в сфере обслуживания электронной коммерции, являются:

- 1) недостаточно четкая законодательная база в этой сфере;
- 2) опасения банков о безопасности расчетов через Интернет;

3) небольшой спрос на подобные услуги вследствие недостаточно развития в России Интернета вообще и электронной коммерции в частности.

Одним из главных сдерживающих факторов на пути массового использования в России новых информационных технологий в настоящее время является недостаточно оформленная для этого правовая база использования электронных аналогов первичных и отчетных документов, применяемых для оформления торговых сделок, договоров и соглашений. В связи с этим в составе экспертного совета при Комитете Госдумы РФ по экономической политике и предпринимательству предполагается создать рабочую группу по электронной коммерции. Ей предстоит разработать закон об электронной коммерции и подготовить предложения по внесению в соответствующие нормативно-правовые акты Российской Федерации изменений и дополнений, направленных на поддержку развития электронной коммерции в России.

С 10 января 2002 г. вступил в силу Федеральный закон «Об электронно-цифровой подписи» № 1-ФЗ. Его принятие легализовало практику использования электронно-цифровой подписи в нашей стране, а также проложило путь внедрению массового цифрового документооборота. Это позволит уже в ближайшее время существенно сократить издержки российских банков и предприятий, связанные с подготовкой и пересылкой бумажного документооборота.

В то же время из-за слабой законодательной базы и отсутствия судебной практики в сфере электронного документооборота большинство электронных сделок сопряжено с риском как для продав-

цов товаров и услуг, включая банки, так и для покупателей. При невыполнении своих обязательств одной из сторон пострадавшей стороне довольно проблематично будет доказывать свою правоту в суде, особенно если сам договор был заключен лишь виртуально. Пока еще только предстоит построить полноценную систему защиты участников подобных сделок в случае конфликтных ситуаций. Обязательными условиями функционирования такой инфраструктуры являются нотариат, свидетельская система, институт экспертов. Пока государство не в состоянии защитить своих граждан и хозяйствующих субъектов от возможных посягательств в электронной сети.

В то же время любой банковский бизнес сопряжен с риском. Поэтому банки, желающие увеличить свои прибыли и завоевать прочное место на рынке, идут на разумные риски, стараясь при этом максимально себя обезопасить. Все дело лишь в применяемых технологиях защиты информации. По утверждению некоторых специалистов, современные технологии программно-аппаратной защиты находятся на уровне, обеспечивающем 100%-ную гарантию конфиденциальности операций и сохранности средств.

Главной проблемой, тормозящей развитие электронного банкинга в России, является все же проблема окупаемости. Ведь для его внедрения требуется приобретение техники, каналов связи, программного обеспечения, средств защиты информации, а зачастую и организационная перестройка работы банка. В то же время спрос на эти услуги со стороны юридических и физических лиц, особенно в регионах, слишком ограничен, чтобы окупить такие затраты.

Внедрение Интернет-услуг — своего рода революция в бизнесе. Для того чтобы она произошла, должна созреть революционная ситуация, измениться менталитет общества. В России этого пока не произошло. Число пользователей Интернета в России к концу 1999 г. составило 1,46 млн, из них в Москве 430 тыс. Прогнозируемая динамика роста пользователей сети Интернет на ближайшие пять лет — около 20% в год. К 2004 г. число пользователей Интернета составит 3,5 млн человек. Активными пользователями Интернета в России являются люди обеспеченные (более 45%) и образованные (85% с высшим образованием). Но эти цифры довольно малы, чтобы средний банк мог рассчитывать на успех в Интернет-бизнесе.

Развитию систем ДБО в России способствуют три главных фактора:

1. Усиление банковской конкуренции подталкивает банки разрабатывать и внедрять новые банковские продукты и формы обслуживания клиентов, в том числе дистанционного, для получения конку-

рентных преимуществ и привлечения новых клиентов. Через определенное время наличие у банка систем ДБО уже не будет редкостью и само по себе не будет обеспечивать конкурентного преимущества. Конкуренция развернется в сфере качества этих систем, ассортимента предоставляемых с их помощью услуг, а также цен на эти услуги. Следовательно, рентабельность ДБО для банков будет снижаться, а внедрять системы ДБО все равно придется для поддержания конкурентоспособности и удержания клиентов. Таким образом, наибольший эффект от внедрения систем ДБО получают те банки, которые выйдут на этот рынок первыми. Это обстоятельство также является стимулом, побуждающим банки внедрять системы ДБО уже сейчас.

2. Внедрение систем ДБО является более экономичной альтернативой развертывания филиальной сети банка. Уже сейчас виртуальный банк может обслуживать клиентов из любых регионов, но пока этот процесс тормозится из-за необходимости для клиента пересылать определенные документы (для открытия счета, а иногда для подтверждения операций) по почте. После изменения законодательства и расширения применения электронной подписи системы ДБО получат бурное развитие. Как следствие, региональные банки столкнутся с конкуренцией крупных популярных российских банков, которым для работы на локальных рынках не надо будет открывать в регионе физические филиалы. При этом себестоимость расчетных услуг виртуальных банков будет гораздо ниже, а скорость осуществления расчетов выше, чем у реальных банков, что послужит дополнительным стимулом для перетока к ним клиентов.

Для региональных банков внедрение систем ДБО, с одной стороны, будет служить защитой от столичных конкурентов, с другой стороны, позволит выйти на рынки других регионов без открытия там физических филиалов. В рамках одного региона системы ДБО вряд ли смогут послужить альтернативой физическим филиалам из-за слабого развития средств связи в районных центрах и в сельской местности.

3. Мощным стимулом для развития систем ДБО будет служить развитие средств связи и телекоммуникационных технологий. Более того, темпы развития последних будут определять темпы развития первых.

Хотя в нашей стране еще не окончательно сформировалась сама банковская система и существует целый ряд факторов, тормозящих становление электронного бизнеса, развитие информационных технологий происходит очень стремительно и потому за сравнительно короткий срок банковское дело и в России может претерпеть существенные изменения.

17.3. Персональное банковское обслуживание и финансовый консалтинг

17.3.1. Персональный менеджер в банке: его задачи и функции

Важнейшим элементом клиентской стратегии банка является система *персонального банковского обслуживания*, широко применяемая в ведущих зарубежных банках. Это принципиально новый для России комплексный подход в предоставлении финансовых услуг. Важнейшим компонентом данного стиля являются персональные менеджеры по работе с клиентами, занимающиеся комплексным решением клиентских вопросов. Персональный менеджер исключает возможность и необходимость самостоятельно вступать во взаимодействие с разными подразделениями банка. Постоянный контакт персонального менеджера с конкретным клиентом позволяет банку быть ближе к клиенту, учитывать его индивидуальные потребности. *Персональный менеджер* координирует работу всех структурных подразделений банка в интересах клиента и обеспечивает принятие оперативного решения. Такой подход позволяет, с одной стороны, избежать бюрократических задержек, что нередко можно встретить в банках, а с другой — в полной мере использовать преимущества всего спектра услуг банка.

По желанию клиента персональный менеджер вместе с соответствующим подразделением банка изучает специфику и особенности финансовой деятельности клиента и, учитывая его потребности, разрабатывает индивидуальные схемы оптимизации управления активами и пассивами с применением разнообразных финансовых инструментов, оказывает содействие в реализации его финансовых проектов, а также разрабатывает индивидуальные тарифы и специальные условия обслуживания.

В функции персонального менеджера входит:

- обеспечение организации централизованного повседневного взаимодействия клиента с банком по традиционным вопросам банковского обслуживания;
- обеспечение взаимодействия клиента с банком по вопросам разработки и внедрения индивидуальных банковских продуктов;
- оценка бизнес-проектов клиента и анализ участия банка в их реализации;
- структурирование сделок и разработка индивидуальных форм обслуживания клиента с привлечением при необходимости холдинговых компаний;
- разработка юридической, экономической и финансовой базы для внедрения банковских продуктов, в том числе нетиповых;

- предоставление широкого круга информационных и консультационных услуг (в том числе по финансовым вопросам) с привлечением профильных специалистов банка.

Основная цель индивидуального персонального банковского обслуживания заключается в максимально эффективном использовании всех банковских услуг и его партнеров по холдингу и предоставлении клиенту комфортных и конфиденциальных условий сотрудничества. В банке для клиента нет такого привычного понятия, как «операционный зал». Деловое общение клиента и персонального менеджера проходит в конфиденциальной обстановке в зале приема посетителей. Клиент имеет возможность получить в банке консультации по самому широкому спектру вопросов (экономических, финансовых, юридического характера) с привлечением в случае необходимости специалистов соответствующих отделов.

17.3.2. Организация персонального обслуживания клиентов

Концепция персонального клиентского менеджмента предполагает обслуживание каждого из клиентов банка определенным закрепленным персональным менеджером, который:

- отвечает за эффективность прохождения всех операций клиента;
- осуществляет контроль качества обслуживания каждого клиента со стороны всех задействованных служб банка;
- обеспечивает клиенту всесторонний анализ его проекта при проведении наиболее сложных, комплексных операций;
- дает квалифицированные консультации, привлекая в случае необходимости отраслевых экспертов, контролирует реализацию конкретных финансовых операций.

Персональные менеджеры предоставляют консультации частным и корпоративным клиентам банка. Услуги персональных менеджеров частным лицам отличаются от тех, которые банк предлагает корпоративным клиентам. Это обусловлено различиями в правовом статусе, потребностях клиентов и законодательно-нормативной базе. Количество услуг, предлагаемых индивидуальным (частным) лицам персональными менеджерами банка, зависит от состоятельности и потребности клиента.

В настоящее время задачи персональных менеджеров при работе с частными лицами весьма ограничены и включают составление экспертного заключения по вложению капитала (денежных средств), доверительное (трастовое) управление имуществом клиента.

Задачи специалистов, ответственных за обслуживание корпоративных клиентов, сложнее. Они заключаются в:

- выявлении потребностей корпоративных клиентов в банковских услугах;
- создании условий для развития своего клиентского портфеля;
- установлении и поддержании партнерских отношений со своими корпоративными клиентами.

В случае необходимости и с согласия руководителей корпоративных клиентов персональный менеджер осуществляет финансовое управление предприятием. Оно предполагает управление доходами, расходами, активами и финансированием клиента. Управление доходами осуществляется путем разработки стратегии развития предприятия (создаваемого и действующего), проведения анализа чувствительности доходности фирмы к изменениям рыночной конъюнктуры; разработки или корректировки ценовой политики предприятия.

Управление расходами банковского клиента предполагает создание системы управления его затратами. С этой целью осуществляются:

- классификация затрат и определение факторов, влияющих на динамику затрат;
- оценка сложившейся (по действующим предприятиям) и планируемой (для создаваемых предприятий) структуры затрат с целью выявления элементов, подлежащих систематическому контролю;
- формирование системы внутреннего учета затрат в качестве информационного обеспечения.

Управление активами предприятия осуществляется следующим образом:

- определяются отраслевые особенности структуры активов фирмы и предлагаются экономически целесообразные соотношения между группами активов;
- проводятся мероприятия по управлению текущими запасами — их нормирование и планирование изменений в структуре оборотного капитала, оптимизация запасов;
- оценивается ликвидность предприятия и выбирается модель управления ею.

В процессе управления финансами предприятия обращается внимание на следующие моменты:

- определяются потребности в финансировании для действующих и вновь создаваемых предприятий;
- изучается структура капитала, производится его оценка и прогнозирование эффекта финансового рычага;
- производится оценка реальной (с учетом налогообложения) стоимости привлечения финансовых ресурсов;
- сравниваются различные формы привлечения долгосрочных источников финансирования — собственный капитал и заемные средства.

Процесс разработки пакетов банковских услуг для корпоративных клиентов включает в себя ряд этапов, среди которых выделяют следующие:

- разработка новых банковских услуг и обсуждение возможности их внедрения в практику;
- соответствие пакета банковских услуг целям банка;
- прогнозирование расходов и доходов банка после внедрения нового пакета услуг;
- анализ соответствия рынка банковских услуг нового пакета существующей организационной структуре банка;
- получение оценки нового пакета банковских услуг от клиента;
- выделение лиц, которые будут заниматься продажей услуг;
- разработка маркетинговых планов и оценка соответствия внедряемых пакетов услуг этим планам;
- принятие решения о внедрении нового пакета услуг;
- корректировка условий предоставления банковских услуг.

Роль менеджеров-консультантов в продвижении пакетов банковских услуг для корпоративных клиентов значительна и включает:

- организационное, правовое и информационное обеспечение менеджеров-консультантов на предприятии и в банке;
- выбор и оценку эффективности организационных и правовых форм предпринимательства;
- установление требований финансового менеджмента к информационному обеспечению;
- разработку системы внутренней аналитической бухгалтерии и требований к ней;
- отбор программных и технических средств обеспечения финансового управления.

Важное место в процессе финансового управления деятельностью клиента отводится управлению ликвидностью предприятия и выбору модели управления ею. Этот процесс включает комплекс мероприятий:

- 1) определение потребностей в финансировании для действующих и вновь создаваемых предприятий;
- 2) анализ структуры капитала, оценку и прогнозирование эффекта финансового рычага;
- 3) оценку реальной (с учетом налогообложения) стоимости привлечения финансовых ресурсов;
- 4) сравнительную характеристику различных форм привлечения долгосрочных источников финансирования (собственный капитал и заемные средства).

Банковские специалисты, ответственные за обслуживание крупных корпоративных клиентов, выявляют их потребности в банков-

ских услугах; занимаются формированием своего клиентского портфеля; устанавливают и поддерживают партнерские отношения со своими корпоративными клиентами.

Часто используемые корпоративными клиентами виды банковских продуктов заменяют новые банковские услуги. К новым банковским продуктам можно отнести такие, как финансовое консультирование, трастовые операции, инвестиционные услуги, андеррайтинг, управление денежной наличностью (счетами), брокерские и страховые услуги, операции с недвижимостью, ипотека, прямое инвестирование, лизинговые, факторинговые и форфейтинговые операции.

Банковские продукты, предлагаемые персональными менеджерами для корпоративных клиентов, имеют ряд особенностей, связанных с критериями их отбора, сроками предоставления, возможностью сочетания услуг, наличием информационной базы. Для правильного выбора стратегии и тактики в области расширения банковских услуг и создания новых банковских продуктов персональным менеджерам необходимо изучить потребности корпоративных клиентов. Для этого могут быть использованы различные методы: дифференциация услуг; сегментация рынка; изучение отраслевых особенностей клиента. Важное значение для выяснения потребностей клиентов в банковском продукте имеет непосредственное общение работника банка с руководством предприятия. Это может происходить в виде так называемой коммерческой беседы, к проведению которой специалист банка должен тщательно готовиться: изучить особенности хозяйственно-финансовой деятельности клиента, выполнять правила эффективного ведения переговоров, владеть способами убеждения клиента.

Осуществляя индивидуальное комплексное обслуживание корпоративных клиентов, большинство банков применяет различные инструменты и технологии.

1. Инструменты повышения эффективности управления финансовыми ресурсами клиента:

- создание расчетного центра крупного корпоративного клиента (РЦК). Расчетный центр клиента представляет собой систему совокупного обслуживания всех структур корпоративного клиента, который имеет сеть филиалов и представительств в городах, где присутствуют филиалы банка. РЦК позволяет ежедневно консолидировать информацию о кредитовых и дебетовых оборотах всей структуры и тем самым:
 - создание условий для сопряжения показателей расчетно-финансовой деятельности с результатами хозяйственной деятельности;
 - оптимизация обслуживания финансовых потоков;

- организация оперативного контроля со стороны головного офиса над финансовой деятельностью своих структур в других регионах;
- минимизация объема заемных средств за счет оперативного использования в рамках холдинга средств, аккумулированных на счетах всех подразделений;
- увеличение объемов и улучшение условий возможного текущего и долгосрочного финансирования в банке;
- использование в финансовой деятельности неденежных форм расчетов.

Возможны три основных варианта организации структуры управления счетами:

1) региональная, когда подразделения клиента в регионах самостоятельно управляют своими счетами, а головной офис осуществляет только контрольные функции;

2) централизованная, когда денежные средства поступают на субсчета головного офиса, открытые в регионах, с последующим перечислением на основной счет головного офиса по месту его нахождения;

3) сметная, когда в регионах открываются счета подразделений клиента и субсчета головного офиса клиента. Средства от коммерческой деятельности подразделений поступают на субсчета головного офиса в регионах с последующим перечислением части средств на счета подразделений (согласно смете расходов на текущие нужды), а остаток средств перечисляется на счет головного офиса по месту нахождения.

2. Инструменты развития бизнеса клиента:

- построение сети продаж клиента на основе сети банка (филиалов, дополнительных офисов, операционных касс);
- содействие развитию деловых контактов клиента;
- реализация совместных дисконтных программ.

Для расчетов крупных компаний со своими плательщиками банки разрабатывают современные технологии структурирования информации по всем поступлениям денежных средств на расчетные и текущие счета клиента, включая:

- оперативное предоставление информации о безналичных поступлениях в полном формате;
- обеспечение стыковки информации о поступлениях денежных средств на счет клиента, предоставляемой банком, с системой бухгалтерского учета компании-клиента;
- автоматическое разнесение в системе учета компании всех поступающих средств на лицевые счета каждого плательщика в течение 1–2 часов.

Кроме того, для более комфортного обслуживания корпоративным предприятием своих клиентов (частных лиц) банки предлагают

использование реализованных ими технологий дистанционных платежей по телефону, через Интернет или посредством WAP-банкинга. Благодаря применению таких технологий организации сбора наличных платежей осуществляется прием платежей населения в рублях и иностранной валюте через сеть операционных касс, филиалов и отделений банков с последующим зачислением средств на расчетный счет клиента; автоматическое разнесение в системе учета компании всех поступающих средств на лицевые счета каждого плательщика в течение 1—2 часов; автоматическая обработка выставленных счетов с нанесенным штрих-кодом каждого абонента; реализация сервисных карт компаний-клиента, карт экспресс-оплаты и др. Использование технологий расчетов банка через Интернет позволяет производить платежи в системе «банк — клиент — он-лайн», расчеты в рамках Интернет-коммерции, а также осуществлять дистанционное управление счетами для физических лиц, операции на внешнем валютном рынке Forex, операции на российском фондовом рынке, управление депозитарным счетом.

Клиентам с широкой сетью контрагентов (дилеров, агентов) банки, как правило, предлагают:

- вексельные формы расчетов, а также кредитные линии в форме овердрафта для регулирования возникающих кассовых разрывов;
- гарантии за контрагентов (гарантии исполнения обязательств, перечисления денежных средств и др.), а также аккредитивные формы расчетов для регулирования снижения рисков непоступления денежных средств за реализованные товары и услуги (например, совместно с ОАО «Аэрофлот» реализована технология предоставления гарантий исполнения обязательств агентами по реализации авиаперевозок в пределах установленного на банк лимита).

Достаточно широкое распространение получила такая банковская услуга, как построение вексельных программ. Вексельные программы позволяют, во-первых, снизить затраты на обслуживание финансовых потоков и обеспечить пополнение оборотных средств за счет минимизации процентных ставок и, во-вторых, сбалансировать денежную и неденежную составляющие во входящем и исходящем финансовых потоках. Так, при построении вексельных программ банк обеспечивает:

- формирование рынка векселей;
- разработку оптимальных вариантов прохождения векселей с точки зрения соблюдения налогового законодательства;
- конструирование и финансовое сопровождение вексельных схем при обслуживании товарных потоков.

Привлекательной для клиента может стать и такая услуга банка, как дисконтирование кредиторской задолженности. Банки предлагают несколько форм дисконтирования:

- прямое, т.е. погашение задолженности клиента перед кредитором производится за счет собственных средств клиента с дисконтом;
- путем реструктуризации обязательств во времени, т.е. за счет кредитных ресурсов или предоставления отсрочки по выполнению обязательств;
- оказание содействия в реструктуризации различных видов обязательных платежей;
- использование возможностей банка для регулирования выполнения обязательств по погашению задолженности в соответствии с утвержденной программой реструктуризации.

Большое внимание в работе банка должно уделяться созданию сети продаж клиента на основе сети банка (филиалов, дополнительных офисов, операционных касс). Содействуя клиенту в реализации его товаров и услуг, банк должен быть готов выполнять функции по приему платежей за услуги компаний на своих площадках и предоставлять плательщикам счета с исполнением, сервисные карты экспресс-оплаты и другие документы. Кроме того, необходимо обеспечивать бесплатную информационную поддержку бизнеса клиента во всех филиалах, отделениях, дополнительных офисах (реклама, информационные справки и др.), оптимизировать работу с бланками строгой отчетности клиента. Большинство банков на сегодняшний день имеют успешный опыт по построению сетей продаж. Они проводят эту работу в форме приема платежей за услуги и реализацию карт экспресс-оплаты (для телекоммуникационных компаний, Интернет-провайдеров); через распространение дисконтных карт, бонусных программ и на основе удаленного эквайринга (для торговых домов и розничных сетей сбыта), а также в форме распространения бланков строгой отчетности, приема платежей в оплату туристических услуг (для туристических компаний).

Отдельные коммерческие банки, основываясь на опыте европейских банков, в качестве дополнительной банковской услуги оказывают содействие развитию деловых контактов клиента, а также осуществляют реализацию совместных дисконтных программ. Дисконтные программы способствуют росту числа потребителей товаров и услуг клиента и предусматривают скидки держателям банковских карт. Информация об услугах участника существующих программ размещается на сайтах банков, а также включается в рекламную продукцию участников и распространяется среди всех держателей платежных карт банка.

Значительные выгоды для банка может приносить осуществление им агентского обслуживания, которое включает:

1) персональное обслуживание клиентов, предполагающее предоставление услуг персонального менеджера для VIP-клиентов; осуществление координации деятельности подразделений банка при обслуживании клиентов; оптимизацию расчетно-кассовых операций клиента с целью минимизации расходов по проведению платежей; регулирование тарифов на РКО, предоставление консультаций по услугам банка и правовым вопросам, разработку индивидуальных услуг для удовлетворения потребностей конкретного клиента;

2) персональное обслуживание предприятий отрасли или сектора экономики;

3) финансовый менеджмент предприятий, содействие клиентам банка в планировании и снижении налоговых платежей, куда входят такие направления деятельности:

- разработка и реализация совместно с вексельным центром банка финансово-товарных схем по взаимозачетам и взаиморасчетам с дебиторами и кредиторами;
- поиск рынков сбыта для товаров и долговых обязательств клиента;
- содействие в проведении бартерных операций;
- создание внебиржевой информационной клиентской системы (информация о рынках сбыта, товарных рынках, бартерных операциях, дебиторах и кредиторах предприятий).

Понятие консалтинга как дополнительной сервисной услуги для клиентов банка появилось в России сравнительно недавно. *Консалтинг* (от англ. *Consulting*) означает услугу по консультированию. В зависимости от характера, видов, способов и объемов предоставления дополнительной информации консалтинг подразделяют на:

- дистанционный и непосредственный;
- финансовый, правовой, экономический;
- комплексный, целевой и оперативный;
- с привлечением специалистов банка или других компаний.

Дистанционный консалтинг, как правило, проводится постоянно специалистами структурных подразделений банка с использованием средств связи и Интернет-коммуникаций. Задачами дистанционного консультирования является своевременное и точное информирование о фактических изменениях в нормативно-правовой базе, экономической ситуации на макро- и микроуровне, о текущем состоянии счета клиента. В отличие от дистанционного непосредственное консультирование носит рекомендательный характер, включает аналитические прогнозы на перспективу с учетом сложившихся и ожидаемых изменений.

Передовые банки активно расширяют спектр выполняемых ими услуг, повышают качество обслуживания клиентов. Банки предлагают своим клиентам такие услуги, как:

- открытие и ведение срочных и текущих счетов;
- банковский вексель эмиссионного синдиката;
- приобретение сберегательных сертификатов и обыкновенных именных акций;
- предоставление необходимой информации;
- индивидуальное обслуживание клиентов.

Перечисленные выше услуги банка — лишь небольшая часть спектра банковских операций и услуг по обслуживанию клиентов. Современные банки стремятся всемерно расширять их число и повышать качество выполняемых ими операций, с тем чтобы привлечь больше клиентов и повысить свою доходную базу.

Одной из разновидностей финансового консалтинга является *финансовый инжиниринг*, который представляет собой источник финансовых нововведений, тех изобретений, которые дают возможность участникам финансового рынка эффективнее реагировать на перемены, происходящие в мире, приспособляя для этих целей уже существующие или разрабатывая новые финансовые инструменты и операционные схемы. Финансовый инжиниринг имеет дело с разработкой и творческим применением технологических средств для решения финансовых проблем клиентов и использования их скрытых финансовых возможностей. Операционные системы финансовой инженерии основаны на получении решений с помощью подходящего сочетания теоретических конструкций и финансовых инструментов. Наряду с кредитованием в российских рублях и иностранной валюте это могут быть операции с налоговым планированием и консультированием, различными вексельными схемами, хеджевые операции с ценными бумагами, различные эмиссионные проекты. Такие услуги осуществляются, как правило, на договорной основе и за определенную плату.

Информационные услуги, оказываемые банком клиенту, различны. Это может быть:

- предоставление справочных материалов;
- предоставление клиентам нормативных, информационных, рекламных материалов банка;
- размещение в банке рекламных и информационных материалов клиентов;
- почтовые и телекоммуникационные услуги.

Перечисленные услуги ранжируются в зависимости от формы предоставления, экономического содержания, а также от себестоимости банковской услуги.

В числе других консалтинговых услуг и операций банками предлагаются услуги по разработке нестандартных финансовых схем и взаимозачетов для предприятий и организаций — клиентов банка, а также по оказанию помощи предприятиям по выходу из кризисной ситуации.

Информационно-консультационное обслуживание включает:

- предоставление оперативной и ретроспективной информации по запросам в области:
 - банковских услуг,
 - финансово-банковского законодательства,
 - экономики и финансов предприятий,
 - бухгалтерского учета и налогообложения,
 - конъюнктуры финансовых рынков,
 - событий экономической жизни мира, страны и региона;
- предоставление справочной информации об адресах и реквизитах банков, предприятий и учреждений, а также о процентных ставках, котировках и курсах финансовых инструментов;
- рассылка различными средствами связи информационных продуктов банка (бюллетень банка, информация об услугах банка, пресс-дайджесты).

И российским, и зарубежным компаниям банки оказывают *финансовое консультирование* по широкому спектру вопросов, в частности таких, как реструктуризация, защита от поглощений, приватизация, поиск методов финансирования и др.

Помимо банковских вопросов клиент может также оперативно получить квалифицированный совет юристов банка по любым финансовым, налоговым и иным гражданско-правовым вопросам. Одним из наиболее перспективных направлений работы банка являются консультации по оптимизации налогообложения предприятий и занятых на них работников. Юридическая служба банка, состоящая из квалифицированных специалистов в области хозяйственного и финансового права, предлагает клиентам обширный спектр юридических услуг. В числе правовых консультаций выделяют:

- консультации по всем отраслям права,
- подготовку мотивированных возражений по актам проверок налоговых, валютных и иных органов государственного контроля,
- экспертизу и составление проектов хозяйственных договоров.

Наряду с финансовым и правовым консультированием банки предоставляют клиентам широкий спектр услуг по управленческому и финансовому обслуживанию, развитию отчетности, решению налоговых проблем, методическому обеспечению и аудиторскому сопровождению, проводят семинары по вопросам бухгалтерского учета, налогово-

го законодательства, валютного и таможенного регулирования с участием представителей Министерства финансов РФ, МНС РФ, издаются сборники нормативных документов и методические материалы. Специалисты банка помогают в рассмотрении спорных и законодательно неурегулированных вопросов учета, налогообложения, валютного контроля и таможенного регулирования. Банки работают с предприятиями различных сфер деятельности и форм собственности. Среди клиентов банков — крупные торговые дома, предприятия оптовой торговли, предприятия — импортеры и экспортеры продукции, промышленные, транспортные и строительные организации. Перечень предприятий, с которыми работают банки на постоянной основе, неуклонно растет.

Приглашая к сотрудничеству разного рода корпоративных клиентов, банки должны стремиться удержать их. Для этого необходимо обеспечить гарантии качества обслуживания, ответственность, компетентность при безусловной конфиденциальности сведений о клиенте. Для привлечения клиентуры банки при заключении договоров на обслуживание могут бесплатно проводить предварительную экспертизу состояния бухгалтерской отчетности, определение объемов работы, выявление круга вопросов, требующих особого внимания. Постоянные клиенты обладают правом пользоваться дисконтными картами, а также комплексом предлагаемых банком услуг на льготных условиях. Все услуги финансового консультирования направлены на развитие финансовой функции в компаниях клиентов путем повышения эффективности системы финансового учета, бюджетирования, компенсаций менеджмента компании и кадров.

Банки помогают клиентам в короткие сроки создать эффективную систему бюджетирования.

Специалистами банков предлагаются методы постоянного сокращения затрат и увеличения производительности путем перехода от традиционной системы учета затрат к методу учета затрат, основанному на бизнес-процессах компании. Банки оказывают клиентам услуги и при внедрении системы функционального учета затрат.

Несмотря на широкий спектр предоставляемых консультационных услуг, российские банки в отличие от зарубежной практики не могут предложить своим клиентам такие услуги, как полное ведение бухгалтерского учета, проведение обучения финансовых работников организаций на курсах повышения квалификации по различным направлениям деятельности предприятий, осуществление полного комплекса аудиторских услуг в соответствии с общепринятыми стандартами и методами, направленными на:

- сбор и концентрацию доказательств объективности финансовой отчетности;

- установление эффективности и целостности систем управления;
- аудиторское сопровождение фирмы в течение отчетного периода;
- представление интересов предприятия в налоговых органах;
- сопровождение дел в арбитражном суде.

Выводы

Рассмотрев основные особенности российского рынка банковских карт с присущими ему преимуществами и недостатками, можно сделать вывод, что российский рынок банковских пластиковых карт претерпевает серьезные изменения и в последние годы приобрел черты динамично развивающегося рынка российских пластиковых карт. С одной стороны, ведущие российские банки продолжают активно работать с международными пластиковыми системами, а с другой — они сами включились в конкурентную борьбу за первенство на российском рынке высоких технологий, создавая собственные электронные системы платежей и расчетов либо объединенные системы пластиковых карт. Также наметилась тенденция к объединению небольших локальных платежных систем с системами национального масштаба, что связано с желанием расширить географию обслуживания и функциональность карточных продуктов.

Важная особенность российского рынка пластиковых карт состоит в конкурентной борьбе за клиентов — состоятельных владельцев пластиковых карт. В результате острой конкуренции снижается стоимость карт и взимаемых комиссионных за пользование ими.

Развитие инфраструктуры рынка пластиковых карт (сети торговых и сервисных точек, принимающих к оплате пластиковые карты, банкоматов, расчетных центров) отстает от темпов выпуска банковских пластиковых карт.

Каждый из эмитентов по отдельности не в состоянии наладить на должном уровне инфраструктуру собственных карт — организовать каналы связи, установить банкоматы, создать широкую торговую сеть обслуживания. Но гораздо важнее другое — добиться технологического единства, совместимости систем. Многие локальные проекты несовместимы по своим техническим и программным решениям. Необходимо, чтобы одна платежная система или ассоциация взяла на себя задачу и выработала единые стандарты совместимости, которые были бы приняты всеми участниками рынка пластиковых карт.

Многие банки идут по пути диверсификации своей деятельности, сочетания выпуска международных карт, членства в российских системах и выпуска собственных индивидуальных карт. За рубежом эмиссия одним банком пластиковых карт разных систем является достаточно распространенной практикой.

Российские банки — эмитенты пластиковых карт в большинстве своем выпускают в обращение дебетовые карты в связи с особенностями экономиче-

ской ситуации в стране (инфляция, платежный кризис, повышенные экономические риски). Банки стремятся застраховать себя от возможных потерь и поэтому при выдаче даже кредитной карты требуют внесения страхового депозита, превышающего лимит кредитования, что ставит под сомнение суть кредитной сделки и позволяет говорить о суррогатных российских кредитных картах.

Большинство карт, эмитируемых в нашей стране, является магнитными вследствие относительно низкой себестоимости их производства и обслуживания. Банки вкладывают огромные средства в создание не менее дорогостоящей инфраструктуры для обслуживания этих карт. Однако в связи с тем, что международные платежные системы приняли решение о постепенном переходе с магнитной технологии на чиповую, предпринимают конкретные шаги в этом направлении, внедрение в России микропроцессорных технологий должно обрести реальные очертания уже в будущем году.

Значительное количество эмитируемых российскими банками карт работает по зарплатной схеме. Российские банки вполне в советских традициях организовали добровольно-принудительное распространение карт через предприятия. Они стали договариваться с руководителями предприятий о выдаче на карты заработной платы. Карты, конечно, позволяют это сделать, но это лишь одна из их возможностей, причем далеко не главная. Другими словами, российские банки нашли нетрадиционное применение традиционному продукту. Вернее, побочные возможности пластиковых карт стали их основными функциями. Поэтому и сами российские банки зарабатывают на рынке пластиковых карт иначе, чем банки в других странах. В России заработок, на который в основном ориентируются банки, — комиссия с фонда оплаты труда предприятий, для которых банк осуществляет зарплатную схему. Конечно, все это связано с вполне объективными особенностями российского рынка. И главная из них — хроническое недоверие граждан банкам, подогреваемое регулярными банковскими кризисами. Поэтому стратегия международных платежных систем в России основывается на развитии самых дешевых продуктов, используемых в зарплатных проектах. И рост рынка пластиковых карт в первую очередь показывает возросший интерес как коммерческих, так и государственных предприятий к ним как к инструменту оплаты труда.

Требование наращивания числа клиентов и объемов привлекаемых средств неизбежно заставляет крупные банки запускать новые обширные карточные программы в удаленных регионах, где за счет зарплатных проектов удастся практически без конкуренции создавать локальные подсистемы безналичных карточных расчетов, насчитывающие десятки и сотни тысяч держателей и мощные коммерческие сети. Крупный скачкообразный прирост числа эмитированных карт в последние годы идет именно благодаря регионам.

Заметно выросла общая банковская культура наших соотечественников, а недоверие к новым банковским продуктам неуклонно уменьшается. Чем больше людей сдет за границу, будь то командировка или отдых, тем больше потенциальных «карточных» клиентов появляется у российских банков.

Карточная программа становится финансовым инструментом банка. Все больше внимания уделяется маркетингу в плане привлечения новой клиентуры и создания новых продуктов, проблемам финансовой безопасности и контроля за рисками, а также вопросам грамотного и высококвалифицированного менеджмента.

В связи с переходом к рыночной модели экономики, началом функционирования двухуровневой банковской системы и усилением конкуренции на банковском секторе в нашей стране со всей остротой встает вопрос взаимоотношений, взаимодействия банков с клиентами. Особое значение в связи с этим приобретает опыт зарубежных стран в области организации таких отношений, их формализации и непосредственного применения в банковском деле.

Опыт комплексного обслуживания клиентов постепенно внедряется отечественными коммерческими банками, которые начинают выполнять новые услуги (трастовые, консультационные, лизинговые, факторинговые, валютные, поручительские и проч.), удовлетворяя все более сложные потребности клиентов. Такой подход повышает их конкурентоспособность в привлечении кредитных ресурсов и новых клиентов.

Выдержать конкурентную борьбу в современных экономических условиях России может банк, который постоянно расширяет диапазон оказываемых клиентам услуг, снижает их себестоимость, улучшает качество депозитного, кредитного и расчетно-кассового обслуживания клиентов, предлагая им разного рода консультации и дополнительный сервис. Иначе у банка может резко сократиться объем кредитных ресурсов, ухудшиться их структура, а, следовательно, и ликвидность банка. В итоге банк может понести крупные убытки, стать неконкурентным.

Наличие разработанного банковского продукта — один из основополагающих факторов успешности работы банка. На сегодняшний день наиболее привлекательным, с точки зрения клиента, является банк, располагающий:

- 1) высоким профессиональным качеством исполнения основных банковских операций;
- 2) гибкими конкурентоспособными тарифами на основные виды услуг;
- 3) возможностью разработки индивидуальных схем кредитования основных и оборотных средств под различные виды обеспечения;
- 4) многообразием схем размещения временно свободных денежных средств предприятий;
- 5) продуманной процентной политикой (выше, чем у конкурентов, но ниже того предела, когда это может вызвать опасение у клиента).

С каждым крупным клиентом может работать менеджер, обладающий достаточными полномочиями для решения текущих вопросов по банковскому обслуживанию. Это работник банка, сопровождающий клиента, базовый финансовый консультант по всем вопросам, касающимся взаимоотношений клиента и банка (правильность оформления документов, отслеживание прохождения платежей, помощь при размещении средств, операции с аккредитивами, ценными бумагами и т.п.). Развитая система электронных услуг по об-

служиванию клиента, низкие тарифы, постоянное расширение предоставляемых услуг данного типа, а также заинтересованность банка в сохранении и расширении бизнеса клиента могут не только привлечь новых клиентов, но и удержать имеющихся. Внутри банка может быть создан информационный центр, где в компьютерной базе данных учитывались бы основные потребности клиентов.

Термины и понятия

Банковская пластиковая карта
Банкоматы
Сеть точек обслуживания карты
Банк-эмитент
Авторизация
Персонализация
Персональный идентификационный номер
Чиповые карты
Смарт-карты
Эмбоссирование
Штрих-кодирование
Слип
Чековая гарантийная карта
Дебетовая карта
Кредитная карта
Платежная система
Ежегодная сервисная ставка
Размер страхового депозита (залогового остатка)
Стоп-лист
Дистанционное банковское обслуживание
Электронный банкинг
Виртуальный банк
Домашний банк
Система «клиент — банк»
Телебанкинг
Интернет-банкинг
Интернет-трейдинг
Электронная коммерция
Электронная цифровая подпись
Цифровые деньги
Персональный менеджер
Консалтинг
Финансовый консалтинг
Правовой консалтинг
Комплексное обслуживание
Финансовый инжиниринг

Консалтинг по рынкам спроса и предложения
Банковский продукт
Информационные услуги
Тарифы на банковские услуги

Вопросы для самостоятельной работы

1. В чем преимущества использования пластиковых карт по сравнению с наличными деньгами для клиентов и банков?
2. Дайте определение понятия «банковская пластиковая карта».
3. Назовите основные критерии, используемые для классификации банковских пластиковых карт.
4. В чем состоит отличие эмбоссирования от графической записи и от штрих-кодирования?
5. Охарактеризуйте основные виды пластиковых карт в зависимости от юридического статуса владельцев.
6. Какие дополнительные преимущества предоставляют банки-эмитенты владельцам пластиковых карт?
7. Назовите основные виды международных и российских платежных систем, их преимущества и недостатки.
8. Назовите основные факторы, влияющие на развитие банковских пластиковых карт в России.
9. В чем преимущества дистанционного банковского обслуживания по сравнению с традиционным для клиентов? Для банков?
10. Охарактеризуйте основные виды дистанционного банковского обслуживания.
11. Что такое виртуальные банки и каковы перспективы их появления и развития в России?
12. Какие услуги и каким образом банки предоставляют по телефону?
13. В чем преимущества и недостатки систем «клиент — банк»? Каковы основные разновидности этих систем?
14. Какие дополнительные преимущества дает обслуживание банком клиентов через Интернет?
15. Какие платежные инструменты могут использоваться для расчетов в сфере электронной коммерции? Какова роль банков в обслуживании этих расчетов?
16. Охарактеризуйте направления деятельности персонального менеджера банка.
17. В чем заключаются задачи и функции персональных менеджеров?
18. Каким образом строится работа персональных менеджеров с клиентами?
19. В чем преимущества наличия в организационной структуре банка подразделения персональных менеджеров?
20. Охарактеризуйте основные виды банковского консалтинга.

21. Что такое финансовый консалтинг и каковы перспективы его развития в российских банках?

22. В чем состоит отличие дистанционного консалтинга от личного, непосредственного?

23. Существует ли разница между консалтингом, предоставляемым российскими и зарубежными банками, а также специализированными консалтинговыми компаниями?

24. В чем различие между финансовым и экономическим консалтингом?

25. Предоставляют ли банки услуги по правовому консалтингу? Какое подразделение банка этим занимается?

Раздел III
УПРАВЛЕНИЕ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Содержание раздела III

Глава 18. Управление финансовой деятельностью коммерческого банка

18.1. Управление ликвидностью банка ♦ 18.2. Современные подходы в управлении ликвидностью банка ♦ 18.3. Управление доходностью

Глава 19. Управление персоналом банка

19.1. Планирование и оценка кадров ♦ 19.2. Мотивация труда и поведения персонала банка

Глава 20. Банковский маркетинг

20.1. Содержание и специфика банковского маркетинга ♦ 20.2. Маркетинговое исследование банковского рынка ♦ 20.3. Банковская маркетинговая стратегия ♦ 20.4. Реализация маркетинговой стратегии банка ♦ 20.5. Организация банковского маркетинга

Глава 21. Управление банковскими рисками

21.1. Сущность и классификация банковских рисков ♦ 21.2. Организация работы коммерческого банка по управлению рисками ♦ 21.3. Кредитный риск: содержание, оценка, причины и методы управления ♦ 21.4. Кредитная политика коммерческого банка ♦ 21.5. Депозитный риск и мероприятия банка по его предотвращению ♦ 21.6. Риск операций с ценными бумагами: содержание и деятельность коммерческого банка по его регулированию ♦ 21.7. Процентный риск: сущность и особенности управления ♦ 21.8. Валютный риск: сущность, виды, методы управления ♦ 21.9. Отраслевой и страновой риск ♦ 21.10. Организационные и кадровые риски: сущность, причины, управление

Глава 22. Контроль в коммерческом банке и его организация

22.1. Внутрибанковский контроль и его виды ♦ 22.2. Организация текущего контроля в банке ♦ 22.3. Последующий контроль и способы его проведения ♦ 22.4. Внутренний аудит: цели, задачи и особенности организации в банке

Глава 23. Банковская отчетность

23.1. Виды и значение банковской отчетности ♦ 23.2. Баланс банка и принципы его построения ♦ 23.3. Текущая бухгалтерская отчетность ♦ 23.4. Годовая бухгалтерская отчетность

Раздел III. Управление в банковской сфере

В данном разделе показаны те направления деятельности коммерческого банка, которые являются необходимыми для сохранения устойчивости и надежности банка. Большое внимание уделено освещению вопросов управления финансовой деятельностью коммерческого банка — его ликвидностью и доходностью, а также современным подходам к управлению ликвидностью. Поскольку результаты деятельности банка во многом определяются качеством его персонала, то управлению персоналом банка посвящена специальная глава.

Известно, что устойчивость коммерческого банка зависит от правильно выбранной стратегии развития. Отсюда большое значение имеет состояние маркетинга в коммерческом банке. Этим вопросам в данном разделе уделено особое внимание.

В условиях рыночной экономики вся деятельность коммерческого банка строится таким образом, чтобы предотвращать возможные риски, поэтому рассматриваются сущность и методы управления банковскими рисками.

Освещены также вопросы контроля и отчетности в коммерческом банке.

Глава 18. Управление финансовой деятельностью коммерческого банка

18.1. Управление ликвидностью банка

Современной банковской науке и практике известны следующие классические теории: коммерческих ссуд, перемещения, ожидаемых доходов и управления пассивами. Три первые теории основаны на определяющей роли активных операций при регулировании деятельности банка с точки зрения ликвидности, а последняя — пассивных. Помимо перечисленных теорий существуют также достаточно четко сформулированные самостоятельные подходы в управлении ликвидностью коммерческого банка, в частности подход единого резервного фонда и подход конвертируемости банковских средств¹.

¹ См.: Миллер Р.Л., Ван-Хуз Д.Д. Современные деньги и банковское дело. М.: Инфра-М, 2000. С. 213—217.

18.1.1. Теория коммерческих ссуд

Эта теория имеет истоки в классической английской банковской практике XIX в.; она характерна для начального, низкого уровня развития банковского дела, когда, для того чтобы сохранить ликвидность своего учреждения, банкиры вынуждены были держать средства только в краткосрочных ссудах, причем ссуды эти обеспечивались товарами в процессе производства или товарами в пути к месту продажи. Ссуды такого типа обеспечивают банку и ликвидность, и прибыльность. Однако в случае наступления экономического кризиса, когда невозможно продать товары, являющиеся обеспечением, такие ссуды могут оказаться неликвидными. Разрешить проблему нехватки высоколиквидных средств в подобной ситуации способен только центральный банк, имеющий возможность предоставить банковской системе необходимые средства.

Следовательно, для практического применения этой теории существенным условием является своевременное погашение ссуд при нормальном состоянии деловой активности, а также выполнение центральным банком роли кредитора последней инстанции.

Управление ликвидностью банка в соответствии с теорией коммерческих ссуд предполагает, что источники денежных средств — пассивы банка — являются неустойчивыми и подвержены значительным колебаниям.

К теории коммерческих ссуд, как к наиболее простой, коммерческие банки обращались в сложные для экономики переломные периоды. Например, в США во времена Великой депрессии она была преобладающей. Органы контроля и регулирования широко пропагандировали ее как панацею от бед, но по мере восстановления экономики интерес к ней постепенно угасал.

В России начала 90-х годов в период формирования системы коммерческих банков, период инфляции и гиперинфляции, стагнации производства, нарушения связей между предприятиями, регионами, во времена зарождения и начальной стадии развития денежного, фондового и других рынков, единственно возможной для применения была именно теория коммерческих ссуд. Банки выдавали кредиты только на 1—3 месяца в наиболее ликвидные сферы. Вследствие специфики периода основными ссудополучателями были торговые предприятия.

При относительном насыщении потребительского рынка товарами основная категория заемщиков, способных быстро и своевременно вернуть кредиты с высокими процентами, перестала быть таковой. И если при высокой инфляции невозвраты одних кредитов частично

или полностью компенсировались высокими процентами по другим, то со снижением темпов инфляции потери по рисковым сделкам становились все более ощутимыми, а иногда и роковыми для некоторых коммерческих банков. При экономическом спаде, финансовом кризисе, ослаблении одних и банкротстве других потенциальных заемщиков, неплатежах и высоком системном риске в банковском деле возврат даже краткосрочных ссуд становится проблематичным, что является предпосылкой для неприятия в практике теории коммерческих ссуд.

Неустойчивость и подверженность значительным колебаниям пассивов также имели место в период развития российской экономики в начале 90-х годов. В депозиты юридические лица размещали средства только на короткие сроки, население было увлечено «играми» с финансовыми пирамидами, и для привлечения на длительный срок средств вкладчиков необходимо было платить высокие проценты. Расчетные счета было сложно расценивать в качестве стабильного источника, поскольку большинство крупных и средних бывших государственных предприятий испытывало финансовые затруднения, а вновь образованные предприятия и организации опираться было слишком рискованно. Таким образом, к середине 90-х годов стало очевидным, что возможности применения теории коммерческих ссуд в качестве основной для управления ликвидностью российских банков исчерпаны.

По мере развития рыночных отношений в обществе, снижения темпов инфляции становится очевидной необходимость участия банков в инвестиционных проектах по расширению и техническому перевооружению предприятий, необходимость вливания в экономику долгосрочных кредитов в значительных объемах как для предприятий, так и для населения. В таких условиях деятельность банков не может ограничиваться выдачей краткосрочных кредитов. Для изменяющихся условий необходимы и другие методы управления ликвидностью банка. Актуальным становится управление ликвидностью на основании теории перемещения.

18.1.2. Теория перемещения

Теория перемещения, или передаваемости, впервые была опубликована в 1918 г. американским ученым Х.Дж. Моултоном. Она гласит, что ликвидность можно обеспечить, если определенная доля депозитов будет направлена на приобретение таких активов, для которых существует вторичный рынок. То есть если банку потребуется дополнительная наличность, чтобы удовлетворить требования вкладчиков, желающих

забрать свои деньги, удовлетворить возросший спрос на кредит, то именно такие высоколиквидные активы могут быть проданы.

Следовательно, теория перемещения предполагает наличие целого ряда видов вложений, которые банк при необходимости может реализовать достаточно быстро и без потерь. Необходимо часть активов банка накапливать и хранить в ликвидной форме — денежных средствах и высоколиквидных ценных бумагах. Сохранение ликвидности возможно при условии, что активы можно переместить, трансформировать из менее в более и абсолютно ликвидную форму — наличность.

При возникновении потребности в ликвидных средствах, более высокой, чем наличие денежных средств (первичных резервов), банк продает вторичные резервы. Если и запаса вторичных резервов не хватает для покрытия возникшей потребности в наличности, банк вынужден продавать менее ликвидные активы. В такой ситуации есть определенные минусы. Во-первых, реализация многих видов активов связана с выплатой комиссионного вознаграждения посредникам, а во-вторых, при срочной реализации возможна вынужденная продажа активов ниже действительной стоимости.

Таким образом, использование теории перемещения в практике управления банковской ликвидностью эффективно в случае достаточно стабильной обстановки на финансовых рынках, сбалансированности спроса и предложения. В противном случае для поддержания ликвидности банковской системы, как и для применения теории коммерческих ссуд, необходимо существование центрального банка с неограниченными возможностями по покупке финансовых инструментов, относящихся к вторичным резервам.

Для управления ликвидностью необходимо наличие активов, имеющих достаточно стабильные рынки, отвечающие следующим требованиям:

- обороты и частота сделок на рынке должны быть таковы, чтобы определенно подтверждать наличие самого рынка;
- имеет место динамика цен на ликвидные активы, наблюдаются рыночные закономерности взаимосвязи спроса и предложения;
- при наличии рынка с относительно установившимися ценами должна быть возможность возратить первоначальные инвестиции с минимальным риском.

В результате анализа денежного и фондового рынков выявляется ряд активов, которые отвечают требованиям высокой ликвидности: короткий срок погашения, реализуемость и отсутствие кредитного и процентного рисков.

В мировой практике главными финансовыми инструментами, выполняющими роль вторичных резервов, выступают *вложения в госу-*

дарственные ценные бумаги. До августовского кризиса 1998 г. на российском рынке список ликвидных активов также открывался государственными ценными бумагами. Это были:

- государственные бескупонные краткосрочные облигации (ГКО) — долговые обязательства Правительства России;
- облигации федеральных займов (ОФЗ) и государственного сберегательного займа (ОГСЗ) — также долговые обязательства Российской Федерации в форме государственных ценных бумаг;
- облигации внутреннего валютного займа (ОВВЗ) — долговые обязательства, выпущенные в 1993 г. для урегулирования внутреннего валютного долга бывшего СССР в отношении владельцев валютных счетов во Внешэкономбанке (это были единственные ценные бумаги в России, выпущенные с номиналом в иностранной валюте);
- муниципальные облигации — долговые ценные бумаги субъектов РФ и муниципальных образований;
- облигации Банка России (ОБР) — финансовый инструмент, появившийся во время кризиса 1998 г.

Кроме того, в роли вторичных резервов могут выступать *межбанковские кредиты на короткий срок*. Примером организации межбанковского рынка может служить Саратовская область, где между банками заключено генеральное соглашение о сотрудничестве на рынке межбанковских кредитов. Инициатором заключения данного соглашения выступило главное управление ЦБ РФ по Саратовской области. Его основной целью является регулирование порядка согласования, заключения и оформления сделок на межбанковском рынке. Несомненно, формализация единых условий для всех участников рынка способствует повышению ликвидности рынка.

В зарубежной практике (особенно в США) в качестве вторичных резервов достаточно широко используются *сделки РЕПО*. В российских условиях возможности использования операций покупки ликвидных ценных бумаг по соглашению с их последующим выкупом по обусловленной цене на сегодняшний день ограничены узостью рынка высоколиквидных ценных бумаг.

Помимо вышеперечисленных инструментов управления ликвидностью, именуемых вторичными резервами, для развитых стран характерны также следующие их виды: акцепты банка, коммерческие бумаги, займы в евровалюте и евродолларах и др. Все они практически отсутствуют в современной практике коммерческих банков России.

Наличие вторичного рынка ценных бумаг и, в частности, работа Центрального банка РФ с ценными бумагами различных эмитентов расширяют круг возможностей банков по управлению ликвидностью. Например, в случае невозврата кредита, в обеспечение которого при-

няты ценные бумаги, у банка должна быть возможность либо реализовать залоговые ценные бумаги, либо получить под залог этих ценных бумаг кредит в Центральном банке РФ. В нашей стране в настоящее время список ценных бумаг, которые ЦБ РФ берет в качестве обеспечения по ломбардным кредитам, включает только государственные ценные бумаги, полученные в ходе новации, и облигации Банка России.

Итак, наблюдаются существенные различия в характеристиках банковских активов и их ликвидности в экономически развитых странах и в России. По сравнению с зарубежными банками у российских банков нет такого широкого перечня ликвидных активов. Это сокращает возможности коммерческих банков по использованию на практике теории перемещения.

18.1.3. Подход единого резервного фонда

После тяжелого кризиса во времена Великой депрессии банкирами США был сформулирован подход, который делал акцент на безопасности банка в ущерб краткосрочной прибыльности. Поскольку во время кризиса возникает опасность досрочного изъятия депозитов, фактически все депозиты могут оказаться депозитами до востребования, поэтому банк должен быть готов к погашению этих обязательств, иметь достаточный для этого объем высоколиквидных средств. Подход единого резервного фонда, или, как его еще называют, модель «общего котла», рассматривает все привлеченные средства банка как единый фонд. Средства из этого фонда распределяются следующим образом: сначала пополняются первичные резервы (наличность и корреспондентский счет в центральном банке). Затем формируются вторичные резервы из числа краткосрочных высоколиквидных ценных бумаг (при данном подходе вторичные резервы являются для банка главным средством обеспечения ликвидности). Далее средства фонда идут на финансирование всех обоснованных заявок на получение ссуд, причем портфель ссуд не считается средством обеспечения ликвидности. После удовлетворения всех обоснованных заявок на ссуды оставшиеся средства направляются на покупку долгосрочных государственных ценных бумаг, которые, с одной стороны, являются источником доходов, а с другой стороны, пополняют вторичные резервы по мере того как приближается срок их погашения.

В российской банковской системе подход единого резервного фонда использовался, в частности, в период кризиса 1998 г., но его использование сопровождалось некоторыми отклонениями от классического варианта. Эти отклонения были обусловлены особенностями

ми состояния финансовых рынков в России в период августовского кризиса. Финансовые инструменты — в первую очередь государственные ценные бумаги, которые должны выполнять роль вторичных резервов, — оказались неликвидными. Но в то же время вложения в иностранную валюту, по сути, оказывались вторичными резервами.

Использование подхода единого резервного фонда в долгосрочной перспективе, при стабилизации экономической ситуации в стране имеет ряд недостатков. Во-первых, он делает акцент на максимизацию высоколиквидных средств, не обеспечивающих достаточного уровня прибыльности, что в долгосрочной перспективе неблагоприятно сказывается на финансовой устойчивости банка. Во-вторых, не учитывается срочность различных видов депозитов: депозиты до востребования предназначены для расчетов, а сберегательные и срочные депозиты размещаются для получения дохода и имеют значительные сроки хранения. В-третьих, этот подход не учитывает ликвидность портфеля выданных ссуд.

В результате осмысления опыта управления ликвидностью с помощью подхода единого резервного фонда была сформулирована теория ожидаемого дохода.

18.1.4. Теория ожидаемого дохода

Теория ожидаемого дохода разработана Г.Прошновым в 50-е годы XX в. Согласно этой теории, ипотечные ссуды и долгосрочные ценные бумаги с купонным доходом обеспечивают постоянный приток доходов, тем самым повышая ликвидность банка. Все активные операции делят по степени ликвидности (например, кредиты: краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные, потребительские, ипотечные). При этом для каждого вида кредитов или инвестиций характерен свой график погашения, поэтому поступление средств можно с высокой степенью точности предсказать. Большинство долгосрочных кредитов, а также лизинговые операции погашаются периодически. Эта особенность позволяет планировать поступление средств в конкретные промежутки времени в будущем и соответственно обеспечить высоколиквидные средства в необходимом объеме. Аналогично портфель ценных бумаг подбирается с учетом ставок и графиков погашения. Многие банки за рубежом используют принцип ступенчатости, по которому в фондовом портфеле присутствуют ценные бумаги всех видов срочности примерно в равных пропорциях, чтобы поступления были предсказуемыми и регулярными.

Существенным моментом этой теории является наличие в экономике широкого спектра активных операций для банков при стабиль-

ном или, по крайней мере, предсказуемом состоянии экономики. Таким образом, теория ожидаемого дохода предполагает управление с помощью прогноза планирования будущего поступления средств и основывается на возможности воздействия на банковскую ликвидность посредством подбора адекватной структуры инвестиций и формирования кредитного портфеля по срокам погашения в соответствии с ожидаемыми доходами заемщиков.

Понятно, что в условиях высокой инфляции, массовых неплатежей подобный прогноз составить практически невозможно, поэтому пока в российской банковской практике применение теории ожидаемого дохода связано с известными трудностями.

Все описанные выше теории основываются на управлении активами. Теория перемещения, подход единого резервного фонда и теория ожидаемого дохода имеют сторонников и последователей, но среди некоторых экономистов бытует мнение, что все эти теории более применимы к небольшим банкам, не имеющим значительного веса на рынке. Крупные банки с высоким рейтингом, пользующиеся доверием у широкого круга как предпринимателей, так и населения, при управлении ликвидностью не должны руководствоваться только этими теориями, так как они вынуждены хранить значительные суммы в высоколиквидной форме, в то время как при необходимости крупные солидные банки могут привлечь достаточный объем средств на денежном рынке.

18.1.5. Теория управления пассивами

Возможность привлечения дополнительных ресурсов с денежного рынка для поддержания ликвидности банка составляет основу *теории управления пассивами*. Согласно этой теории, следует размещать большую часть ресурсов на более длительные сроки, чем они были привлечены, обеспечив возвратность кредитов за счет учета залогов, а потребности в средствах для выплаты по неожиданно возникающим обязательствам покрывать за счет таких источников, как межбанковские кредиты и т.п. Главное преимущество данной модели состоит в том, что она, на первый взгляд, не повышая риска ликвидности банка, позволяет оптимизировать его затраты на проводимые операции.

В настоящее время возможности российских банков для быстрого привлечения средств на денежном рынке представлены следующими источниками:

- межбанковские займы;
- срочные депозиты и депозитные сертификаты. Широкое использование этого источника в нашей стране невозможно ввиду огра-

ниченности средств большинства отечественных предприятий и организаций;

- операции РЕПО;
- получение кредита в Центральном банке РФ. Рефинансирование Банком России коммерческих банков в настоящее время осуществляется путем предоставления внутридневных кредитов, кредитов «овернайт», а также ломбардных кредитов.

Практика учета векселей в Центральном банке РФ, принятая в странах с развитой рыночной экономикой, в нашей стране еще не получила распространения. Противоречия в нормативных актах, регулирующих вексельное обращение, отрицательно сказываются на использовании векселя в его традиционной функции — платежного средства и ценной бумаги. Нестабильность экономической ситуации, узость круга надежных векселедателей по простым векселям, практически полное отсутствие в обороте переводных векселей — все это также сокращает потенциальные объемы учетных операций.

Помимо вышеназванных в мировой практике в качестве источников при управлении ликвидностью с помощью пассивов распространено открытие депозитных счетов в евровалюте для международных банков и корпораций. Процентные ставки по этим счетам определяются конъюнктурой рынка — спросом и предложением по указанным международным депозитам. Российские банки с точки зрения мировых масштабов не достигли еще размера, веса и, соответственно, степени доверия в мировом банковском сообществе, необходимой для подобных операций.

Применение теории управления пассивами связано с определенным риском. С одной стороны, возможность оперативного привлечения необходимых средств позволяет увеличить долю доходных активов и, соответственно, получить большую прибыль. Но, с другой стороны, не исключен вариант, что банк, вышедший на денежный рынок в поисках необходимых ресурсов, может не найти их по низкой «цене» и будет вынужден восполнять недостаток денежных средств путем повышения ставок привлечения. Поэтому при управлении пассивами необходимо внимательно сравнивать расходы по привлечению средств с доходами, получаемыми от их вложения, чтобы не получить противоположного эффекта — снижения прибыльности или даже возникновения убытков в случае неблагоприятного стечения обстоятельств.

И кроме того, активное использование теории управления пассивами при наступлении кризиса может поставить банк в тупик. Если вернуться к событиям августа 1998 г., основные проблемы для банков начались не 17 августа, когда был объявлен дефолт и фактически заморожены ликвидные активы, а несколько позже — через две недели, в

начале сентября, когда вследствие сильного падения курса рубля и возрастающей неопределенности ситуации клиенты начали снимать со счетов свои средства. Таким образом, банкам было отпущено 2—3 недели на то, чтобы изменить политику управления и приготовиться к оттоку средств клиентов. Там, где до кризиса сильно уповали на управление пассивами, существовал серьезный дисбаланс активно-пассивных операций по срокам, и отпущенного времени явно не хватило для требовавшейся в этом случае реструктуризации активов и пассивов.

Буквальное использование зарубежного опыта может привести к неверной стратегии управления банком. Поэтому главный риск для банка состоит в том, что, разместив привлеченные средства в более долгосрочные активы, до момента их возврата банк фактически в любое время может лишиться всех инструментов, которые могли бы поддержать его платежеспособность, что моментально сделает банк банкротом.

18.1.6. Подход конвертируемости банковских средств

Подход конвертируемости банковских средств основывается на многообразии источников привлечения свободных денежных средств. Каждый источник имеет свою изменчивость, стоимость, и к нему предъявляются определенные требования, поэтому целесообразно каждый источник средств рассматривать отдельно и соотносить его с активами со сходными сроками погашения. Например, большая часть депозитов до востребования должна идти на пополнение первичных и вторичных резервов, а доходы от размещения облигаций — на финансирование долгосрочных ссуд.

Главным достоинством этого подхода является акцент на необходимость достижения прибыльности банка. В теории поддержание соответствия между активными и пассивными операциями обеспечивало бы стопроцентную ликвидность банка. Однако на практике большое влияние оказывают факторы, динамику которых трудно спрогнозировать. Например, своевременный возврат ссуды клиентом зависит не только от желания банка вернуть средства и даже не только от добросовестности клиента, но и от целого ряда рисков, касающихся как непосредственно заемщика, так и его контрагентов, а также от странового, политического рисков.

За последнее десятилетие в практической деятельности российских банков при управлении ликвидностью использовались так или иначе все теории. Объективно складывающаяся ситуация обуславливает использование в большей степени одной из теорий, причем сложно утверждать, что приоритеты использования той или иной тео-

рни однозначны. В начале 90-х годов всеми банками активно использовалась теория коммерческих ссуд. В 1996—1997 гг. большинство банков использовало теорию перемещения, в периоды кризисов 1995 и 1998 гг. банки вновь обращались к теории коммерческих ссуд либо использовали подход единого резервного фонда. В обычных, некризисных условиях банки выбирают преимущественное направление в зависимости от своих условий. К их числу можно отнести величину банка, объемы активных и пассивных операций, особенности клиентуры, развитость денежного рынка в регионе.

В настоящее время использование теорий перемещения, управления пассивами и ожидаемого дохода связано с существенными рисками ввиду недостаточной развитости рынков финансовых инструментов, которые могли бы использоваться в качестве вторичных резервов, и отсутствия надежных источников быстрого привлечения средств, а также непредсказуемости развития экономической ситуации в России.

В условиях стабилизации экономики, углубления рыночных отношений, развития кредитных операций и появления широкого круга финансовых инструментов, по всей видимости, появятся дополнительные возможности надежного и доходного вложения средств, и все большее число банков будет обращаться к теориям перемещения и ожидаемого дохода, а также использовать подход конвертируемости банковских средств.

18.2. Современные подходы в управлении ликвидностью банка

18.2.1. Участие подразделений банка в процессе управления ликвидностью

В управлении ликвидностью банка участвуют многие подразделения. Возглавляет пирамиду управления *руководящий орган банка* — наблюдательный совет, совет директоров и т.п., либо исполнительный орган — правление, председатель правления и т.п. Все глобальные решения принимаются на уровне руководства. В то же время вся информация, необходимая для принятия таких решений, должным образом обработанная и систематизированная, доводится до руководства банка (рис. 18.1).

Основным подразделением, собирающим внешнюю для банка информацию, является *маркетинговое подразделение*. Для того чтобы определять потенциальные источники привлечения денежных средств и возможные направления вложений в активные операции, работники этого подразделения систематически собирают информацию о денежных и финансовых рынках, выявляют тенденции их развития и прогнозируют конъюнктуру рынков на перспективу.



Рис. 18.1. Модель связи подразделений банка в процессе управления ликвидностью

Поскольку в своей деятельности банку постоянно приходится сталкиваться с проблемой межбанковской конкуренции, маркетинговое подразделение также постоянно изучает состояние рынка банковских услуг, состав, качество и стоимость услуг, предлагаемых другими банками. Подобные исследования позволяют выбрать и обосновать наиболее эффективную позицию на рынке, способствующую расширению и стабилизации клиентской базы.

Информация о состоянии и тенденциях развития финансовых и денежных рынков, как и информация о предлагаемых банками-конкурентами услугах, маркетинговым подразделением предоставляется для дальнейшего изучения в специализированное аналитическое подразделение и аналитикам из подразделений, непосредственно осуществляющих активные и пассивные операции. Так, информация об экономической среде, в которой действует банк, поступает в распоряжение и используется в работе различных подразделений банка.

В то же время внешняя для банка информация не ограничивается информацией об экономической среде. Субъекты национальной банковской системы основывают свою деятельность на международном и российском законодательстве, нормативных документах Банка Рос-

сии и других обязательных к исполнению документах министерств и ведомств. В российских экономических условиях законодательная и нормативная среда постоянно изменяются; отслеживание этого процесса поручается *отделу методологии*. Это же подразделение изучает и обобщает теоретическую базу банковской деятельности — достижения экономической науки и практики, опубликованные в экономической литературе и периодической печати.

В современных условиях российской банковской системы далеко не все аспекты деятельности банка полностью регламентированы, решение многих вопросов отдано в компетенцию органов управления банка. Например, каждый банк формулирует собственные кредитную и учетную политику, другие внутрибанковские нормативные документы, и в частности, внутрибанковский документ о политике в сфере управления и контроля за состоянием ликвидности. В функции отдела методологии входит также написание и поддержание соответствия внутрибанковских нормативных документов нормативной и законодательной базам.

Служба внутреннего контроля осуществляет внутрибанковский надзор за деятельностью банка. Обобщенный и проанализированный опыт проверок деятельности различных подразделений банка может быть основой для рекомендаций по корректировке внутрибанковских нормативных документов. Таким образом, внутрибанковские нормативные документы дополняются, уточняются и перерабатываются подразделением методологии на основе рекомендаций службы внутреннего контроля.

Особое место в организации управления банковской ликвидностью отводится *аналитическому подразделению*. Его основной задачей является обработка огромного массива информации, обобщение и представление результатов анализа руководству банка и рекомендаций планирующим подразделениям.

Внешняя информация поступает в аналитическое подразделение после первичной обработки в маркетинговом подразделении, а в функции аналитического отдела (управления) входит ее дальнейшая обработка и формулирование выводов в виде рекомендаций подразделению, осуществляющему стратегическое планирование портфелей активов и пассивов.

Основной объем внутренней информации поступает в аналитическое подразделение из подразделений, осуществляющих активные и пассивные операции, в виде отчетности. Благодаря обработке этой информации оценивается адекватность деятельности операционных подразделений задачам, которые перед ними ставились.

Кроме того, в процессе управления ликвидностью банка особо важное значение имеет обработка внутренней информации, поступа-

ющей от подразделения, оперативно управляющего ликвидными средствами. Поток оперативной информации о текущем состоянии ликвидных и высоколиквидных средств, поступающий аналитикам, является основой для прогнозирования их тенденций на будущее. Аналитическое подразделение должно своевременно выявлять неблагоприятные тенденции, возникающие в процессе управления ликвидными средствами.

Функции стратегического управления портфелями активов и пассивов в небольшом банке может выполнять коллективный руководящий или исполнительный орган. В средних по размеру и, особенно, крупных банках эти функции поручаются специально созданному подразделению (финансовому управлению и т.п.). Специалисты этого подразделения, учитывая огромный объем информации, прогнозируют дальнейшее развитие банка, выявляют долгосрочные желательные и нежелательные тенденции, планируют основные показатели банка на ближайшие годы, а также определяют оптимальное распределение обязанностей между подразделениями банка.

Подразделение стратегического управления не только формулирует основные цели банка на ближайшие годы, но и структурирует план всего банка на части, касающиеся отдельных управлений, отделов, доводит до этих управлений и отделов их стратегические планы.

На краткосрочную перспективу стратегический план структурируется в виде оперативных планов, поэтому подразделение или орган управления банка, выполняющий функции стратегического управления портфелями активов и пассивов, работает в непосредственном контакте с подразделением, осуществляющим оперативное управление ликвидными средствами, постоянно уточняет и корректирует свои планы, сверяясь и учитывая текущие результаты деятельности банка.

Подразделение оперативного управления, с одной стороны, доводит оперативные планы до подразделений, непосредственно формирующих портфели активов и пассивов, а с другой стороны, постоянно контролирует выполнение этих планов на основании оперативной информации. Кроме того, в функции данного подразделения входит определение потребности банка в ликвидных средствах.

18.2.2. Стратегическое планирование портфелей активов и пассивов с позиции ликвидности

В стратегическом управлении портфелями активов и пассивов банковскими работниками могут быть использованы в той или иной степени классические теории и подходы в управлении ликвидностью

банка, которые были рассмотрены ранее. Очевидно, что одним из ключевых вопросов, рассматриваемых при формировании портфелей активов и пассивов, является вопрос определенного соотношения по срокам операций вложения средств и операций по привлечению ресурсов. Уровень соотношения между группами активов и пассивов с аналогичными сроками погашения определяется выбранной банком стратегией управления и особенностями ресурсной базы банка.

Кроме того, при проектировании и формировании банковского портфеля коммерческого банка необходимо учитывать надежность активных и пассивных операций. Понятие надежности активных операций, как правило, связывают со способностью актива не терять свою стоимость.

Оценка надежности пассивных операций при управлении ликвидностью банка сводится к определению устойчивости срочных депозитов и стабильности депозитов до востребования. Оценка стабильности средств, привлеченных на срочной основе, необходима вследствие отсутствия гарантий невостребования раньше срока срочных депозитов. Определение стабильности депозитов до востребования позволяет с большей эффективностью использовать этот вид пассивов.

Сформированный портфель активов и пассивов должен обеспечивать определенный уровень маржи, необходимый для покрытия административно-хозяйственных, операционных расходов, и создавать прибыль, достаточную для дальнейшего развития банка. С этой точки зрения для банковского портфеля должны быть установлены минимальная доходность активных операций по видам вложений с учетом степени риска, максимальная стоимость привлечения средств с учетом обязательного резервирования, расходов по организации пассивных операций и их устойчивости, а также минимального и желаемого уровня маржи всего портфеля.

Конъюнктурные особенности современного состояния рынков позволяют выделить желаемые и возможные виды активов и пассивов с учетом всех вышеуказанных признаков для формирования портфеля.

Таким образом, при планировании портфелей активов и пассивов следует учитывать ряд существенных аспектов, среди которых:

1) срочность операций. Высвобождение средств от реализации и погашения активов должно обеспечивать основную массу обязательств банка с соответствующими сроками;

2) надежность. Для активных операций под надежностью понимается низкий уровень риска и сохранение стоимостей активов во времени, для пассивных — устойчивость, стабильность, неподверженность досрочному изъятию;

3) влияние на финансовый результат. Банковский портфель должен обеспечивать минимальный уровень прибыльности за счет максимально возможного повышения относительной доходности активов и снижения относительной стоимости пассивов;

4) видовые и конъюнктурные особенности отдельных активных и пассивных операций. Формирование банковского портфеля должно вестись с учетом всех изменений, происходящих на денежном и финансовом рынках;

5) ограничения на отдельные операции коммерческих банков со стороны центрального банка в виде экономических нормативов, норм резервирования и т.п.

Взаимосвязь различных аспектов анализа и планирования в процессе формирования и корректировки стратегического планирования портфелей активов и пассивов отражена на рис. 18.2.

Изначально стратегия дальнейшего развития банка и, соответственно, ключевых параметров формируемых портфелей активов и пассивов определяется руководством банка.

Основой для составления проекта банковского портфеля являются данные анализа: внешняя информация о возможностях привлечения ресурсов и вложения в доходные активы; собственная внутрибанковская информация о фактическом состоянии ликвидности банка; объективно необходимый уровень расходов и необходимый уровень прибыли для дальнейшего развития банка. В результате синтеза этой информации составляется проект портфелей активов и пассивов.

Далее созданный план привлечения ресурсов и вложения в доходприносящие активы проверяется на соответствие основным аспектам: надежности, срочности и степени влияния на финансовый результат. Отдельной статьей проверки банковского портфеля должна быть проверка его на соответствие обязательным нормативам, установленным Банком России: нормативам достаточности капитала, ликвидности, максимального риска и др. Кроме того, в плане банковского портфеля должно быть предусмотрено создание обязательных резервов, депонируемых в Банке России, создание резервов на возможные потери по ссудам в размере, соответствующем уровню банковского риска, и создание резервов под обесценение ценных бумаг.

Если хотя бы одно из предъявляемых к планируемому банковскому портфелю требований не выполняется, согласно приведенному алгоритму стратегического планирования портфелей активов и пассивов, необходимо вернуться к предыдущему шагу и повторить попытку планирования. При соответствии плана всем основным требованиям проект привлечения ресурсов и их вложения можно считать разработанным.



- Возможности надежного вложения средств исходя из конъюнктуры рынков
- Возможности привлечения ресурсов и вложения в активы на планируемые сроки исходя из конъюнктуры рынков
- Влияний на финансовый результат изменения доходности рынков активов и стоимости привлечения пассивов на рынках
- Надежность запланированного портфеля активов и стабильность запланированного портфеля привлеченных пассивов
- Соответствие по срокам запланированных обязательств и вложений
- Фактически складывающиеся доходность активов и стоимость пассивов
- Учет минимально допустимой маржи
- Проверка запланированного портфеля на нормативы достаточности капитала и коэффициентов риска, нормативы ликвидности, требования по внесению средств в ФОР, созданию резервов на возможные потери по ссудам и под обесценение ценных бумаг

Рис. 18.2. Алгоритм планирования банковского портфеля

18.2.3. Планирование потребности банка в ликвидных средствах

Ключевым моментом тактического планирования банковской ликвидности является планирование потребности коммерческого банка в ликвидных средствах.

Объем потребности банка в ликвидных средствах складывается из:

- срочных платежей по обязательствам банка (срочные депозиты и срочные долговые обязательства, выпущенные банком) — определяются по информации внесистемного учета;
- текущих платежей со счетов до востребования крупных клиентов. Для того чтобы предвидеть ситуацию на ближайшие дни, работники банка, непосредственно контактирующие с клиентами (операционисты, кредитные инспектора, возможно, руководство), должны прикладывать усилия, чтобы обладать информацией о том, ожидаются ли платежи со счетов клиентов и в каком объеме;
- заявок от клиентов на кредитование, по которым принято положительное решение соответствующими инстанциями, объемов открытых кредитных линий, открытых лимитов кредитования в режиме овердрафт;
- сокращения собственных средств путем выкупа акций у акционеров, выплаты дивидендов и других платежей.

Источники поступления в банк ликвидных средств могут быть следующими:

- текущие поступления денежных средств на счета клиентов;
- поступление дополнительно привлеченных банком средств в рамках ограничений, установленных экономическими нормативами ЦБ РФ и внутренними критериями оптимальной структуры (возможности привлечения источников определяются с учетом анализа конъюнктуры денежного рынка);
- высвобождение средств в результате реализации ликвидных ценных бумаг и возврата предоставленных кредитов. Эта величина определяется по данным внесистемного учета активных операций. Сроки погашения долговых ценных бумаг зафиксированы либо на самих документарных ценных бумагах, либо на выписках из депозитария, в котором хранятся недокументарные ценные бумаги. Сроки погашения ссуд клиентами оговорены в кредитных договорах;
- увеличение собственных средств банка: получение доходов, эмиссия акций и другие поступления.

18.2.4. Методы оценки потребности банка в ликвидных средствах, применяемые в зарубежной практике

Если различные теории и подходы в управлении ликвидностью, рассмотренные выше, могут помочь работникам банка в выборе стратегии управления ликвидностью, то для тактического управления банковской ликвидностью экономистами развитых стран были разра-

ботаны различные методы оценки потребности банка в ликвидных средствах¹.

Наиболее распространенными из них являются:

- метод источников и использования средств;
- метод показателей ликвидности;
- метод структуры средств.

По *методу источников и использования средств* в странах со стабильной банковской системой основой для прогноза могут быть два основных способа. Для применения одного из них необходимы статистические наблюдения за активами и пассивами за длительное время — 10 лет и более. За основу расчета берется базовый период (не менее 10 лет). По данным статистики, за этот период рассчитывается тренд, выявляющий основную тенденцию изменения показателей. Помимо основного тренда рассчитывают сезонный компонент, отражающий колебания статей баланса в соответствующие недели в среднем за базовый период. Также в расчет добавляется циклический компонент, учитывающий разницу прогноза каждой недели в прошлом году и его фактически сложившегося значения. Таким образом, на основании серьезной статистической базы рассчитывается прогнозное значение соответствующих показателей. И уже исходя из полученного прогноза высчитывают возможное значение дефицита или излишка ликвидных средств.

Другой способ прогноза, являющийся разновидностью метода источников и использования средств, основан на умении менеджеров банка предвидеть изменение макроэкономических показателей. В числе таких показателей: объем валового национального продукта, темп инфляции, темп роста совокупного денежного предложения, рост индивидуальных доходов и др. Исходя из прогноза макроэкономических показателей рассчитываются ожидаемые изменения на предстоящий период совокупных кредитов, совокупных вкладов и недепозитных обязательств, что, в свою очередь, является основой для выявления предполагаемой позиции по ликвидным средствам.

Далее на основании спрогнозированных (первым или вторым способом) значений депозитов и кредитов рассчитывается ожидаемый излишек или дефицит ликвидных средств.

В табл. 18.1 приведены прогнозируемые объемы источников средств и вложений банка в активные операции банка Н. На основании этих данных подразделение банка по оперативному управлению ликвидными средствами выявляет недостаток или излишек ликвидных средств в ближайшей перспективе (5–6 недель). В гр. 4 и 5 про-

¹ См.: Питер С. Роуз. Банковский менеджмент. М.: Дело Лтд. 1995. С. 332–344.

водится расчет изменений источников или вложений от одной недели к следующей. В гр. 6 resultируются ожидаемые изменения. Когда растут источники и снижаются объемы вложений, наблюдается излишек ликвидных средств. Когда снижается объем источников и растут вложения, напротив, у банка возникает дополнительная потребность в ликвидных средствах.

Таблица 18.1. Прогноз излишка или дефицита ликвидных средств по методу источников и использования средств банка Н, тыс. руб.

Период времени	Оценка совокупных источников	Оценка совокупных вложений	Ожидаемые изменения источников	Ожидаемые изменения вложений	Ожидаемый излишек (+) или дефицит (–) ликвидных средств
1	2	3	4	5	6
Июль, 1-я неделя	213 500	177 000			
Июль, 2-я неделя	228 000	198 000	14 500	21 000	–6500
Июль, 3-я неделя	206 000	202 500	–22 000	4500	–26 500
Июль, 4-я неделя	267 500	241 000	61 500	38 500	23 000
Август, 1-я неделя	187 000	156 500	–80 500	–84 500	4000
Август, 2-я неделя	196 500	199 500	9500	43 000	–33 500
Август, 3-я неделя	203 000	175 500	6500	–24 000	30 500

Как видно из табл. 18.1, у банка Н на 2-й и 3-й неделях июля и на 2-й неделе августа ожидается недостаток ликвидных средств. На 2-й неделе июля этот недостаток вызван тем, что ожидаемый рост вложений превышает по объему ожидаемый прирост источников. На 3-й неделе июля прогнозируется, с одной стороны, снижение ресурсной базы на 22 млн руб. и, с другой стороны, рост на 4,5 млн руб. вложений в активные операции, что может привести к дефициту ликвидных средств в размере 26,5 млн руб., и т.д.

Сущность *метода показателей* заключается в использовании для прогноза финансовых показателей — индикаторов ликвидности. К таким индикаторам относится круг показателей, характеризующих обеспеченность банка ликвидными средствами, подверженность обязательств досрочному изъятию, а также уровень соотношений между отдельными группами активных и пассивных операций. Согласно этому методу потребность в ликвидных средствах определяется путем сравнения показателей данного банка с показателями банков с идентичными условиями функционирования, а также на основании собственного опыта банковских менеджеров. Также отслеживается дина-

мика индикаторов ликвидности и определяется, чем вызваны те или иные изменения и тенденции.

В табл. 18.2 приведен пример фактических значений ряда показателей — индикаторов ликвидности банка М. На основании наблюдений за динамикой показателей можно сделать следующие выводы. Денежная позиция банка практически не изменяется. Показатель нетто-позиции по корсчетам в целом демонстрирует повышение зависимости банка от нестабильного вида ресурсов — средств на корреспондентских счетах других банков. Кредитная активность растет, а соотношение депозитов изменяется в пользу депозитов до востребования. Таким образом, совокупность анализируемых показателей выявляет тенденцию повышения зависимости банка от нестабильных видов ресурсов (средств на корсчетах банков и депозитов до востребования). При этом не изменяется уровень высоколиквидных средств, но повышается уровень рискованных вложений. Следовательно, работникам подразделения оперативного управления ликвидными средствами следует быть готовыми к росту потребности в ликвидных средствах.

Таблица 18.2. Динамика индикаторов ликвидности банка М

Показатели	1 апреля 2000 г.	15 апреля 2000 г.	1 мая 2000 г.	15 мая 2000 г.	1 июня 2000 г.
Денежная позиция (Денежные средства в кассе + Средства на корсчете в ЦБ РФ) / Совокупные активы	26,2	26,9	25,1	28,5	26,7
Нетто-позиция по корсчетам [Корсчета (актив) — Корсчета (пассив)] / Совокупные активы	-1,5	-2,9	-11,5	-15,7	-10,8
Кредитная активность (Кредиты / Совокупные активы)	49,8	53,5	55,2	57,2	55,8
Структурное соотношение депозитов (Депозиты до востребования / Срочные депозиты)	82,5	98,7	87,3	115,9	125,8

Так, постоянно анализируя состояние и динамику показателей, вовремя и адекватно реагируя на изменение ситуации, можно спрогнозировать дефицит или излишек ликвидных средств в будущем.

Для *метода структуры средств* характерны следующие черты. Потребность банка в ликвидных средствах оценивается на основании деления обязательств банка по степени стабильности. Все обязательства делятся на «горячие деньги», ненадежные средства и стабильные средства. «Горячие деньги» чутко реагируют на изменения процент-

ных ставок, и потому подвержены значительным колебаниям. По этому виду обязательств необходимо иметь резерв ликвидных средств, равный 95% объема ресурсов. Ненадежные средства менее подвержены резким колебаниям; по ним рекомендуется иметь резерв ликвидных средств в размере 25—30%. И наконец, стабильные средства — те, вероятность изъятия которых является наименьшей. По ним создаваемый резерв ликвидных средств должен быть равен 15% суммы. При этом суммы ресурсов, по которым необходимо создание резервов в виде ликвидных средств, уменьшаются на суммы обязательных резервов, создаваемых банком по требованию центрального банка.

Например, если ставка обязательных резервов составляет 3% по ресурсам, отнесенным в группу ненадежных средств (в сумме 1 млн долл.), банк должен создать резерв ликвидных средств в размере от 243 до 291 тыс. долл. $[0,3 \cdot (1\,000\,000 - 0,03 \cdot 1\,000\,000) = 291\,000]$.

Помимо этого, при расчете необходимого объема ликвидных средств должны учитываться потенциально возможные кредитные операции. В основе расчета потребности в ликвидных средствах кредитных операций лежит выявление тренда за последние периоды времени. На основании тренда определяется планируемое значение ссудной задолженности, а затем рассчитывается отклонение фактической суммы выданных кредитов от запланированной. Отрицательное отклонение фактической суммы кредитов от плановой должно в сто процентном объеме обеспечиваться ликвидными средствами.

Например, по составленному тренду объем кредитов должен быть равен 15 млн долл., и рост должен составлять примерно 8% в месяц. Фактическое значение ссудной задолженности составляет 14 млн долл. Для покрытия возможной потребности в кредитах банк должен держать резерв в сумме 2,2 млн долл. $(15 + 15 \cdot 0,08 - 14 = 2,2)$.

Усовершенствованием метода структуры средств является учет вероятности наступления разных событий при определении потребности в ликвидных средствах. Для того чтобы предвидеть возможные отклонения фактических значений обязательств и кредитов от прогнозируемых, в банках пытаются определить наихудшую и наилучшую возможные позиции ликвидности. Наихудшая позиция может сложиться при падении депозитов ниже ожидаемого уровня и росте спроса на кредиты от кредитоспособных клиентов выше предполагаемого. Наилучшая позиция может оказаться результатом роста депозитов и падения спроса на кредиты. В границах наилучшей и наихудшей возможных позиций ликвидности выбирается наиболее возможная, каждой из трех позиций присваивается коэффициент вероятности и после взвешивания каждой из позиций определяется расчетная потребность банка в ликвидных средствах, которая и становится ориен-

тиром для руководства банка. Работники банка, в чьей компетенции находится управление ликвидными средствами, должны заранее разработать планы выхода из сложных ситуаций на случай фактически сложившегося недостатка ликвидных средств и срочного размещения при их излишке.

18.2.5. Определение потребности банка в ликвидных средствах в российских условиях

Из трех наиболее часто используемых в экономически развитых странах методов управления ликвидными средствами в российских условиях в полном объеме не может быть использован ни один.

Способ прогноза объемов источников и использования средств, основанный на выведении трендов, в российских условиях пока нереален, поскольку все 10 лет существования банковской системы России сопровождалось кризисами, политической и экономической нестабильностью, поэтому вывести устойчивые тренды просто невозможно. Другой путь прогноза по данному методу, основанный на предвидении изменений макроэкономических показателей, в практической деятельности российских банков на современном этапе также очень сложен и малореален. Поэтому в качестве базы для прогноза объемов вложений и ресурсов в российских условиях могут быть только сравнительно небольшие отрезки времени: месяц, квартал, год. При этом для использования метода источников и использования средств банки выбирают для себя наиболее удобные пути прогноза исходных величин.

Метод показателей, с одной стороны, в определенной степени используют все российские банки: он реализуется в контроле за соблюдением нормативов ликвидности, установленных Банком России. В первую очередь это касается нормативов текущей и мгновенной ликвидности. Более широкое использование этого метода в настоящее время остается в компетенции руководства банков и работников, непосредственно осуществляющих управление ликвидными средствами.

С другой стороны, поскольку использование метода показателей предполагает сравнение фактических значений коэффициентов со значениями показателей аналогичных банков, находящихся в сходных рыночных условиях, использование данного метода невозможно. Публикуемая отчетность составляется всего один раз в году — на 1 января, и на эту дату балансы банков, как правило, существенно отличаются от повседневных. Учитывая редкость и неадекватность публикуемой отчетности банков, ее использование в управлении ликвидными средствами в обычных условиях невозможно. Следовательно, на со-

временном этапе, при отсутствии достаточно подробной публикуемой банковской статистики в использовании метода показателей банки вынуждены ограничиваться собственными критериями и ориентирами, разработав систему ограничений по индикаторам ликвидности на основании собственного опыта.

Использование метода структуры средств в российской практике осложнено тем, что нет общепризнанной градации обязательств российских банков на группы «горячих денег», ненадежных и стабильных средств. Однако аналитики банков могут рассчитать уровни стабильности различных видов ресурсов самостоятельно. На основании ежедневного наблюдения в течение достаточно длительного периода (в российских условиях не менее 6 месяцев) за динамикой различных источников средств, могут быть определены коэффициенты стабильности, или оседания, средств. Соответственно остальная часть ресурсов должна покрываться резервами ликвидных средств.

Например, если аналитиками установлено, что коэффициент стабильности средств на расчетных счетах предприятий составляет 55%, то в банке должен быть резерв ликвидных средств на покрытие внезапного оттока средств с расчетных счетов в размере не менее 45% суммы остатков на расчетных счетах.

18.3. Управление доходностью

18.3.1. Регулирование доходной базы коммерческого банка

Максимизация прибыли при минимизации расходов является основной целью деятельности коммерческого банка. Прибыль или убытки, полученные банком, — показатели, концентрирующие результат разнообразных пассивных и активных операций банка и отражающие влияние всех факторов, воздействующих на деятельность банка.

В России у большинства банков основными являются процентные доходы, поэтому при управлении доходной базой коммерческого банка наибольшее внимание необходимо уделять именно процессу получения процентных доходов. Непроцентные доходы, как правило, связаны с имиджем банка на рынке. Операции, приносящие подобные доходы, привлекают клиентов, но не приносят достаточную прибыль.

Разница между процентами, взимаемыми банком по активным операциям и уплачиваемыми по привлеченным средствам, служит основой банковской прибыли. Это так называемая *процентная маржа* — разница между процентным доходом и расходом коммерческого банка. За счет процентной маржи покрывается большинство расхо-

дов коммерческого банка. Поэтому банк стремится приобрести ресурсы как можно дешевле, а продать ресурсы и услуги по рентабельной ставке. В связи с этим актуальным становится правильное ценообразование на банковские услуги.

При установлении процентной ставки по кредиту банк должен принимать в расчет стоимость привлекаемых средств и операционные расходы банка.

Различают рыночную и реальную стоимость кредитных ресурсов. *Средняя рыночная стоимость ресурсов* определяется как отношение процентов, уплаченных за определенный период, к средней величине кредитных вложений в том же периоде. *Реальная цена* представляет собой скорректированную на норму обязательных резервов рыночную цену

$$\text{Реальная стоимость кредитных ресурсов} = \frac{\text{Рыночная стоимость кредитных ресурсов}}{100\% - \text{Норма обязательных резервов}} \cdot 100\%.$$

Простейшая модель установления ставки по кредиту предполагает, что процентная ставка по любому кредиту устанавливается на основе следующих компонентов:

- предельной стоимости привлеченных для кредитования средств;
- других операционных расходов банка, отличных от расходов по привлечению средств;
- надбавки для защиты банка от риска неисполнения обязательств;
- желаемой прибыли.

Каждый из указанных компонентов может быть выражен в форме годовых процентов относительно суммы кредита, т.е. выдачу кредитов банк должен осуществлять с учетом процентной маржи, показывающей, насколько доходы от активных операций способны покрывать расходы по пассивным операциям. Коэффициенты процентной маржи могут показывать ее фактический и достаточный уровень для банка.

$$\begin{array}{c} \text{Чистая} \\ \text{процентная} \\ \text{маржа} \\ \text{(фактическая)} \end{array} = \frac{\begin{array}{c} \text{Процентный доход от} \\ \text{кредитов и инвестиций} \\ \text{в ценные бумаги} \\ \text{за период} \end{array} - \begin{array}{c} \text{Процентные расходы} \\ \text{по депозитам и эмитиро-} \\ \text{ванным обязательствам} \\ \text{за период} \end{array}}{\text{Средний остаток активов в периоде}} \cdot 100\%.$$

В данной формуле в качестве знаменателя могут использоваться доходные активы, т.е. активы, приносящие доход в форме процента (в основном выданные банком кредиты и производственные инвестиции в ценные бумаги).

Коэффициент достаточной процентной маржи M_d показывает ее минимально необходимый для банка уровень. При его расчете исходят из основного назначения процентной маржи — покрытия расходов банка

$$M_d = \frac{\begin{array}{c} \text{Непроцентные} \\ \text{операционные} \\ \text{расходы} \end{array} + \begin{array}{c} \text{Расходы по} \\ \text{обеспечению} \\ \text{деятельности банка} \end{array} - \begin{array}{c} \text{Прочие} \\ \text{доходы} \end{array}}{\text{Средний остаток активов, приносящих доход}} \cdot 100\%.$$

К прочим доходам относятся комиссии за расчетно-кассовое обслуживание, трастовые, информационные, консультационные и другие услуги. Достаточная маржа может рассчитываться как за истекшие периоды на основе фактических данных, так и на планируемый период на основе прогнозных величин.

Непроцентная маржа, рассчитываемая как разница между непроцентным доходом и непроцентным расходом, является второстепенным слагаемым прибыли и, как правило, отрицательна. Это означает, что непроцентные доходы не покрывают непроцентные расходы, которые поглощают часть процентной маржи.

Коэффициент непроцентной маржи $K_{н.м.}$ определяется по формуле:

$$K_{н.м.} = \frac{\text{Непроцентные доходы} - \text{Непроцентные расходы}}{\text{Активы (или доходные активы)}} \cdot 100\%.$$

Рассчитав значения коэффициентов процентной и непроцентной маржи, можно сопоставить их с мировыми стандартами: нормативный уровень коэффициента процентной маржи составляет 3—4%, коэффициента непроцентной маржи — 1%.

Так же можно определить коэффициент чистой маржи операционной прибыли банка $K_{о.м.}$:

$$K_{о.м.} = \frac{\text{Операционные доходы} - \text{Операционные расходы}}{\text{Активы}} \cdot 100\%.$$

Коэффициенты маржи операционной прибыли, процентной и непроцентной маржи являются показателями эффективности работы банка. Они отражают, насколько успешно банк обеспечивает сохранение опережающего темпа роста доходов (прежде всего, процентов по банковским кредитам, инвестициям и комиссий за услуги) по

сравнению с темпами роста расходов (в основном процентов по депозитам и займам на денежном рынке).

Коэффициент процентной маржи определяет размер спреда (разницы) между доходами и расходами по процентам, который был получен банком путем регулирования доходных активов и поиска наиболее дешевых ресурсов.

Непроцентная маржа определяет соотношение непроцентных доходов (различные комиссионные вознаграждения, полученные банком) и произведенных непроцентных расходов (заработная плата, затраты на ремонт и техническое обслуживание банковского оборудования, расходы на покрытие убытков). У большинства банков непроцентная маржа отрицательна, так как непроцентные расходы обычно превышают непроцентные доходы.

18.3.2. Оценка деятельности банка

Анализ результатов работы банка представляет собой оценку эффективности и рентабельности его деятельности. Эффективность деятельности банка заключается в максимизации его прибыли. Прибыль как финансовый результат деятельности банка занимает ключевое место в системе показателей оценки финансового положения банка. Анализ результативности банковской деятельности начинается с анализа доходов и расходов.

В качестве основных способов оценки доходов и расходов банка выделяются структурный анализ доходов и расходов, проводимый в динамике за ряд лет с достаточной степенью детализации. Это позволяет раскрыть причины изменений доходов и расходов, что необходимо для выявления резервов роста банковской прибыли.

При управлении процентными доходами оценивается средний уровень доходности кредитных операций в целом и каждой отдельной группы клиентов. На основании этого выявляется, за счет каких кредитных операций банк получает наибольший доход, и изыскиваются резервы его увеличения.

На величину доходов по полученным процентам за кредит влияют два фактора: изменение средней суммы кредитов и изменение средней процентной ставки за кредит. В свою очередь, средние остатки по выданным кредитам зависят от объема ссудных активов, а средняя процентная ставка за кредит — от рыночной процентной ставки по кредитам и от структуры кредитного портфеля.

Процентные расходы банка зависят от того, каковы средние остатки по оплачиваемым депозитам и средние процентные ставки по депозитам. На среднюю процентную ставку по депозитам влияют ры-

ночный уровень процентной ставки по депозитам и структура депозитной базы банка.

Таким образом, величина процентных доходов и расходов и их структура — очень важные оценочные показатели, характеризующие эффективность работы банка. Чем меньше расходы для получения единицы дохода, тем выше чистая процентная маржа и доходность банка.

Величина и изменчивость чистой процентной маржи зависят от объемов, структуры и процентных ставок активов и пассивов. Предположив, что каждая из позиций доходов (R) однородна, можно легко рассчитать¹ изменение доходов от изменения объемов (V) и процентных ставок (r). Поскольку $R = Vr$, изменение дохода ΔR будет равно

$$\Delta R = \Delta r V_{cp} + \Delta V r_{cp}.$$

Первое слагаемое ($\Delta r V_{cp}$) отражает изменение дохода, вызванное изменением процентной ставки, а второе ($\Delta V r_{cp}$) — изменением объемов. Очевидно, что при формировании банковского портфеля необходимо стремиться к сокращению обоих слагаемых как компонентов нестабильности. Особое внимание при этом следует уделять однородным активам (обязательствам), характеризующимся большими объемами, так как изменения процентных ставок по данному типу активов приведут к резким изменениям доходов (расходов) банка.

Для оценки степени влияния чувствительных к изменениям процентных ставок активов и пассивов на размер процентной маржи используются два показателя. Первый — это отношение величины активов, чувствительных к изменениям процентных ставок, к величине пассивов, тоже чувствительных к изменениям процентных ставок. Этот коэффициент измеряет отношение между чувствительностью активов, приносящих процентный доход, и чувствительностью пассивов, по которым выплачивается процент. Стабилизировать процентную маржу можно путем поддержания этого коэффициента на уровне единицы. Если, допустим, ставка процента будет расти одинаково для активов и пассивов и при этом надо увеличить процентную маржу, то необходимо увеличить этот коэффициент. Если ставка процента снизится, то более низкий коэффициент улучшит показатель процентной маржи.

Второй показатель — это отношение активов с фиксированным процентным доходом к пассивам с фиксированным процентным доходом. Если этот показатель близок к единице, то маржа банка будет удерживаться примерно на одном уровне для фиксированной части

¹ См.: Слики Дж.Ф. Управление финансами. М., 1995. С. 405—406.

портфеля независимо от динамики ставки процента в ближайший период. Если ставка процента имеет тенденцию к снижению, то этот коэффициент необходимо увеличивать и, наоборот, уменьшать, если ожидается повышение ставки процента.

Анализ этих коэффициентов позволяет отслеживать динамику процентной маржи, что, в свою очередь, позволяет выявить резервы повышения доходности банка.

Управление беспроцентными доходами и расходами предполагает выбор и определение содержания банковских непроцентных услуг, принятие решения о методах начисления банковского тарифа за услуги, их себестоимости, разработку системы оплаты труда и т.п.

Для того чтобы выяснить, что повлияло на изменение прибыли банка (изменение доходности или операционных расходов), используется показатель доходности активов D_a :

$$D_a = \frac{\text{Операционные доходы банка}}{\text{Среднехронологическая величина активов, приносящих доход}}$$

Аналогично могут быть рассчитаны показатели доходности по отдельным видам банковских операций как отношение дохода, полученного от данной активной операции за анализируемый период, к средним за указанный период остаткам по данному виду операций.

Сопоставление показателей доходности отдельных видов операций позволит определить наиболее доходные из них. Сравнение удельных весов рассматриваемого вида актива в общем объеме активов, приносящих доход, и дохода, полученного от данного вида вложений, в общем объеме доходов банка выявит наиболее эффективный вид вложений и позволит определить эффективность структуры активов.

Полученные показатели доходности целесообразно также сопоставить с оценочными и рыночными. При этом значения ниже рекомендованных, а также тенденция снижения свидетельствуют о недостаточно высоком уровне качества актива.

Сопоставление темпов роста отдельных видов расходов (уровня оплаты труда, уровня административно-управленческих расходов) с темпами роста капитала позволяет оценить адекватность расходов банка масштабам его деятельности.

Для оценки закономерности изменения отдельных видов расходов используется относительный показатель вида

$$R_b = \frac{\text{Все или отдельные виды расходов за период}}{\text{Все или отдельные виды активов}}$$

Могут использоваться, например, следующие показатели:

$$R_1 = \frac{\text{Операционные расходы}}{\text{Доходные активы}};$$

$$R_2 = \frac{\text{Неоперационные расходы}}{\text{Доходные активы}};$$

$$R_3 = \frac{\text{Расходы на содержание персонала}}{\text{Средние остатки по активам}};$$

$$R_4 = \frac{\text{Хозяйственные расходы банка}}{\text{Средние остатки по активам}};$$

$$R_5 = \frac{\text{Прочие расходы}}{\text{Средние остатки по активам}}.$$

Анализ значения этих коэффициентов в динамике позволяет выявить тенденцию роста или снижения величины расходов, приходящихся на 1 руб. активов, которая способствует росту или снижению прибыли банка.

Коэффициент эластичности роста доходов $K_{\text{э.д}}$ определяется как соотношение темпа прироста доходов к темпу прироста расходов. Если $K_{\text{э.д}} > 1$, это свидетельствует об экономии расходования средств, если же данный коэффициент < 1 , то это негативный момент для банка. Значение коэффициента эластичности для процентных доходов обычно превышает 1, для непроцентных, как правило, ниже этой величины.

Далее проводят структурный анализ источников прибыли, оценивают выполнение плана доходов (или прибыли), выявляют факторы и их влияние на доходы (или прибыль) и определяют резервы увеличения доходов (или прибыли).

Информационной базой для оценки деятельности банка служат данные финансового плана и финансовая отчетность банка (агрегированный балансовый отчет, агрегированный отчет о прибылях и убытках и др.)¹.

18.3.3. Показатели прибыльности

Уровень прибыльности коммерческого банка оценивается с помощью финансовых коэффициентов. Система коэффициентов доходности включает следующие основные показатели:

- соотношение прибыли и собственного капитала;

¹ О составлении финансовой отчетности см.: Инструкция ЦБ РФ от 1 октября 1997 г. № 17.

- соотношение прибыли и активов;
- соотношение прибыли и дохода.

Методика расчета этих показателей зависит от принятой в стране системы учета и отчетности. В числителе этих финансовых коэффициентов всегда стоит расчетный финансовый результат деятельности банка на отчетную дату. При действующей в России системе учета и отчетности в числителе находится балансовая прибыль, при зарубежных стандартах учета — чистая прибыль.

Прибыльность капитала (ПК). Мировая практика показывает, что определяющим показателем эффективности банковского капитала является максимизация стоимости акционерного капитала при сохранении приемлемого уровня риска. Наряду с рыночной ценой акций банка важным показателем оценки деятельности банка является соотношение чистой прибыли и акционерного капитала (ROE — в зарубежной практике). Этот показатель характеризует, насколько эффективно использовались средства собственников в течение года, т.е. это измеритель доходности для акционеров банка. Он приблизительно устанавливает размер чистой прибыли, получаемой акционерами от инвестирования своего капитала. В отечественной практике прибыльность капитала:

$$ПК = \frac{\text{Балансовая прибыль за период}}{\text{Средний остаток собственного капитала в периоде}}$$

Показатель прибыльности капитала характеризует способность собственных средств приносить прибыль и позволяет оценить возможность обеспечения реального роста собственного капитала в размерах, адекватных росту деловой активности.

Полученное значение прибыльности капитала рекомендуется сопоставлять с показателями достаточности капитала (увеличение первого показателя при снижении значения второго свидетельствует о расширении круга рискованных операций).

Прибыльность активов (ROA). Этот показатель является одним из основных коэффициентов, позволяющих дать количественную оценку рентабельности банка

$$ROA = \frac{\text{Балансовая прибыль за период}}{\text{Средние остатки итога активов баланса в периоде}}$$

Прибыльность активов характеризует способность активов банка приносить прибыль и косвенно отражает их качество, а также эффективность управления банка своими активами и пассивами. Низкое значение коэффициента может быть результатом консервативной кредитной политики или чрезмерных операционных расходов, высо-

кое значение показателя свидетельствует об удачном распоряжении активами.

Данный показатель можно модифицировать

$$ROA = \frac{\text{Балансовая прибыль}}{\text{Активы, приносящие доход}}.$$

Разница между этими двумя показателями говорит о возможности банка повысить свою рентабельность за счет сокращения числа активов, не приносящих доход. В зарубежной практике числитель данных показателей — чистая прибыль.

Необходимо отметить, что в условиях инфляции темпы роста прибыльности активов и капитала должны быть выше показателя среднего уровня инфляции. При управлении доходностью значения прибыльности активов и капитала необходимо сравнивать со средним значением по соответствующей группе банков.

Показатели чистой процентной (ЧМП) и операционной (ОМ) маржи рассмотрены в п. 18.2. В российской практике

$$\text{ЧМП} = \frac{(P_a - P_p) \cdot 100\%}{\text{Среднехронологическая величина активов, приносящих доход}},$$

где P_a — процентные доходы за анализируемый период, состоящие из: процентов, полученных за предоставленные кредиты; процентных доходов, полученных от операций с ценными бумагами; доходов от проведения факторинговых, форфейтинговых операций; P_p — процентные расходы за анализируемый период, состоящие из: процентов, уплаченных за привлеченные кредиты; процентов, уплаченных по операциям с ценными бумагами; расходов по факторинговым и форфейтинговым операциям.

Операционная маржа (ОМ) — прибыльность основных операций банка

$$\text{ОМ} = \frac{\text{Ч}_{\text{допн}}}{\text{Среднехронологическая величина активов, приносящих доход}},$$

где ЧД — чистые доходы от основных банковских операций, рассчитываются путем суммирования чистых процентных доходов ($P_a - P_p$) и чистых доходов от валютных операций, операций с ценными бумагами, проведения лизинговых операций, а также от операций с драгоценными металлами.

Прибыльность прочих операций ($P_{\text{пр}}$) рассчитывают по формуле:

$$P_{\text{пр}} = \frac{\text{ЧД}_{\text{пр}}}{A_{\text{ср. пр}}},$$

где $ЧД_{пр}$ — чистые доходы от прочих операций — это реализация (выбытие) имущества, списание дебиторской, кредиторской задолженности, сдача имущества в аренду, другие операции; $A_{ср.кр}$ — среднехронологическая величина активов, приносящих доход.

Доходность комиссионных операций (D_k) рассчитывают по формуле

$$D_k = \frac{\text{Комиссии полученные}}{A_{ср.кр}}$$

Процентный спрэд. Традиционный показатель прибыльности банка называется *спрэд прибыли*:

$$\text{Спрэд прибыли} = \frac{\text{Процентные доходы}}{\text{Доходные активы}} - \frac{\text{Процентные расходы}}{\text{Пассивы банка, по которым выплачиваются проценты}}$$

С помощью спреда оценивается, насколько успешно банк выполняет функцию посредника между вкладчиками и заемщиками и насколько остра конкуренция на банковском рынке. Усиление конкуренции обычно приводит к сокращению разницы между средними доходами по активам и средними расходами по пассивам. В данном случае при условии неизменности всех прочих факторов спрэд банка сокращается, что вынуждает банк искать другие пути получения прибыли.

Данный показатель ценен и тем, что вычленяет влияние процентных ставок на финансовый результат деятельности банка, тем самым позволяет лучше понять степень уязвимости доходных операций банка. Сравнение данного показателя с аналогичным по группе родственных банков, а также с рассчитанным в среднем по России или региону позволит оценить эффективность процентной политики банка.

Сравнение показателей прибыльности позволяет выявить наиболее эффективные операции банка. С учетом показателя ROA можно определить также операции, оказывающие наибольшее влияние на изменение финансового результата. При этом необходимо иметь в виду, что:

- показатель операционной маржи свидетельствует о месте в активах банков традиционных банковских операций (ссудные операции, операции с ценными бумагами и операции с иностранной валютой);
- значительное превышение показателя прибыльности активов над показателем чистой процентной маржи характеризует способность банка получать процентный доход и свидетельствует о высокой доле в активах банка активов, не связанных с процентными доходами, либо о присутствии в доходах банка значительной доли комиссионных доходов.

Необходимо поэтому рассмотреть показатель доходности комиссионных операций. Низкое значение данного показателя свидетельствует о недостаточном внимании банка к развитию новых банковских услуг, что является одним из резервов повышения прибыльности работы банка.

Сопоставление показателей прибыльности за ряд отчетных дат и их сравнение со средними значениями по соответствующей группе банков позволяет определить тенденции роста (снижения) прибыли, а также факторы, оказавшие наибольшее влияние на ее изменение, сделать вывод о финансовой устойчивости банка и определить резервы повышения эффективности работы банка.

Рентабельность (доходность) коммерческого банка ($P_{\text{общ}}$) принято определять как отношение балансовой прибыли к совокупному доходу (D)

$$P_{\text{общ}} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Доходы банка}} \cdot 100\%.$$

Общий уровень рентабельности позволяет оценить общую прибыльность банка, а также прибыль, приходящуюся на 1 руб. дохода (доля прибыли в доходах). Это основной показатель, определяющий эффективность банковской деятельности.

Для пофакторного анализа эту формулу можно преобразовать:

$$P_{\text{общ}} = \frac{\Pi}{D} = \frac{(D-P)}{D} = \left(1 - \frac{P}{D}\right) \cdot 100\%,$$

где P — совокупные расходы банка.

Аналогичный показатель — частную рентабельность ($P_{\text{ч}}$) можно рассчитать, исходя из соотношения процентной маржи ($ПМ$) к величине процентного дохода ($Д_{\text{п}}$)

$$P_{\text{ч}} = \frac{ПМ}{Д_{\text{п}}} = \frac{(Д_{\text{п}} - P_{\text{п}})}{Д_{\text{п}}} = \left(1 - \frac{P_{\text{п}}}{Д_{\text{п}}}\right) \cdot 100\%,$$

где $P_{\text{п}}$ — процентные расходы.

Проанализируем общую и частную рентабельность на конкретном примере (табл. 18.3).

Как видно из примера, наиболее высокое значение в анализируемом периоде имела частная рентабельность. Этот показатель имел тенденцию к повышению, темп прироста его за анализируемый период составил 19,6%. Общая рентабельность оказалась ниже частной рентабельности. Кроме того, этот показатель имел тенденцию к снижению, что объясняется главным образом наличием отрицательной непроцентной маржи, которая имела более высокие темпы прироста (57,9%), чем процентная маржа (42,1%).

Таблица 18.3. Пример расчета общей и частной рентабельности, %

Показатели	1.01.2001	1.02.2001	Откло- нение	Темп роста, %
1. Совокупный доход банка (млн руб.)	99	115	16	116,2
1.1. В т.ч. процентный доход	78	89	11	114,1
2. Совокупные расходы банка (млн руб.)	85	103	18	121,2
2.1. В т.ч. процентные расходы	59	82	23	139
3. Балансовая прибыль (стр. 1 – стр. 2)	14	12	2	85,7
3.1. В т.ч. процентная маржа	19	26	4	142,1
4. Общая рентабельность (стр. 3 : стр. 1)	14,1	10,4	3,7	73,6
5. Частная рентабельность (стр. 3.1 : стр. 1.1)	24,4	29,2	4,8	119,6

Оценим влияние факторов на изменение общей рентабельности. Для этого воспользуемся методом цепных подстановок и определим скорректированную общую рентабельность P'_0 :

$$P'_0 = (1 - P(4) : D(5)) \cdot 100\% = (1 - 85 : 99) \cdot 100\% = 14,1\%.$$

Влияние первого фактора — совокупного дохода A_1 определяется как разность между скорректированной рентабельностью P'_0 и значением P_0 на 1 января 2001 г.

$$A_1 = P'_0 - P_0 = 14,2 - 14,1 = 0,1\%.$$

Увеличение доходов банка за анализируемый период на 16 млн руб. способствовало повышению общей рентабельности на 0,1%.

Влияние второго фактора — совокупного расхода A_2 — определяется как разность между значением общей рентабельности на 1 февраля 2001 г. $P_0(5)$ и скорректированной $P_0(1)$

$$A_2 = P_0(5) - P_0(1) = 10,4 - 14,2 = -3,8\%.$$

Таким образом, увеличение расходов на 18 млн руб. привело к снижению общей рентабельности на 3,8%.

Результаты проведенного факторного анализа показали, что влияние негативного фактора (увеличение суммы расходов) перекрыло влияние положительного (увеличение суммы доходов) и дало снижение общей рентабельности на 3,7%

$$A = A_1 + A_2 = 0,1 - 3,8 = -3,7\%.$$

Расчет коэффициента эластичности доходов за анализируемый период подтверждает вывод о том, что общая рентабельность снизилась в связи с опережающими темпами прироста расходов по отношению к темпам прироста доходов

$$K_{\text{д}} = T_{\text{д}} / T_{\text{р}} = 16,2 : 21,2 = 0,764,$$

где $T_{\text{д}}$ — темп прироста доходов; $T_{\text{р}}$ — темп прироста расходов.

Значение данного коэффициента свидетельствует о том, что при увеличении суммы расходов на 1% сумма доходов увеличивается лишь на 0,764%, что является недостаточным для сохранения достигнутого в начале анализируемого периода уровня общей рентабельности банка.

При управлении доходностью конкретного банка полезно разложить некоторые из показателей прибыльности на ключевые составляющие. Например, очевидно, что ROE и ROA — два основных показателя — тесно связаны между собой. У них одинаковый числитель — прибыль после уплаты налогов. Поэтому два этих показателя связаны напрямую

$$ROE = ROA \frac{\text{Активы}}{\text{Акциионный капитал}}$$

или

$$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Акциионный капитал}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Активы}} \cdot \frac{\text{Активы}}{\text{Акциионный капитал}};$$

$$ROE = \frac{\text{Доходы} - \text{Расходы} - \text{Налоги}}{\text{Активы}} \cdot \frac{\text{Активы}}{\text{Акциионный капитал}}.$$

Данная взаимосвязь говорит о том, что банковская прибыль, направляемая акционерам, зависит от того, за счет каких источников формируются ресурсы банка, что больше используется — средства акционеров или долговые обязательства. Даже банк с низким уровнем ROA может достичь относительно высокого уровня ROE путем широкого использования долговых обязательств и малого использования капитала акционеров.

Если мы внесем незначительные коррективы в формулу расчета ROE , то получим уравнение, которое может быть использовано для выявления проблем в четырех областях управления банком

$$ROE = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Налогооблагаемая прибыль}} \cdot \frac{\text{Налогооблагаемая прибыль}}{\text{Операционные доходы}}$$

$$\cdot \frac{\text{Операционные доходы}}{\text{Активы}} \cdot \frac{\text{Активы}}{\text{Акциионный капитал}},$$

или ROE напрямую зависит от эффективности: управления налогами, контроля за расходами, управления активами и управления ресурсами.

Если один из перечисленных множителей в анализируемом периоде начинает снижаться, то банку необходимо провести анализ эффективности организации работы в этой области.

Выводы

1. Теория управления ликвидностью банка выделяет четыре основных теории: теорию коммерческих ссуд; теорию перемещения; теорию ожидаемого дохода; теорию управления пассивами.

2. Управление ликвидностью возглавляет руководящий орган банка, внешние информационные потоки формируют маркетинговое подразделение и отдел методологии. Ключевую роль в процессе управления играют аналитическое подразделение и подразделения оперативного управления ликвидными средствами и стратегического управления портфелями активов и пассивов.

3. Одним из основных моментов анализа в управлении ликвидностью банка является анализ разрыва в сроках погашения требований и обязательств.

4. Планирование потребности банка в ликвидных средствах осуществляется на основании определения объемов потребности в ликвидных средствах и потенциальных источников поступления в банк ликвидных средств.

5. Финансовый результат деятельности банка очень важен, поскольку достижение удовлетворительного уровня прибыли сохраняет капитал банка, формирует основу его выживания и роста в будущем.

6. Для крупнейших банков лучшим показателем соотношения прибыльности и рискованности операций служит рыночная цена их акций. Однако объем рыночных операций с акциями у средних и мелких банков недостаточно велик, поэтому показатель рыночной цены акции не представляется для них столь важным. Подобные банки уделяют больше внимания процентной марже и в целом доходности активов.

7. Достижение высокого уровня прибыльности зависит от нескольких ключевых факторов:

- взвешенного использования финансового рычага (т.е. соотношения банковских активов, финансируемых за счет долговых обязательств, и акционерного капитала банка);
- доли фиксированных затрат, которые банк несет при увеличении его операционной прибыли;
- тщательного контроля за операционными расходами, с тем чтобы большая часть доходов становилась чистой прибылью;
- тщательного контроля за степенью рискованности банковских операций, с тем чтобы убытки не свели к нулю прибыль банка и его акционерный капитал.

Термины и понятия

Теория коммерческих ссуд

Теория перемещения

Первичные резервы

Вторичные резервы

Подход единого резервного фонда средств

Теория ожидаемого дохода

Теория управления пассивами

Подход конвертируемости банковских средств
 Источники ликвидных средств
 Прибыльность банка
 Процентная маржа
 Непроцентная маржа
 Достаточная маржа
 Маржа операционной прибыли
 Доходность операций банка
 Прибыльность активов
 Прибыльность капитала
 Спрэд
 Рентабельность

Вопросы и задания для самостоятельной работы

1. Какие вы знаете классические теории управления ликвидностью банка?
2. В чем сходство и различие теорий: коммерческих ссуд, перемещения, ожидаемого дохода?
3. Сформулируйте особенности подхода общего фонда средств и подхода конвертируемости средств.
4. Приведите достоинства и недостатки теории управления пассивами.
5. Какие подразделения банка участвуют в процессе управления ликвидностью?
6. Рассчитайте коэффициент избытка (дефицита) ликвидных средств банка А, используя результирующие строки активов и пассивов по срокам (табл. 18.4). В каких периодах у банка ожидается недостаток ликвидных средств? Какие мероприятия следует провести банку, чтобы сбалансировать портфели активов и пассивов по срокам?

Таблица 18.4. Активы и пассивы банка А по срокам погашения, тыс. руб.

Срок	Все активы	Все пассивы ¹	Собственные средства
Просроченные	390		
До востребования	49 218	68 499	
1 день	0	89	
2—7 дней	763	5974	
8—30 дней	15 232	7698	
31—90 дней	12 123	2803	
91—180 дней	8982	6846	
От 181 дня до 1 года	7634	993	
От 1 до 3 лет	1499	8200	
Свыше 3 лет	3286	59	
Без срока	18 215	—	17 180

¹ Без учета собственных средств.

7. Рассчитайте потребность банка Д в высоколиквидных средствах, используя метод структуры средств, если на основе анализа определены коэффициенты стабильности различных видов ресурсов (табл. 18.5) и если ставка обязательных резервов, депонируемых в Банке России, по вкладам населения равна 8,5%, по средствам юридических лиц 10%.

Таблица 18.5. Исходные данные банка Д для расчета потребности в ликвидных средствах методом структуры средств

Показатели	Сумма, тыс. руб.	Коэффициент стабильности, %
Средства банков на корсчетах	20 126	5
Межбанковские депозиты	29 255	75
Средства на расчетных счетах	256 772	60
Срочные депозиты юридических лиц	81 468	90
Вклады населения до востребования	53 204	65
Срочные вклады населения	119 227	90
Фактический объем кредитов	296 800	—
Прогноз возможного объема кредитов	357 000	—

8. На основании внутрибанковской статистики и анализа состояния рынков работниками подразделения по оперативному управлению ликвидными средствами банка К произведена оценка ожидаемых объемов ресурсов и вложений на предстоящие недели марта — апреля (табл. 18.6).

Таблица 18.6. Прогнозируемые объемы источников и использования средств по банку К

Оценка	Март, 2-я неделя	Март, 3-я неделя	Март, 4-я неделя	Апрель, 1-я неделя	Апрель, 2-я неделя	Апрель, 3-я неделя
Совокупных источников	19 500	22 000	42 000	28 000	35 500	39 500
Совокупных вложений	-37 000	-43 000	-36 500	-40 500	-56 700	-63 500

Рассчитайте ожидаемые излишки или недостатки ликвидных средств, используя метод источников и использования средств. Объясните причины возможных дефицитов и излишков.

9. Рассчитайте значения индикаторов ликвидности банка Л (табл. 18.7). Сделайте выводы о возможных изменениях потребности банка в ликвидных средствах на основании динамики каждого из показателей, а также принимая во внимание всю совокупность показателей.

Таблица 18.7. Динамика показателей банка Л

Показатели	1.01.2000 г.	1.02.2000 г.	1.03.2000 г.
Денежные средства в кассе	32 991	28 377	25 973
Корсчет в центральном банке	136 685	221 311	307 213
Корсчета в других банках (актив)	137 034	748 234	869 818

Продолжение табл. 18.7

Показатели	1.01.2000 г.	1.02.2000 г.	1.03.2000 г.
Кредиты	271 133	216 652	371 513
Совокупные активы	1 042 678	1 127 184	1 520 444
Корсчета других банков (пассив)	19 629	102 285	156 107
Депозиты до востребования	474 323	492 366	767 740
Срочные депозиты	384 959	326 878	332 174

10. Какое значение в оценке деятельности банка имеют финансовые результаты?
11. Какие показатели используются для оценки финансовых результатов?
12. Какие составляющие входят в балансовую прибыль?
13. Какие факторы влияют на размер балансовой прибыли?
14. Какие показатели используются для оценки эффективности деятельности коммерческого банка?
15. Как оценивается рентабельность коммерческого банка?
16. Раскройте основные и второстепенные источники доходов коммерческого банка.
17. Перечислите основные виды маржи коммерческого банка.
18. Как формируется достаточная маржа коммерческого банка?
19. Как влияет непроцентная маржа на прибыль банка?
20. Как определяется доходность банковских операций?
21. Как определить влияние расходов на прибыль банка?
22. Назовите составляющие показателя *ROE*.
23. Что такое спред прибыли?
24. Что понимается под общей и частной рентабельностью банка?

Глава 19. Управление персоналом банка

19.1. Планирование и оценка кадров

Управление персоналом банка — это многогранный процесс, включающий в себя следующие блоки:

- формирование персонала, его использование и развитие;
- мотивация результатов труда и поведения работников;
- правовое обеспечение системы управления персоналом.

Кадровая стратегия банка, ориентированная на долгосрочную перспективу, реализуется с помощью кадрового планирования. Этот метод управления кадрами позволяет согласовывать интересы руководства банка и его служащих. Цель кадрового планирования заключается в том, чтобы создать условия для реализации каждым сотрудником банка своих потенциальных возможностей, для мотивации высокой производительности труда и удовлетворения работой.

Банку важно иметь в определенное время нужное количество персонала соответствующей квалификации, необходимое для достижения хороших финансовых результатов деятельности. Персонал банка формируется с момента его создания.

Высшим постоянно действующим органом управления в банке является его правление. Председатель и члены правления банка утверждаются общим собранием акционеров (пайщиков) либо, если это предусмотрено уставом банка, советом директоров.

Лица, выдвигаемые на должности руководителя и главного бухгалтера банка, должны отвечать требованиям, установленным Законом РФ «О банках и банковской деятельности». Кандидаты на должности руководителей должны иметь высшее юридическое или экономическое образование и опыт руководства отделом или иным подразделением кредитной организации, связанный с осуществлением банковских операций, не менее одного года; при отсутствии специального образования необходим опыт руководства таким подразделением не менее двух лет.

Определение потребности в персонале — одно из важнейших направлений кадрового планирования, позволяющее установить на заданный период времени качественный и количественный состав пер-

сонала. Под качественными характеристиками персонала следует понимать:

- уровень образования, квалификацию, практические знания, профессиональные навыки и т.п.;
- мотивацию: круг профессиональных и личных интересов, стремление сделать карьеру и т.п.;
- личностные характеристики: трудолюбие, коммуникабельность, честность, настойчивость, объективность и т.п.

В количественном отношении численность сотрудников коммерческого банка определяется объемом выполняемых банковских операций и производительностью труда каждого работника.

Качественная потребность в кадрах, т.е. потребность по категориям, профессиям, уровню образования, зависит от профессионально-квалификационного деления работ, от штатного расписания банка, где фиксируется перечень должностей кадрового состава банка. Потребность банка в персонале (штатное расписание) находится в прямой зависимости от организационной структуры банка, иерархии управления, объема выполняемых банковских операций, производительности труда сотрудников и их квалификации.

Субъекты управления в коммерческом банке в зависимости от своих полномочий подразделяются на:

- высшее звено — дирекция, правление, в компетенцию которых входит определение приоритетных направлений деятельности банка, подбор и расстановка кадров, руководство нижестоящими управленческими подразделениями;
- среднее звено — руководители подразделений банка (филиалов, отделов, других подразделений), в компетенцию которых входит управление отдельными сферами банковской деятельности, руководство подчиненными и служащими, регулирование процесса работы;
- низшее звено — руководители групп, осуществляющие контроль за работой отдельных групп и распределяющие задания между исполнителями.

При решении задач организации труда и управления персоналом руководство банка использует нормативно-методические, правовые и организационно-распорядительные документы. К ним относятся:

- законодательные акты и другие нормативные документы по вопросам труда и кадров (Гражданский кодекс РФ, положения, инструкции, методические указания и правила Министерства труда РФ и других государственных органов, указы Президента РФ и распоряжения, постановления Правительства РФ по вопросам труда и т.п.);
- приказы, положения, правила и другие документы, издаваемые руководством банка по вопросам труда, численности кадров, оплаты

труда и т.п. (правила внутреннего трудового распорядка, положение о подразделении банка, должностные инструкции, штатное расписание и т.п.).

Правила внутреннего трудового распорядка банка отражают порядок приема и увольнения сотрудников банка, их основные обязанности, основные обязанности руководства банка, устанавливают рабочее время, ответственность за нарушение трудовой дисциплины и т.п. Положение о подразделении банка (филиале, отделе, группе) регламентирует деятельность структурного подразделения банка, его задачи, функции, права, ответственность.

Должностные инструкции и квалификационные характеристики фиксируют требования (образование, практический опыт, стаж работы и т.п.) к работнику банка, занимающему конкретную должность. Разработка требований к персоналу производится на основе штатного расписания банка и заключается в формировании качественных характеристик персонала.

На основе перечисленных документов и данных об имеющихся и запланированных рабочих местах осуществляется планирование персонала коммерческого банка. При определении потребности кадров в каждом конкретном случае рекомендуется участие руководителя соответствующего подразделения банка. Планирование потребности персонала банка проводится в несколько этапов:

- 1) производится количественная и качественная оценка имеющегося персонала на заданный период времени;
- 2) рассчитывается количественная и качественная будущая потребность в персонале исходя из текущих и перспективных задач банка;
- 3) определяется потребность в персонале путем сравнения будущей потребности в персонале с его наличием;
- 4) составляется программа удовлетворения потребностей банка в кадрах, в которой отражаются мероприятия по достижению количественного и качественного соответствия между будущей потребностью в персонале и его фактическим наличием на заданный период (изменение структуры управления, организация труда, привлечение, перераспределение, развитие персонала и др.).

Задачей планирования привлечения персонала является удовлетворение в перспективе потребности банка в кадрах за счет внутренних и внешних источников. Банку следует осуществлять поиск необходимых ему по качественным и количественным параметрам специалистов. Используя внутренние источники набора, банк должен уведомлять своих сотрудников о той или иной вакансии. К *внутренним источникам покрытия потребности в персонале* относятся высво-

бождение, переподготовка и перемещение кадров внутри банка. Этому обычно предшествует анализ рациональности организации труда, расстановки кадров и т.п.

В качестве *внешних источников покрытия потребности в персонале* могут быть:

- учебные заведения различных ступеней и уровней подготовки (техникумы, колледжи, банковские школы, институты, университеты и т.д.);
- центры обеспечения занятости (биржи труда);
- родственные кредитные организации;
- вербовка нового персонала через своих сотрудников;
- объявления о вакансиях банка через рекламу в средствах массовой информации и др.

Руководству банка необходимо сочетать как внешние, так и внутренние источники набора кадров, так как у каждого из них есть свои преимущества и недостатки. Внутренние источники привлечения персонала хотя имеют ограниченные возможности для выбора кадров и создают условия для возникновения напряженности и соперничества в коллективе, однако дают шанс служебного роста для сотрудников банка, возможность целенаправленного повышения квалификации персонала, повышения мотивации, степени удовлетворенности трудом и позволяют сократить затраты на привлечение кадров. Напротив, внешние источники поиска персонала обуславливают более высокие затраты банка на привлечение кадров, способствуют росту текучести кадров, блокируют возможности служебного роста сотрудников банка, что ухудшает социально-психологический климат в коллективе, но предоставляют банку более широкие возможности выбора; за счет внешних источников можно покрыть любую потребность банка в кадрах.

Специалисты принимаются на работу в банк обычно на конкурсной основе. Отбор нужного персонала из лиц, участвующих в конкурсе, проводится на базе собеседования либо тестирования. Выбираются лучшие претенденты, обладающие высокой профессиональной подготовкой (знания и навыки), интеллектуальным уровнем (общий интеллектуальный потенциал и умение решать проблемы) и имеющие личностные качества (коммуникабельность, объективность, честность, трудолюбие, профессиональное честолюбие, устойчивость, интуиция), необходимые для вакантной должности. При этом как бы прогнозируется профессионально-деловой портрет будущего банковского специалиста, оценивается соответствие его качественных характеристик (способностей, мотивации и свойств) требованиям должности.

Помимо оценки кандидатов на вакантные должности в банке ежегодно должна проводиться текущая периодическая оценка всех сотрудников — аттестация. Аттестация — определение квалификации, уровня знаний работника, а также возможность составить представление о его способностях, деловых и иных качествах. Конечной целью аттестации является установление факта пригодности того или иного банковского работника к определенной должности.

Легче всего оценить трудовую деятельность банковского служащего его непосредственному руководителю. Лишь он знает, что данному работнику фактически поручалось, как он справился с заданием, в каких условиях работал и т.д. Мнение непосредственного руководителя аттестуемого является определяющим, однако оно субъективно. Поэтому для повышения объективности аттестационной процедуры в состав аттестационной комиссии помимо непосредственного руководителя аттестуемого сотрудника включаются специалисты других основных подразделений банка и высшее руководство.

Таким образом, при формировании текущей периодической оценки аттестуемого обобщаются результаты проверочного испытания — собеседования (тестирования), мнение непосредственного руководителя, мнения коллег и сотрудников, имеющих производственные связи с оцениваемым банковским работником, мнение высшего руководства и т.д.

Выбор критериев, по которым оценивается сотрудник, имеет первостепенное значение. Система выбранных показателей должна покрывать всю совокупность качеств, знаний, навыков и способностей, обусловленных требованиями, предъявляемыми к специалисту. Оцениваемые качества должны легко выявляться в ходе наблюдения, быть достаточно универсальными, не перекрывать друг друга и быть независимыми.

Прежде всего, должны оцениваться результаты труда всех работников банка. Однако этим нельзя ограничиваться, поэтому обычно при проведении аттестационной процедуры все критерии разделяются на три блока:

- результативность труда (отдача работника);
- профессионально-деловые качества (объем знаний и опыта);
- личностные характеристики (человеческий фактор).

Критерии зависят от характера выполняемой работы и занимаемой должности, поэтому они дифференцируются для специалистов разных подразделений банка. Так, для операционного работника банка на первый план выдвигаются такие критерии, как качество и скорость выполняемой работы, внимательность, эрудиция, выдержанность, вежливость, общительность, обаятельность; для сотрудников

кредитного отдела — профессиональная грамотность, аналитическое мышление, личная ответственность, интуиция, контакт с клиентурой и т.п.; для оценки руководителей подразделений банка — высокая квалификация, практический опыт, организаторские способности, логическое мышление, профессиональное честолюбие, чувство личной ответственности, чуткое и внимательное отношение к людям, уравновешенность, честность, принципиальность.

Информация о профессионально-деловых качествах аттестуемого оформляется в виде аттестационного листа, содержащего наряду с объективными данными (должность, образование и т.д.) характеристику аттестуемого. Результат аттестации всегда должен быть как можно более объективным и гласным. По результатам аттестации возможен перевод сотрудника на другую должность (понижение или повышение по службе), изменение оплаты труда, увольнение и т.п.

С помощью аттестации можно решать следующие кадровые задачи:

1. Осуществлять комплексную оценку банковских работников различных категорий, получая при этом профессионально-деловой портрет сотрудника.

2. Проводить отбор банковского персонала. Можно сделать любую выборку специалистов по интересующему руководство признаку и создать резерв на выдвижение, обучение или сокращение. При этом можно получить достаточно детальные рекомендации для составления программы повышения профессионально-квалификационного уровня специалиста.

3. Продуктивно работать с молодыми специалистами, сравнивая профессионально-деловые портреты молодых специалистов и высококвалифицированных банковских сотрудников. Можно контролировать процесс адаптации молодых специалистов.

4. Изыскивать резервы в работе подразделений банка. Когда встанет вопрос об увеличении численности персонала того или иного подразделения банка, важно определить, все ли резервы исчерпаны (по аттестационным листам).

19.2. Мотивация труда и поведения персонала банка

Методы управления персоналом подразделяются на:

- административные, или организационно-распорядительные, зависящие от иерархической структуры банка; это отношения власти-подчинения;
- экономические, составляющими которых являются кадровое планирование, система оплаты труда и материального поощрения;

- социально-психологические, к которым относятся моральное стимулирование труда, система взаимоотношений в коллективе, социально-психологический климат, способы социальной защиты работников банка и т.п.

Если организационно-административные методы управления реализуются посредством прямого воздействия руководства банка на кадры, то экономические и социально-психологические — путем косвенного влияния на интересы людей. Они базируются на общих правилах поведения и мотивации сотрудников банка (служебный рост, система заработной платы и премирования, участие в прибыли банка, правовая и социальная защита банковских служащих и другие моральные и материальные стимулы).

В настоящее время приоритетное значение имеют экономические и социально-психологические методы воздействия на коллектив и отдельную личность. Для побуждения работников к эффективному труду руководство банка должно использовать основные методы мотивации труда. Мотивация — процесс побуждения личности и коллектива в целом к деятельности для достижения личных целей и целей организации. В основу мотивации положены потребности и вознаграждения. Мотивация труда непосредственно связана с удовлетворением от своей деятельности. Моральное удовлетворение должна давать сама работа: чувство достижения поставленной цели, нормальные условия труда, здоровый социально-психологический климат в коллективе, правовая защищенность и т.д.

Материальное удовлетворение потребностей банковского персонала обеспечивается организацией: система заработной платы и премирования, служебный рост, статус и престиж. Материальное вознаграждение труда служит основой социального развития банка. Заработная плата является главным инструментом вознаграждения. Российская и зарубежная практика свидетельствует о том, что заработная плата в банковском секторе выше, чем в других секторах экономики. Это связано с тем, что в банках сосредоточивается высококвалифицированный и опытный персонал, способный достигать высоких финансовых результатов.

Предельную сумму средств на все виды оплаты труда определяет высший орган управления банка — общее собрание акционеров (пайщиков). Обычно эта величина устанавливается в процентном отношении от доходов банка. Так как поступление доходов происходит неравномерно в течение года, то правление коммерческого банка ежемесячно определяет сумму средств, направляемую на оплату труда, в зависимости от финансовых результатов истекшего месяца и с учетом прогноза на текущий месяц.

Заработная плата в коммерческом банке дифференцируется в зависимости от квалификации и должности работника и определяется штатным расписанием. К основной заработной плате могут быть установлены различные надбавки за выслугу лет, персональные, за ученую степень, знание иностранного языка и др. Сумма должностных окладов работников по штатному расписанию представляет собой постоянную часть фонда оплаты труда. Вторая часть фонда оплаты труда — переменная — находится в прямой зависимости от финансовых результатов работы банка либо его подразделения. Так, для кредитного отдела банка такими показателями являются: выполнение месячного плана доходов от кредитных операций, снижение доли просроченных ссуд в общей сумме задолженности, результаты работы по возврату проблемных кредитов и др. При невыполнении хотя бы одного из этих показателей фонд оплаты труда данного подразделения уменьшается. Экономическая служба коммерческого банка может ежемесячно анализировать выполнение основных определяющих показателей результатов деятельности по каждому подразделению банка.

В основу материального стимулирования труда в коммерческом банке необходимо заложить систему, в соответствии с которой доля переменной части оплаты труда конкретного работника должна быть тем выше, чем большее влияние он оказывает на размер прибыли, получаемой банком. Этого можно достичь путем разделения всех сотрудников банка на различные категории по единственному критерию — степени влияния того или иного работника на объем прибыли, получаемой банком. Например, к первой категории могут быть отнесены: руководство банка, ведущие экономисты, сотрудники кредитного отдела, отдела ценных бумаг и т.д., т.е. работники, чьи профессионализм, квалификация в наибольшей степени определяют величину прибыли банка. Ко второй категории относятся работники, чье влияние на размер прибыли сказывается в меньшей степени: работники бухгалтерии, операционисты, кассиры, юристы. Наконец, третья категория — это сотрудники вспомогательных служб, результаты труда которых чрезвычайно трудно увязать с результатами работы банка и влияние которых на результирующий показатель проявляется лишь косвенным образом.

Соответственно величина доли переменной части заработной платы работников первой категории должна быть приблизительно в 1,5 раза выше, чем работников второй категории, а работники третьей категории имеют только фиксированную заработную плату в пределах должностного оклада.

Руководство банка может использовать и дополнительные инструменты материального стимулирования, такие как премии. Премии

значение для сотрудников банка

Другие формы материального стимулирования труда банковских служащих:

- предоставление дополнительного оплачиваемого отпуска в порядке поощрения за хорошую работу;
- возможность получения потребительского кредита с применением льготных процентных ставок;
- выплата единовременных пособий на оплату лечения и отдыха;
- участие в прибыли банка;
- страхование жизни;
- качественное медицинское обслуживание и т.д.

В целом система материального и морального стимулирования должна сочетать интересы банка в целом, отдельных подразделений и конкретных сотрудников и стимулировать достижение высоких финансовых результатов работы банка.

Выводы

1. Эффективная работа коммерческого банка, его успех и позиция на финансовом рынке в значительной мере обусловлены наличием эффективной системы управления персоналом банка.

2. Стратегия управления персоналом в коммерческом банке включает:

- отбор персонала с планированием качественной и количественной потребности в банковских специалистах и способы их привлечения для работы в кредитной организации;
- профессионально-деловую оценку персонала банка или аттестационную процедуру, целью которой является установление соответствия качественных характеристик персонала (профессионализма, квалификации, личностных качеств) требованиям должности, которая способствует развитию персонала;
- систему стимулирования банковских работников для повышения производительности труда;
- развитие кадрового потенциала коммерческого банка.

3. От профессионального, грамотного решения руководства банка данных вопросов управления кадрами зависят качественный и количественный состав банковских специалистов, эффективность их труда, а в конечном итоге финансовое состояние коммерческого банка.

Термины и понятия

Персонал банка

Кадровая политика

Кадровое планирование

Качественные и количественные характеристики персонала
Штатное расписание
Должностная инструкция
Набор и отбор персонала
Внешние и внутренние источники привлечения кадров
Количественная и качественная потребность в персонале
Аттестация
Профессионально-деловая оценка банковского сотрудника
Критерии аттестации
Методы управления персоналом
Мотивация труда
Система материального и морального стимулирования труда

Вопросы для самостоятельной работы

1. Что понимается под управлением персоналом коммерческого банка?
2. Назовите методы управления персоналом.
3. Какое место занимает кадровое планирование в системе управления персоналом?
4. На чем базируется кадровое планирование в банке?
5. Как осуществляется в банке планирование потребности в персонале?
6. Назовите пути отбора и набора кадров.
7. Что понимается под аттестационной процедурой?
8. Назовите критерии оценки банковских сотрудников, применяемые при аттестации.
9. Какие потребности возникают у банковских служащих в процессе их трудовой деятельности?
10. Охарактеризуйте системы материального и морального поощрения банковских кадров.

Глава 20. Банковский маркетинг

Развитие рыночных отношений и формирование двухуровневой банковской системы вносят существенные изменения в банковскую деятельность: из типичного учреждения, каковым банк был в советский период, он становится полноценным предприятием. И, как любое предприятие, банк теперь должен заботиться о сбыте своих услуг, что в условиях растущей конкуренции возможно только лишь на основе осуществления маркетинга. В данной главе мы остановимся как на теоретических аспектах банковского маркетинга, так и на вопросах его практического применения: исследовании рынка, формулировании конкурентной стратегии и ее реализации, организации маркетинговой работы в банке.

20.1. Содержание и специфика банковского маркетинга

20.1.1. Содержание понятия «маркетинг». Три аспекта маркетинга

Маркетинг и политика фирмы. Термин «маркетинг» происходит от английского слова market — рынок и обычно используется для обозначения особого подхода фирмы к реализации своих товаров на рынке, иными словами, к осуществлению своей рыночной стратегии и политики.

Как показывает история индустриально развитых стран, прежде чем возникла концепция маркетинга, рыночная стратегия и политика фирм претерпела определенную эволюцию, непосредственно связанную с изменением рыночной конъюнктуры и интенсивности конкуренции (рис. 20.1).

Производственная концепция рыночной политики. Изначально центральной проблемой стратегии и политики фирмы была проблема эффективного использования имеющихся ресурсов и производства на этой основе как можно большего количества продуктов и услуг, что можно охарактеризовать как производственную концепцию конкурентной стратегии. Кратко ее суть можно выразить фразой: «Продавать то, что мы в состоянии произвести». Однако стратегия такого рода могла приносить успех в конкурентной борьбе только в условиях дефицитного рынка продавца, поскольку совершенно не принимала в расчет клиентов и их потребности.

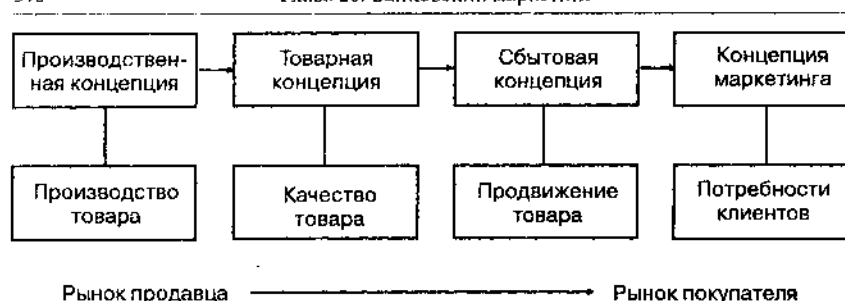


Рис. 20.1. Эволюция рыночной стратегии и политики

Товарная концепция рыночной политики. Определенным шагом вперед стала товарная концепция конкурентной стратегии. В отличие от предыдущей концепции упор делался не на количество, а на качество производимых товаров и услуг. Однако направления повышения качества определялись не соответствием характеристик продукта или услуги потребностям клиентов, а производственными возможностями фирмы и ее представлениями о качественном продукте. Для банков товарная ориентация зачастую сводилась к расширению ассортимента услуг (например, к введению новых видов вкладов), внедрению современных электронных технологий, изменению внешних атрибутов обслуживания. Достижение устойчивых конкурентных преимуществ на этой основе довольно проблематично.

Сбытовая концепция рыночной политики. Следующей ступенью в эволюции конкурентной стратегии явилась ее сбытовая концепция, выдвигавшая на первый план проблему продвижения товара. Ее основной идеей было предположение, что потребителей можно убедить приобретать товары и услуги (с помощью рекламы и других видов коммуникаций), даже если они не отвечают их потребностям. Хотя сама по себе идея воздействия на спрос довольно продуктивна, она может принести вред, если не основана на реальных покупательских потребностях. Действительно, отдельно взятого потребителя или целую их группу можно убедить приобрести то, что им на самом деле не нужно, но таким способом нельзя завоевать лояльность потребителей, сформировать потребительские предпочтения. Скорее, наоборот, это может оттолкнуть существующих и — в результате распространения негативной информации — потенциальных потребителей. Особенно это опасно для банков, деятельность и само существование которых зависят от доверия потребителей.

Концепция маркетинга. Впоследствии, по мере усиления конкуренции и превращения большинства рынков (в том числе банковских) в рынки покупателя, возникла концепция маркетинга, ориен-

тированная прежде всего на удовлетворение покупательских потребностей. В этой концепции впервые на первое место ставятся не потребности производителя (продавца), а потребности покупателя. Кратко ее суть можно сформулировать так: «Производить то, что нужно покупателям».

Идея маркетинга возникла в США в 1902 г., когда в некоторых университетах страны начали читать курсы рациональной организации обращения товаров. Маркетинг как рыночная теория управления предприятием развивается с 50-х годов, когда он стал широко внедряться в практику. В настоящее время совокупные расходы на маркетинг на рынках США, Японии и Западной Европы составляют более половины конечной цены многих товаров. Примерно с 60-х годов маркетинг начал использоваться и банковскими учреждениями.

Маркетинг затрагивает не только сбыт, но и производство, и поэтому более точным является следующее его определение. *Маркетинг* — это комплексная система организации производства и сбыта товаров, ориентированная на удовлетворение потребностей конкретных потребителей и получение прибыли на основе изучения и прогнозирования рынка.

Маркетинг: философия, инструментарий, управление. Применение маркетинга любой организацией характеризуется наличием в ее деятельности следующих трех черт, являющихся сущностными признаками маркетинга:

- ориентации фирмы на потребности клиентов (маркетинговая философия);
- применения множества инструментов рыночной политики (маркетинг-микс);
- целенаправленной координации всех видов деятельности в сфере сбыта (маркетинговое управление).

Выделение указанных аспектов важно для понимания сущности маркетинга, поскольку многие российские предприниматели (включая и банкиров) имеют весьма упрощенное представление о маркетинге, сводя его к комплексу инструментов рыночной политики.

Действительно, маркетинговый инструментарий (*маркетинг-микс*) является важной составной частью системы банковского маркетинга. В свою очередь, наиболее крупными его элементами являются: 1) исследование рынка; 2) разработка и реализация на этой основе рыночной (конкурентной) стратегии. Каждый из этих элементов реализуется в совокупности маркетинговых инструментов (рис. 20.2).

Анализ рынка — это своего рода «моментальный снимок» состояния рыночной конъюнктуры. Однако для выявления тенденций анализа рынка в статике оказывается недостаточно. Для этого использу-

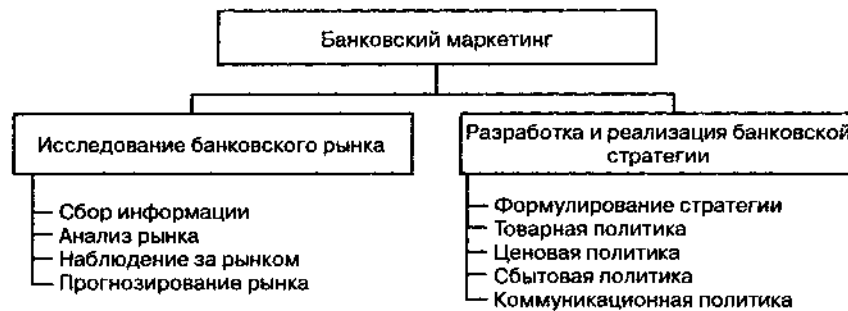


Рис. 20.2. Инструменты банковского маркетинга

ется следующий инструмент маркетингового исследования — наблюдение за рынком. *Наблюдение за рынком* представляет собой систематическое отслеживание рыночной ситуации в целях выявления конъюнктурных изменений, рыночных тенденций и т.д. *Прогнозирование рынка* позволяет выявить, каково направление развития, как будет изменяться ситуация на рынке, и, по сути, подготавливает почву для *формулирования банковской стратегии*.

На стадии реализации стратегия приобретает форму конкретных мер банковской политики. Так, *товарная политика* заключается в определении и изменении ассортимента, качества и объема предлагаемых услуг. *Ценовая политика* коммерческого банка предполагает установление цен на различные банковские продукты и их изменение в соответствии с изменением рыночной ситуации. *Сбытовая политика* банка направлена на доведение товара до потенциального покупателя. *Коммуникационная политика* — это система средств взаимодействия банка с потенциальными потребителями, направленная на то, чтобы побудить их приобретать банковские услуги.

Если рассматривать маркетинг только с точки зрения инструментария рыночной политики, то окажется, что его банки применяли уже давно. Они всегда так или иначе занимались и разработкой продуктов (например, определяли размер кредита, срок кредитования, условия выдачи и погашения), и установлением цены (процентной ставки, комиссионного вознаграждения), и налаживанием системы сбыта (например, через собственную филиальную сеть или банки-партнеры), и, наконец, прилагали усилия по реализации (в основном посредством личной продажи). Однако все эти действия были подчинены прежде всего стремлению банка к прибыли, потребности клиентов оставались «в тени».

Ориентация финансово-банковских институтов на потребности клиентов (*маркетинговая философия*) оформилась только в последнее

время. До конца 50-х годов банковские рынки сбыта были по существу рынками продавца, чему в немалой степени способствовало государственное регулирование банковской конкуренции. Отмечавшийся рост благосостояния широких масс населения в 60—70-е годы и резкое обострение конкуренции привели к преобразованию в развитых странах Запада рынка продавца в рынок покупателя, в результате чего банкам пришлось перестроить свое «мышление» на позиции маркетинговой философии, осознать, что они не просто предлагают услуги, а занимаются удовлетворением потребностей своих клиентов.

Преобразование банковских рынков сбыта в рынки покупателя и ориентация на потребности клиентов, в свою очередь, привели к необходимости изменения идеологии и организации банковского управления, возникло маркетинговое управление. Предпринимательские решения на все усложняющихся и требующих крупных инвестиций банковских рынках не могли больше приниматься только на основе личного опыта и интуиции руководителя, они должны были быть переведены на научную, плановую основу. Глубокие структурные изменения начались и в банковской организации.

Таким образом, внедрение маркетинга в банковскую деятельность не ограничивается только лишь активизацией рыночной политики (увеличением объемов рекламы и т.д.), а предполагает изменение образа мышления банкиров и серьезные изменения банковской структуры. Главным стимулом этого процесса является обострение банковской конкуренции. Это хорошо объясняет причину слабой активности российских финансово-банковских институтов в сфере маркетинга, заключающуюся в пока еще невысокой интенсивности банковской конкуренции. Даже те банки, которые декларируют маркетинговую ориентацию и создают соответствующие структуры в своей организации, зачастую делают это не из убеждения в необходимости маркетинга, а из желания «не отставать» от ведущих зарубежных банков. В результате проводимые меры оказываются половинчатыми и неэффективными.

20.1.2. Специфика маркетинга в банковской сфере

Специфика маркетинга — в специфике услуг. Имеет ли смысл особое выделение банковского маркетинга, ведь во всех остальных отраслях также разрабатываются товары (услуги), устанавливаются цены и применяются аналогичные инструменты рыночной политики. Существуют ли специфические отличия банковского маркетинга от маркетинга в других отраслях, и если да, то в чем они заключаются? Специфика банковского маркетинга связана с особенностями банковского

продукта — банковской услуги. Что это за особенности? Под *услугой* вообще в экономической литературе понимают любое мероприятие или выгоду, которые одна сторона может предложить другой и которые в основном неосязаемы и не приводят к завладению чем-либо. Специфическими характеристиками *банковских услуг* являются:

- абстрактность (неосязаемость и сложность для восприятия);
- неотделимость услуги от источника;
- непостоянство качества (неодинаковость) услуг;
- несохраняемость банковских услуг;
- договорный характер банковского обслуживания;
- связь банковского обслуживания с деньгами;
- протяженность обслуживания во времени;
- вторичность удовлетворяемых банковскими услугами потребностей.

Абстрактность банковских услуг. Концепция абстрактности имеет две стороны: во-первых, ее можно понимать как неосязаемость, а во-вторых, как сложность для восприятия. Оба этих качества присущи банковским услугам; таким образом, они являются абстрактными вдвойне.

Во-первых, как и другие услуги, банковские услуги *неосязаемы*: их нельзя увидеть, потрогать или как-то иначе воспринять человеческими органами чувств. Причина этого заключается в том, что услуги как таковые не имеют материальной субстанции. В связи с этим потребители проявляют повышенное внимание к видимым элементам обслуживания — банковскому оборудованию, внешнему виду обслуживающего персонала, банковской символике и всему тому, что может дать косвенную информацию о характере и качестве оказываемых банком услуг.

Во-вторых, особенностью банковских услуг является их *сложность для восприятия*. В отличие от многих других видов услуг обслуживание в банке требует от потребителей определенного культурного и образовательного уровня. Для того чтобы облегчить восприятие услуг для клиентов, банк может попытаться установить психологическую ассоциацию банковской услуги с каким-либо осязаемым и более простым для понимания объектом («у нас ваши деньги — в хороших руках», «вклад в банке — ваш зонтик в дождливый день», «наш банк надежен, как скала» и т.д.) или сфокусировать внимание на аспекте общения банка и клиента, сформировать облик банка как «хорошего соседа», «советчика» и т.п. Положительный результат для продвижения банковских услуг может также принести подчеркивание их выгод для потребителей.

Неотделимость услуги от источника. Услуга не существует отдельно от того, кто ее оказывает, в отличие от товара, который в материальном виде существует независимо от присутствия или отсутствия его источника. Источниками услуг могут быть люди или машины. Традиционно банковские услуги оказывались банковскими служащими, имеющими соответствующую квалификацию. В последнее время, по мере роста уровня технического оснащения современной банковской системы, источником банковских услуг все более

становятся машины, у клиентов появилась возможность отдавать распоряжения банку через электронные каналы (банкоматы, модемная связь). Однако персональный контакт и сейчас остается необходимым условием для получения многих банковских услуг, в основном — сложных индивидуализированных, требующих высокой квалификации. Автоматизация охватывает прежде всего стандартизированные, рутинные услуги.

Дополнительной особенностью индивидуализированных услуг является *неотделимость производства от потребления*, предполагающая, что необходимым условием оказания услуги является личное присутствие клиента или его представителя. Однако с развитием средств связи и систем электронных расчетов доля банковских услуг, оказываемых в отсутствие клиентов, все более увеличивается в общем их объеме.

Непостоянство качества услуг. Хотя многие банковские учреждения предлагают клиентам сходный или даже одинаковый набор услуг, тем не менее абсолютной идентичности банковских продуктов (такой, как при серийном производстве в промышленности) не достигается. Прежде всего это относится к неавтоматизированным услугам, которые предполагают интенсивное общение клиентов с банковскими сотрудниками, имеющими разный уровень технических и коммуникационных навыков, по-разному относящихся к работе. Более того, один и тот же сотрудник может демонстрировать неодинаковый уровень обслуживания в зависимости от ситуации, настроения, самочувствия и т.д.

С внедрением средств автоматизации значение этой характеристики несколько снижается: банковский автомат оказывает услуги всем клиентам одинаково, независимо от времени дня, длины очереди, поведения или внешнего вида потребителя. Непостоянство качества автоматизированных услуг может возникать в основном в связи с различиями используемых банками технологий.

Несохраняемость банковских услуг. Банковские услуги не могут храниться, их нельзя «заготовить впрок» (чего, однако, нельзя сказать о денежных и иных материальных активах, в операциях с которыми часто заключаются банковские услуги). Эта характеристика особенно важна, если принять во внимание *непостоянство спроса* на банковские услуги. Объем спроса на них постоянно меняется, он может быть различен в разные дни недели и даже в разное время суток. Поэтому нередко банки предпринимают меры по сглаживанию флуктуаций спроса, стимулируя клиентов использовать для визита в банк определенное (менее загруженное) время дня или пользоваться средствами автоматизации.

Договорной характер банковского обслуживания. Оказание абсолютного большинства банковских услуг предполагает заключение между их производителем и потребителем гражданско-правовых договоров (хотя иногда это может и не до конца осознаваться клиентом — как при помещении средств во вклад). Это создает дополнительные сложности (а иногда психологический барьер) для клиентов.

Договорной характер обслуживания вызывает необходимость обстоятельного разъяснения клиенту содержания банковских услуг и договорных усло-

вий их оказания. Тем самым маркетинговая деятельность банка приобретает своего рода «просветительский», образовательный характер.

Связь банковских услуг с деньгами. Оказание основных банковских услуг связано с использованием денег в различных формах и качествах (деньги предпрятий, деньги коммерческих банков, деньги центрального банка в форме наличности, бухгалтерских записей или платежно-расчетных документов). А ко всему, что связано с деньгами, люди относятся с особенным вниманием. Это ставит деятельность банка в зависимость от доверия клиентов и требует усилий, направленных на укрепление этого доверия.

Протяженность банковского обслуживания во времени. Купля-продажа большинства банковских услуг обладает протяженностью во времени. Как правило, сделка не ограничивается однократным актом. Клиент банка при осуществлении вклада, получении кредита, абонировании сейфа вступает в более или менее продолжительную «связь» с банком. Протяженность акта купли-продажи во времени, как и тесная связь его с деньгами, придает особое значение доверительному характеру взаимоотношений банка и клиента. В самом деле, например, при открытии счета клиент доверяет банку свои деньги и вступает в сделку, течение которой для него изначально неконтролируемо.

Вторичность удовлетворяемых потребностей. Как было показано ранее, финансовые потребности, удовлетворяемые банковскими услугами, являются вторичными, производными от первичных производственных и личных потребностей. Что это означает?

Разумеется, потребности, удовлетворению которых могут способствовать банковские услуги, весьма многообразны. Это могут быть как производственные потребности (расширение производства на основе банковского кредита, обеспечение бесперебойного функционирования производства с помощью отлаженной системы расчетов с поставщиками и покупателями), так и личные (начиная от удовлетворения личных потребностей за счет доходов от активов, находящихся на депозитных счетах или в трастовом управлении банка, обеспечения безопасности денег и других ценностей посредством хранения их на вкладе или в банковском сейфе и кончая удовлетворением потребности в общественном признании и приобретении социального статуса путем обслуживания в «престижном» банке, пользования «золотой» или «платиновой» кредитной картой и т.п.).

Однако все названные потребности не могут быть удовлетворены непосредственно банковскими услугами. Банковские услуги удовлетворяют не *первичные* производственные и личные потребности, а *производные* от них финансовые потребности.

В результате банковские услуги проигрывают в привлекательности материальным благам и услугам, непосредственно удовлетворяющим нужды потребителей. Это осложняет задачу финансово-банковских институтов по продвижению своих продуктов на рынке в борьбе за деньги потребителей и требует дополнительных маркетинговых усилий.

Таким образом, специфика предлагаемых банком продуктов вытекает, с одной стороны, из их принадлежности к сфере услуг и, с другой стороны, из

особенностей банковской деятельности. А это, в свою очередь, определяет особенности банковского маркетинга.

Особенности маркетинга в банке. Абстрактность банковских услуг, их несохраняемость и вторичность удовлетворяемых потребностей определяют ориентацию маркетинга на создание наглядных образов банковских услуг. Неотделимость услуг от источника также требует усилий по формированию внешней привлекательности банка как такового.

Абстрактность и договорный характер услуг приводят к тому, что по сравнению с другими товарами и услугами определение и сопоставление качества различных банковских услуг требует от потребителя довольно высокой экономической культуры. Это, в свою очередь, вызывает необходимость разъяснения клиенту содержания услуг, образовательной ориентации маркетинга.

Тесная связь с деньгами и протяженность акта купли-продажи во времени ставят деятельность банка в зависимость от доверия клиентов. В самом деле, например, при открытии счета клиент доверяет банку свои деньги и вступает в сделку, течение которой для него изначально неконтролируемо. Это требует акцентирования банковской маркетинговой деятельности на формировании вокруг банка климата доверия.

Непостоянство качества услуг повышает необходимость создания устойчивой мотивации персонала на качественное обслуживание клиентов, а также повышает значение автоматизации банковского дела.

20.2. Маркетинговое исследование банковского рынка

20.2.1. Информационная база банковского маркетинга

Предпосылкой для успешного применения маркетингового инструментария является маркетинговое исследование банковского рынка. Его основными элементами являются: сбор информации, анализ рынка, наблюдение за рынком, прогнозирование рынка.

Виды маркетинговой информации. Для того чтобы сформулировать конкурентную стратегию, руководитель банка нуждается в массе разнообразной информации. Всю маркетинговую информацию можно разделить на первичную и вторичную (рис. 20.3).

Первичная информация — это информация, собранная впервые для какой-либо конкретной цели. Первичная информация является наиболее точной и актуальной, но ее сбор может быть очень дорогостоящим.

Вторичная информация — это информация, которая уже где-то существует, будучи собранной ранее для других целей. Со сбора вторич-

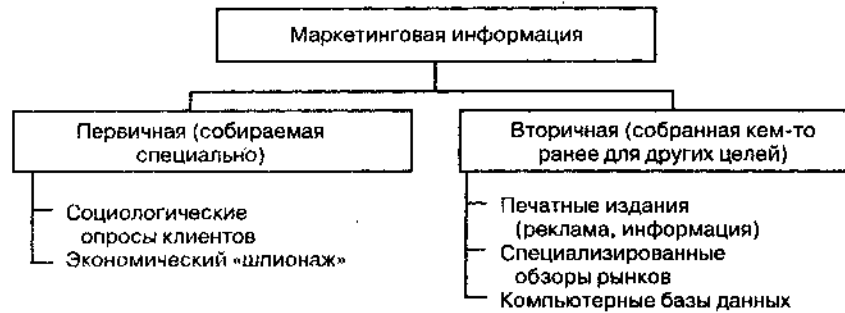


Рис. 20.3. Виды маркетинговой информации

ной информации, как правило, начинается маркетинговое исследование. Преимуществами вторичной информации являются ее относительная дешевизна и доступность, а недостатками — возможная неактуальность, неполнота.

Источники маркетинговой информации. Основными источниками информации для банковского маркетинга являются: статистические данные, данные клиентов — предприятий и частных лиц, данные из средств массовой информации, деловых отчетов и рекламных материалов конкурентов. В качестве основных подходов к сбору информации можно выделить: заказ у консалтинговой (маркетинговой) фирмы; создание собственной информационной службы; подключение к коллективной информационной системе (в том числе внутри ФПГ).

В современных российских условиях сбор маркетинговой информации является крайне трудным. Соответствующей инфраструктуры, по существу, нет, а сбор информации собственными силами очень дорог, и многие банки занимаются этим лишь от случая к случаю. Однако не вызывает сомнения, что развитие современных компьютерных технологий (например, таких, как Интернет) приведет к изменению ситуации уже в обозримом будущем.

20.2.2. Анализ банковского рынка

Анализ рынка представляет собой выяснение рыночной ситуации и возможностей сбыта на текущий момент.

Объекты рыночного анализа. Так, по мнению М.Портера, при выборе конкурентной стратегии для той или иной отрасли следует провести предварительный анализ по двум аспектам:

- привлекательности отрасли с точки зрения рентабельности и возможностей развития, определяемых интенсивностью конкуренции. Не все отрасли одинаково прибыльны в результате различного действия пяти движущих сил;

• конкурентной позиции данного предприятия в отрасли. В большинстве отраслей независимо от их средней рентабельности существуют предприятия, имеющие гораздо более высокие прибыли, чем другие.

При анализе этих аспектов следует иметь в виду следующее:

Во-первых, оба аспекта нужно рассматривать во взаимосвязи. Ни одно из двух обстоятельств — привлекательность отрасли и выгодная позиция, — взятое в отдельности, не может служить достаточным основанием для выбора конкурентной стратегии. Так, предприятие, действующее в привлекательной (прибыльной) отрасли, не будет получать соответствующе высокие прибыли, если будет находиться в плохой конкурентной позиции. И наоборот, предприятие, которое имеет отличную конкурентную позицию в отрасли, может работать без прибыли, если возможности для получения прибыли в этой отрасли очень плохие. Если не учитывать эти особенности отрасли, а всегда стремиться к завоеванию как можно большей доли рынка, это может привести к большим разочарованиям. В то же время «патовая ситуация» в привлекательной отрасли (когда не удается добиться существенных преимуществ над конкурентами) может приносить большие прибыли.

Во-вторых, оба аспекта следует рассматривать в динамике. С течением времени привлекательность отрасли может возрастать или понижаться, а благоприятную позицию в конкуренции нужно не только завоевывать, но и удерживать.

В-третьих, на оба аспекта предприятие может оказывать влияние своей деятельностью. Таким образом, конкурентная стратегия не есть только лишь реакция на условия внешней среды, но и попытка изменить эту среду в свою пользу.

Таким образом, в концепции М. Портера оба фактора (по сути, группы факторов) представлены как контролируемые, хотя о контроле над привлекательностью отрасли можно говорить лишь условно. Недостатком данной концепции является также то, что во внимание не принимаются силы, действующие «за рамками» отрасли, но могущие оказывать на ее существенное воздействие (государство, природная среда и т.д.).

Концепция пяти сил конкуренции. Классическим подходом к анализу отрасли является разработанная М. Портером концепция пяти сил конкуренции. К этим пяти силам относятся:

- соперничество между имеющимися конкурентами (the intensity of intra-firm rivalry);
- влияние покупателей, или их способность торговаться (the bargaining power of buyers);
- влияние поставщиков, или их способность торговаться (the bargaining power of suppliers);
- угроза со стороны новых конкурентов (the threat of new entrants);
- угроза со стороны товаров-субститутов (the threat of substitute products or services).

Значение каждой из пяти сил меняется в зависимости от отрасли и предопределяет в конечном счете прибыльность отраслей. Это связано с тем, что

пять сил конкуренции влияют на цены, которые могут установить фирмы, на расходы, которые им приходится нести, и на размеры капиталовложений, необходимые для того чтобы успешно конкурировать в этой отрасли.

Анализ влияния существующих конкурентов. Первая сила конкуренции — соперничество между имеющимися конкурентами. Каким образом она влияет на привлекательность отрасли? Если его интенсивность высока, это понижает уровень цен (косвенно — через увеличение предложения, а также непосредственно — через «войну цен») и отраслевую рентабельность. Интенсивность конкуренции может варьироваться от вежливых джентльменских форм до самых жестких приемов.

Характер и интенсивность существующей конкуренции определяются следующими факторами:

1. **Число конкурентов.** Чем больше число конкурентов, тем выше при прочих равных условиях интенсивность конкуренции. В каждой из отраслей с банками конкурируют по меньшей мере два-три вида небанковских учреждений. Однако речь в данном случае должна идти не о количестве видов, а о физическом числе конкурентов всех видов. При этом надо иметь в виду, что действие этого фактора варьируется на разных территориальных рынках.

Наибольшее число участников банковской конкуренции в нашей стране наблюдается в таких отраслях, как сберегательное дело, инвестиционное посредничество, расчетно-кассовое обслуживание, валютное обслуживание, агентское обслуживание. Наименьшим числом конкурентов характеризуются кредитование (особенно косвенное), доверительное управление, консультационное и информационное обслуживание, хранение, охрана и транспортировка ценностей. В целом число конкурентов в банковских отраслях можно охарактеризовать как большое.

2. **Соотношение сил конкурентов.** Чем более ровный по силам состав конкурентов наблюдается в отдельной отрасли, тем больше будет интенсивность конкуренции между ними. В случае значительного неравенства сил, напротив, интенсивность конкуренции незначительна.

Учитывая, что наиболее сильными из всех конкурентов являются коммерческие банки (силы которых к тому же весьма неравнозначны, по крайней мере в России), при прочих равных условиях наиболее ровный состав конкурентов будет в отраслях, характеризующихся наименьшим доминированием банков (доверительное управление, агентское обслуживание, консультационное и информационное обслуживание). Примерное равенство сил наблюдается и в некоторых отраслях с ведущей ролью банков («карточный» бизнес, хранение,

охрана и транспортировка ценностей) вследствие их недостаточного развития. В то же время в таких традиционных отраслях, как кредитование, сберегательное дело, расчетно-кассовое и валютное обслуживание силы конкурентов заметно различаются. В целом соотношение сил в банковских отраслях неравное.

3. *Темпы роста отрасли.* При быстром росте отрасли спрос постоянно опережает предложение, что дает возможность фирмам получать прибыль, не ущемляя интересы конкурентов. При замедлении роста или спаде производства конкуренция (при прочих равных условиях) усиливается.

Высокие темпы в настоящее время наблюдаются в таких отраслях, как сберегательное дело, инвестиционное посредничество, валютное и агентское обслуживание, что в значительной степени отражает спекулятивный характер экономики России. Рост, хотя и незначительный, происходит и в ряде других отраслей (расчетно-кассовое обслуживание, выпуск и обслуживание пластиковых карт, доверительное управление, консультирование, хранение, охрана и транспортировка ценностей). Все это компенсирует рецессивные явления в кредитной сфере и позволяет в целом характеризовать банковское дело как быстрорастущую сферу экономики.

4. *Степень дифференциации предлагаемых услуг.* Дифференциация представляет собой индивидуализацию продуктов и услуг, придание им характеристик, отличающих их от аналогичных продуктов и услуг других фирм. Дифференциация означает, что «старые» производители располагают известностью своей торговой марки и покупательскими предпочтениями («лояльностью покупателей»), возникшими на основе проводившейся ранее рекламы, совершенствования сервиса, отличительных черт их товара или просто потому, что они были первыми в отрасли.

Чем меньше услуги конкурентов отличаются друг от друга, тем больше интенсивность конкуренции. Высокая степень дифференциации ставит конкурентов в своего рода «неравное положение», т.е. действует аналогично фактору неравенства сил конкурентов.

Традиционно банковское дело считается сферой экономики с высоким уровнем дифференциации товара. В России высокая степень дифференциации наблюдается в таких отраслях, как сберегательное дело, инвестиционное посредничество, расчетно-кассовое обслуживание всех видов, включая обслуживание владельцев пластиковых карт и валютное обслуживание. В той или иной степени дифференциация имеется почти во всех остальных отраслях.

5. *Уровень издержек конверсии.* Издержки конверсии — это затраты производителей, связанные с изменениями ассортимента выпускае-

мой продукции и целевой группы потребителей. Сюда могут входить расходы на переподготовку сотрудников, новое дополнительное оборудование, испытания и освоение этого оборудования, издержки по дизайну продукта и, в конце концов, психические издержки в связи с разрывом сложившихся деловых отношений с прежними поставщиками и потребителями.

Низкие издержки конверсии позволяют компаниям «уходить» от конкуренции, быстро перестраивая свое производство и тем самым ослабляя накал конкурентной борьбы. Чем эти издержки больше, тем выше интенсивность конкуренции в отрасли.

Изменения ассортимента банковских услуг влекут за собой прежде всего необходимость переподготовки персонала. Учитывая масштабы банковских оборотов, уровень связанных с этим затрат следует оценить как относительно низкий. Это же относится и к возможным расходам на внедрение новых банковских технологий: затраты по переходу на новое программное обеспечение в коммерческом банке несравненно меньше, чем, скажем, затраты на установку новой технологической линии во многих промышленных производствах. В то же время следует иметь в виду, что по мере развития автоматизации банковской деятельности (установка банкоматов, систем связи «клиент — банк» и т.п.) этот вид издержек будет возрастать.

Уровень издержек, связанных с продвижением новых услуг на рынок, видимо, можно оценить как примерно одинаковый по всем банковским отраслям. Таким образом, уровень издержек конверсии в большинстве банковских отраслей невысок. Исключение составляют отрасли с широким использованием средств автоматизации и дорогостоящих телекоммуникаций (инвестиционное посредничество, расчетно-кассовое обслуживание, выпуск и обслуживание пластиковых карт, валютное обслуживание) и относительно более высокой фондоемкостью (хранение, охрана и транспортировка ценностей). Кроме того, эти издержки имеют тенденцию к увеличению.

6. *Степень доступности рыночной информации для производителей.* Чем доступнее информация, тем, при прочих равных условиях, более интенсивное соперничество разворачивается между действующими конкурентами.

В большинстве отраслей российского банковского рынка информация является в настоящий момент столь важным, столь и весьма труднодоступным экономическим ресурсом (наиболее ярко это проявляется в такой ключевой отрасли, как кредитование). Это, пожалуй, один из наиболее существенных факторов, ослабляющих банковскую конкуренцию в России.

Однако, как показывает опыт стран Запада, создание информационной инфраструктуры в условиях рыночной экономики — дело времени. Уже сейчас более или менее приемлемой можно считать доступность информации в сберегательном деле, инвестиционном посредничестве, индустрии пластиковых карт, агентском обслуживании. Быстрое развитие рыночных процессов позволяет прогнозировать повышение доступности банковской информации в недалеком будущем.

7. *Стратегическая значимость отрасли.* Чем сильнее стратегические интересы конкурентов в той или иной отрасли, тем больше интенсивность конкуренции. В свою очередь, стратегическая значимость отдельных отраслей варьируется в соответствии с фазами жизненного цикла различных видов услуг. Наиболее значимыми на сегодня являются сберегательное дело, инвестиционное посредничество, расчетно-кассовое, валютное и агентское обслуживание. В перспективе должно существенно возрасти значение кредитования, косвенного кредитования, индустрии пластиковых карт, консультирования и информирования.

В то же время специфика коммерческого банка заключается в том, что он является многоотраслевым предприятием, одновременно функционирующим во всех банковских отраслях или их большинстве. Банковское дело в целом является одной из ключевых, наиболее стратегически значимых сфер экономики, что при прочих равных условиях ведет к высокой потенциальной интенсивности конкуренции.

8. *Высота выходных барьеров.* Выходные барьеры — это препятствия для попыток фирм, действующих на рынке, уйти с него. Они могут иметь не только экономический, но и социально-политический, и даже эмоциональный характер. Но независимо от природы этих препятствий, чем сложнее выход из отрасли, тем интенсивнее будет конкуренция внутри нее. Поскольку банк является многоотраслевым предприятием, анализ выходных барьеров для каждой из банковских отраслей нецелесообразен; ограничимся рассмотрением выходных барьеров для банковского дела в целом.

В качестве выходных барьеров в производственных отраслях могут выступать: необходимость списания крупных инвестиций, большие затраты по ликвидации или конверсии производства, нежелание утратить сложившийся имидж, честолюбие менеджеров, противодействие правительства (когда уход предприятия с рынка угрожает экономике в целом), противодействие профсоюзов (в связи с потерей рабочих мест), протесты поставщиков, клиентов, дилеров и др.

Из приведенного списка выходных барьеров в банковском деле более или менее реально существуют лишь некоторые, причем неэкономические. К тому же большая их часть не являются достаточно вы-

сокими (личные амбиции менеджеров, противодействие учредителей и клиентов). Пожалуй, наиболее существенным выходным барьером можно считать противодействие органов государственного управления. Крупнейшие банки во многих странах находятся под своеобразным «патронажем» правительства, которое стремится оказывать им финансовую поддержку в периоды затруднений.

Практика показывает, что добровольно-банковское дело практически никто не покидает, хотя может иметь место реорганизация банка (слияние, поглощение, продажа) или перераспределение приоритетов между различными банковскими отраслями (например, отказ от долгосрочного кредитования в пользу инвестиций в ценные бумаги). Это говорит о довольно значительной высоте выходных барьеров из банковских отраслей.

Таким образом, факторы, определяющие интенсивность конкуренции в банковских отраслях, наиболее сильно действуют в таких отраслях, как сберегательное дело, инвестиционное посредничество, расчетно-кассовое обслуживание, выпуск и обслуживание пластиковых карт, валютное обслуживание, агентское обслуживание; наименее сильно их действие выражено в таких отраслях, как кредитование, косвенное кредитование.

Влияние покупателей банковских услуг. Вторая сила конкуренции — влияние покупателей, т.е. их чувствительность к цене и способность торговаться. Потребители также вступают в своеобразную конкуренцию с предприятиями отрасли (некоторые выделяют это как особую форму конкуренции), стремясь снизить цены, приобрести товары более высокого качества и сталкивая конкурентов друг с другом. Все это отражается на прибыли и привлекательности отрасли. Какие факторы определяют влияние потребителей?

1. *Соотношение объема предложения и объема спроса.* При дефиците услуг определенного вида влияние потребителей невелико, при товарном избытке — может быть достаточно большим. Сложность заключается в невозможности точного расчета этих величин в связи с отсутствием статистики — возможна только экспертная оценка.

Указанные соотношения могут различаться по отдельным регионам, однако в целом можно сказать, что с точки зрения этого фактора определенный конкурентный потенциал имеют традиционные банковские отрасли — кредитование, сберегательное дело, инвестиционное посредничество, расчетно-кассовое и валютное обслуживание, а также выпуск и обслуживание пластиковых карт.

2. *Наличие товаров-субститутов.* Чем больше заменяемость различных товаров, тем больше возможностей выбора оказывается у потребителей и тем значительнее их влияние на рыночные условия.

Взаимозаменяемыми являются в основном продукты разных банковских отраслей. Например, заменителем внесения денежных средств на срочный вклад может быть отдача банку поручения вложить их в ценные бумаги или драгоценные металлы в виде монет или слитков и т.п. Но по отношению к банковскому делу в целом эта заменяемость является внутренней, так как в большинстве случаев предложение услуг-заменителей сосредоточивается «в одних руках».

Пожалуй, единственным видом банковских услуг, имеющим действительно «внешние» (т.е. небанковские) субституты, является кредитование. Его небанковскими заменителями выступают товарный кредит и бюджетный кредит¹. Межхозяйственный (коммерческий) товарный кредит и потребительский товарный кредит (продажа предметов потребления длительного пользования в рассрочку) были распространены в СССР в «доперестроечный» период. В условиях усиливающейся инфляции они на какое-то время, казалось бы, исчезли. Однако усиливающаяся конкуренция на рынке потребительских товаров заставляет российские торговые фирмы все чаще обращаться к товарному кредиту.

Государственный бюджетный кредит выдается, как правило, в приоритетные сферы народного хозяйства и зачастую на льготных условиях (развитие сельского хозяйства и т.д.). В недалеком прошлом в странах — членах СЭВ было распространено бюджетное кредитование долгосрочных капитальных вложений.

3. *Способность потребителя обойтись без продукции отрасли.* Чем эта способность больше, тем больше влияние, которым обладают потребители. Вероятность отказа потребителей от приобретения целого ряда услуг значительна. Коммерческим банкам и другим институтам банковского рынка еще предстоит сформировать спрос на них. В то же время от таких ключевых услуг, как кредитование и расчетно-кассовое обслуживание, клиенты отказаться, по существу, не в состоянии.

Альтернативным источником финансирования для предприятия вместо кредита могут быть средства госбюджета или собственные средства. Однако на средства госбюджета рассчитывать можно только в некоторых случаях, а иметь собственные оборотные средства в объеме, полностью покрывающем все производственные потребности, нерационально, так как это замедлит их оборачиваемость и отрицательно скажется на рентабельности.

¹ В прошлом у банковского кредитования были и другие внешние субституты «в лице» таких небанковских форм кредитования, как лизинг и факторинг, предоставлявшихся специализированными компаниями. В настоящее время эти услуги включены в ассортимент банковской индустрии.

Вместо хранения денег на счете в банке можно держать их наличными в кассе предприятия, а для частного лица — дома¹. Но это, во-первых, небезопасно, а во-вторых, ведет к возникновению временных издержек в размере неполученного банковского процента.

Вместо использования безналичных расчетов теоретически можно рассчитываться наличными. Но если между частными лицами такая форма расчетов еще приемлема, то для предприятий это исключено. Учитывая, что банковские услуги не имеют конкурентоспособных заменителей, возможность отказа потребителей от банковских услуг невелика, и это повышает привлекательность банковской сферы для предпринимательства.

4. *Способность потребителей проникнуть в отрасль путем вертикальной интеграции.* Если потребители банковских услуг способны «перейти на самообеспечение», они обладают значительным влиянием. Чем меньше эта их способность, тем меньше и влияние.

Анализ показывает, что частные лица, являющиеся потребителями банковских услуг, практически совсем не обладают способностью вертикальной интеграции в банковские отрасли. Предприятия способны проникать в отдельные банковские отрасли (особенно в те, которые изначально банковскими не являлись: косвенное кредитование, консультационное и информационное обслуживание, хранение, охрана и транспортировка ценностей), но в любом случае охватить весь комплекс банковских услуг потребители не в состоянии.

5. *Соотношение издержек конверсии потребителей и производителей.* Издержки конверсии потребителей представляют их затраты, связанные со сменой поставщика. Влияние потребителей будет значительным в том случае, если разрыв их отношений с поставщиками будет сказываться на них меньше, чем на поставщиках. Хотя в некоторых отраслях издержки конверсии потребителей могут быть оценены выше аналогичных издержек производителей, необходимо отметить, что смена клиентом банка происходит в основном исходя из ожидаемых выгод от «нового» банка. Кроме того, в современных условиях становится обычной ситуация, когда клиенты одновременно пользуются услугами разных банков.

6. *Доля цены в бюджете потребителя.* Чем выше доля расходов на данный товар в бюджете потребителя, тем выше его чувствительность к цене товара, а значит, и его влияние на рынок. Если потребитель расходует на данный товар незначительную часть своего бюджета, ему не нужно изменять свои привычки и пристрастия при из-

¹ В 1995 г., по оценкам специалистов (может быть, даже и заниженным), на руках у населения находилось около 20 млрд долл.

менении цен. Данный фактор на банковском рынке не имеет решающего значения, поскольку большинство банковских услуг являются либо редко приобретаемыми, либо сравнительно недорогими. Кроме того, в некоторых случаях цена услуг в явном виде вообще не фигурирует.

7. *Зависимость качества собственной продукции или услуг потребителей от продукции отрасли.* В случае большой зависимости потребители оказываются в неравном положении с предприятиями отрасли (в данном случае — с финансовыми институтами) и не могут оказать существенного влияния на рыночные условия. Чем меньше эта зависимость, тем больше влияние потребителей.

Банковские услуги как таковые не входят в качестве составляющих в продукты каких бы то ни было других отраслей. Разумеется, существуют предприятия, для которых качественное банковское обслуживание имеет особую важность; сюда относятся, например, разного рода посредники (торговые фирмы, биржевые брокеры, небанковские финансовые учреждения, которые также являются клиентами банков), требующие безупречного расчетного обслуживания, и т.д. Однако в целом зависимость качества результатов производства большинства предприятий от банковского обслуживания невелика.

8. *Соотношение степени концентрации потребителей и производителей.* Если потребители обладают значительными капиталами и организованы (например, объединены в отраслевой союз или союз потребителей), а предприниматели отрасли обладают небольшими капиталами и разрознены, то влияние потребителей большое, и наоборот. Влияние данного фактора, как и предыдущего, целесообразно рассматривать не по отдельным банковским отраслям, а по банковскому рынку в целом.

Продавцы банковских услуг (особенно коммерческие банки), как правило, представляют собой достаточно крупные предпринимательские единицы — для многих из них установлен достаточно высокий минимальный уровень уставного капитала. Степень их концентрации зачастую выше, чем у потребителей банковских услуг. Однако некоторые небанковские кредитно-финансовые институты (регистраторы, консультанты и др.) невелики по размеру, в то время как отдельные клиенты могут иметь гигантский размер (отчасти это следствие имевшей место в советский период тенденции «гигантомании», особенно в производственных отраслях). С достижением стабилизации экономики финансовая устойчивость и степень концентрации потребителей будет расти.

Продавцы финансовых услуг в современных условиях в России (как и в большинстве стран) проявляют склонность к организации разного рода объединений — ассоциаций, союзов, консорциумов

и т.п. Потребители же (особенно частные лица) в массе своей разрознены. В то же время постепенно потребители начинают осознавать, что единственная реальная возможность отстаивать свои права на банковском рынке — объединиться.

Таким образом, на сегодня степень концентрации потребителей банковских услуг значительно уступает степени концентрации их производителей, но разрыв сокращается.

9. *Степень дифференциации предлагаемых услуг.* Низкая степень дифференциации препятствует формированию потребительских предпочтений и тем самым — квазимонопольного положения продавцов дифференцированных услуг. А это, в свою очередь, усиливает влияние потребителей.

10. *Уровень информированности потребителей.* Чем лучше информированы потребители об услугах конкурентов, тем более чувствительно они относятся к ценам и качеству обслуживания. Информированность потребителей банковских услуг еще на порядок ниже, при этом наиболее низка информированность населения.

20.2.3. Сегментация банковского рынка

При анализе влияния покупателей банковских услуг очень важное значение имеет сегментация банковского рынка, предполагающая выявление в общей массе потенциальных потребителей банковских услуг относительно обособленных сегментов — целевых групп клиентов, на которых должны быть сконцентрированы сбытовые усилия банка.

Под *сегментом* понимается часть рынка (регион, группа потребителей, группа товаров или услуг), которую можно охарактеризовать общими признаками. В основе сегментации могут лежать самые различные признаки: правовые, экономические, географические, демографические, поведенческие и др.

Наиболее фундаментальной является сегментация рынка в зависимости от *юридического статуса* клиентов (институциональная сегментация), предполагающая выделение рынков услуг для предприятий (юридических лиц) и населения (физических лиц). Многие кредитные институты стран Запада выделяют такие институциональные группы: 1) население (домохозяйства); 2) предприятия; 3) общественные организации; 4) финансовые институты.

При сегментации по *экономическому положению* на рынке юридических лиц учитываются размер предприятия, сфера деятельности, число работающих и т.д., на рынке физических лиц — их имущественное положение. Зачастую экономический признак комбинируется с институциональным. Так, наиболее распространенным в европей-

ской банковской практике является выделение следующих четырех целевых групп: 1) предприятия, способные к эмиссии; 2) средние и малые предприятия; 3) состоятельные частные лица, предъявляющие спрос на индивидуализированные услуги; 4) прочие частные лица, предъявляющие спрос на услуги массового ассортимента.

В качестве единиц *географической сегментации* могут выступать страны, большие регионы, административно-территориальные единицы — от республики в составе Федерации до городского района. Такая сегментация может применяться при исследовании рынка как физических, так и юридических лиц. Особенно она важна для крупных банков, охватывающих своей филиальной сетью огромные пространства, а в связи с глобализацией банковской деятельности — иногда и всю поверхность земного шара. Однако в нашей стране это можно отнести только к ряду ведущих кредитных институтов, большинство же банков, особенно на периферии, ограничиваются пределами города или области. В этих условиях географический признак сегментации не имеет большого значения.

Сегментация по *объемам покупок* (объемная сегментация) подразделяет потребителей на лиц, пользующихся банковскими услугами очень часто (*heavy users*), часто (*medium users*), редко (*light users*) и не пользующихся вообще (*nonusers*). С точки зрения маркетинговой стратегии это важно, потому что позволяет определить потребности этих групп и причины их различия, а также наметить пути их удовлетворения. Кроме того, исследования показывают, что зачастую 80% объема всех операций коммерческого банка приходится на 20% наиболее активных клиентов. Такая группа является объектом наиболее интенсивной конкуренции.

На рынке физических лиц применяется *демографическая сегментация*, когда потребители делятся на группы по возрасту, полу, семейному положению, размеру семьи, доходу, профессии, образованию, национальности, религии и т.д.

Чрезвычайно многочисленны и разнообразны психографические критерии сегментации¹. Так, по *принадлежности к социальному классу* западные банки выделяют группы потребителей, относящихся к высшему, среднему и низшему классам; группы «синих», «белых» и «золотых воротничков» и т.д.

По *образу жизни* американские банкиры разделяют клиентов на консервативных, искушенных и колеблющихся. А французскими банками население по поведенческому признаку классифицируется

¹ В литературе их иногда называют также социопсихологическими, поведенческими, когнитивными и др. Однако определение «психографические» является наиболее широким из всех перечисленных, поэтому мы и будем использовать именно его.

следующим образом: 1) люди, живущие сегодняшним днем; 2) авантюристы; 3) утилитаристы, пассивные в своем поведении, но относящиеся с уважением к материальным ценностям; 4) лица, стремящиеся быть в центре событий.

По *готовности пользоваться услугами* потребители могут быть неосведомленными, осведомленными, информированными, интересующимися и желающими.

По *характеру индивидуальности* различают податливых, агрессивных и независимых потребителей.

Одной из важных психографических характеристик является *инновативность*, т.е. способность и готовность людей позитивно воспринимать и осваивать новые продукты и услуги.

По *склонности к риску* различают клиентов, склонных к риску, нейтрально относящихся к риску и избегающих риска. Этот подход часто сочетается с сегментацией по *предпочтительным направлениям инвестирования*. Так, при инвестировании в ценные бумаги различают следующие основные типы клиентов:

1) «консервативные» клиенты. По разным оценкам, к этой группе относятся 50—60% банковских клиентов в западноевропейских странах. Эти клиенты предпочитают вкладывать свои средства в надежные ценные бумаги, например в облигации государственных займов. Клиенты этой группы не склонны к различного рода рискам, слабо осведомлены о ситуации на рынке;

2) «умеренные спекулянты» — 35—45% всех клиентов. Имеют некоторое представление о рынках, склонны к риску, в качестве объектов инвестирования выбирают также акции промышленных и торговых компаний;

3) «радикальные спекулянты» — не более 5% всех банковских клиентов. Хорошо осведомлены о рыночной ситуации, постоянно подвержены риску, наиболее часто контактируют с консультантами банка.

Весьма плодотворным может оказаться выделение групп клиентов в зависимости от *искомых выгод банковского обслуживания*. Любой банковский продукт обладает целым «букетом» выгод (свойств), привлекающих потребителей, однако разными людьми эти свойства воспринимаются по-разному: одних привлекает возможность получения дохода, других — комфорт и вежливость обслуживания, третьих — престиж и т.д. Некоторых может интересовать сразу все. Использование этого подхода в сегментации привело к появлению в американских банках центров индивидуального обслуживания с названиями типа: «Группа № 1», «Президентский клуб» и т.д. Данный критерий сегментации тесно взаимосвязан с другими, что подтверждает табл. 20.1.

Таблица 20.1. Сегментация рынка физических лиц

Характеристика инвесторов	Сегмент рынка			
	искушенные инвесторы	осторожные инвесторы	ценящие время инвесторы	сегмент «дождливого дня»
Искомые выгоды	Максимальный доход на вложенные деньги	Уверенность в сохранности денег	Комфорт	Постройка гнезда на будущее
Демографические характеристики	Образованные, профессионалы, высокое служебное положение, сравнительно высокий доход	Менее образованные, старше по возрасту, меньший доход	Дети, живущие с родителями, семьи без детей	Менее образованные, «синие воротнички»
Социопсихологические характеристики	Высший социальный класс, стремление к росту	Низший социальный класс	Средний класс	Низший социальный класс
Особые поведенческие характеристики	Стремление продемонстрировать другим свои финансовые способности, успешная борьба с инфляцией	Стремление сохранить имеющееся, нежелание использовать новые продукты, чувство уверенности при пользовании известными бумагами	Всегда заняты, члены клубов, активные в общественной деятельности	Консервативные по натуре, тщательно планирующие свой бюджет
Предпочитаемые направления инвестирования	Акции, облигации, недвижимость, взаимные фонды, драгоценные металлы, монеты	Счета в банках, государственные ценные бумаги	Счета денежного рынка, взаимные фонды, банки	Банки, взаимные фонды

Сегмент рынка должен в идеале отвечать следующим требованиям:

1) *однородность*. Чем однороднее выделенная группа, тем более схожими будут финансовые потребности ее представителей и тем лучше возможности банка по эффективной организации производства и сбыта услуг;

2) *измеримость*. Банк должен иметь возможность измерить как размер сегмента, так и его покупательную силу. Определение целевой группы должно быть четким, а не расплывчатым (например, не «эмансипированные женщины», а «работающие женщины»);

3) *доступность*. Сегмент, внимания которого банк не может достичь посредством своего сбыта и коммуникаций, имеет малую ценность;

4) *существенность*. Сегмент должен быть достаточно большим, чтобы обеспечивать прибыльность (впрочем, это зависит и от размера банка: то, что прибыльно для малого, может не быть таковым для большого);

5) *защищенность*. Поскольку прибыльность привлекает конкурентов, важно знать, сможет ли банк охранять свой сегмент от вторжения или потеряет свою долю рынка в пользу более сильного. Защищенность зависит от объема ресурсов, необходимых для обработки сегмента.

20.2.4. Поставщики банковских ресурсов

Третья сила конкуренции — влияние поставщиков. Поставщики могут оказать давление, угрожая поднять цену или снизить качество товаров и услуг. Поставщики, имеющие сильные позиции, могут снизить прибыльность отрасли, которая не в состоянии покрыть рост издержек путем повышения цен. Условия, которые делают поставщиков сильными, сходны с теми, которые придают силу группам покупателей. Система банковских производственных ресурсов включает:

- финансовые ресурсы;
- трудовые ресурсы;
- информационные ресурсы;
- технологические ресурсы;
- материальные ресурсы.

Рассмотрим некоторые особенности каждой из выделенных групп ресурсов и состав их поставщиков.

По существу бесспорным является признание наиболее значимой группой банковских факторов производство *финансовых ресурсов*. В то же время в литературе нет четкой позиции по поводу того, следует ли считать фактором производства банковских услуг деньги как таковые. При решении этой проблемы необходимо исходить из того, что любой ресурс потребляется в процессе производства, его количественные и качественные характеристики меняются (убывают). Однако при оказании банковских услуг количество денег не уменьшается, а потребляется ограниченная во времени возможность их использования. Таким образом, потребляются не платежные средства как воплощенный капитал, а кроющиеся в них возможности использования.

Поставщиками финансовых ресурсов могут быть различные юридические и физические лица, являющиеся клиентами банка по сберега-

тельным, инвестиционным и расчетно-кассовым услугам, а также центральный банк и другие кредитные учреждения, являющиеся продавцами кредитных ресурсов.

Важнейшим фактором банковского производства наряду с финансовыми ресурсами являются *трудовые ресурсы* — банковские служащие и менеджеры и т.д. Значение личного фактора видно из годовых отчетов кредитных институтов. В то время как затраты, связанные с персоналом, промышленных предприятий индустриально развитых стран в среднем составляют 20% общей суммы расходов, в кредитных институтах они представляют вторую по величине статью затрат, колеблясь от 20 до 30% всех затрат и в три раза превышая материальные затраты (около 6—10%), которые у промышленных предприятий достигают 50% общих издержек.

Значение человеческого фактора в банковском деле не уменьшается, даже несмотря на активное развитие во всем мире банковской автоматизации. Это вызвано многими причинами, в том числе расширением филиальной сети, ростом числа (и объема) банковских операций и др. Однако автоматизация ведет к изменению структуры банковских трудовых ресурсов и росту требований к их качеству. С внедрением ЭВМ был предотвращен рост потребности в неквалифицированной рабочей силе для выполнения массовых и рутинных операций; но в то же время это потребовало дополнительного привлечения специалистов по операционному анализу и планированию, системных программистов, обслуживающего технического персонала и т.д. Наряду со специальностью банковского экономиста значительно возросло значение специальности банковского инженера (банковского техника). С внедрением ЭВМ машинам передаются не только рутинные действия (счет денег, сортировка квитанций), но и операции квалифицированных работников (ведение счетов и др.). Существуют и «безлюдные» банковские отделения, осуществляющие прием вкладов, выдачу ссуд и оказывающие инвестиционные услуги.

Усиливающаяся конкуренция требует, чтобы банки проводили активную рыночную политику, что невозможно без увеличения подразделений с квалифицированными экспертами, которые должны уметь оценивать и анализировать внутренние и внешние данные клиентов. Особенно отчетливо это проявляется в сфере банковского планирования.

Выравнивание ассортимента услуг универсальных банков и переход от ценовой к неценовой конкуренции повысили требования к консультационной квалификации банковских служащих. При этом высказывается мнение, что в будущем в конкуренции кредитных ин-

ститутам решающим будет не дифференциация услуг, а сервис и квалификация сотрудников.

Поставщиками трудовых ресурсов для банков являются, конечно же, люди как собственники рабочей силы. В то же время при определенных обстоятельствах (возникающих на основе специфических договорных отношений) в роли поставщиков банковских трудовых ресурсов могут выступать и специализированные учебные заведения (университеты, академии, институты, техникумы и др.).

Особую роль в индустрии банковских услуг играют *информационные ресурсы*. Как известно, промышленные предприятия в принципе могут работать на неизвестный рынок и осуществлять производство относительно независимо от сбыта. Что же касается услуг (в том числе банковских), то их производство и сбыт всегда совпадают по времени и происходят при активном участии покупателя, который предоставляет необходимую дополнительную информацию. Необходимость предпосылки внешнего предоставления информации для производства услуги позволяет считать информацию дополнительным производственным фактором.

Помимо этого, включение информации в систему факторов необходимо потому, что в условиях усиливающейся конкуренции достижение успеха в банковских отраслях невозможно без тщательного исследования рынка с использованием самой разнообразной информации о спросе, предложении, ценах и т.д.

Поставщиками информационных ресурсов могут быть как сами объекты рыночных исследований (конкуренты, потребители, государство), так и учреждения информационной инфраструктуры: информационно-коммерческие телекоммуникационные сети («банки информации»), содержащие законодательные акты, постановления правительства, инструктивно-методические материалы ведомств, финансовых органов, реквизиты предприятий и организаций, сведения о ценах (в том числе мировых банковских ставках, страховых тарифах, валютных курсах), сроках проведения ярмарок, торгов, аукционов и многие другие сведения, необходимые предпринимателям; центры конъюнктурных и маркетинговых исследований; кредитно-справочные фирмы; рекламные агентства; рейтинговые агентства и др.

Развитие автоматизации в банковском деле ведет к повышению значения *технологических ресурсов* коммерческого банка. Современные компьютерные технологии применяются сегодня как в сфере внутрибанковских операций (автоматизация бухгалтерского учета и т.д.), так и в сфере обслуживания клиентов (особенно в таких отраслях, как расчетно-кассовое и валютное обслуживание и индустрия пластиковых карт).

Поставщиками технологических ресурсов отдельного банка могут быть либо специализированные фирмы по разработке программного обеспечения, либо другие коммерческие банки. В принципе перед каждым кредитно-финансовым институтом стоит проблема: что целесообразнее — создать собственное подразделение по программному обеспечению или покупать стандартные (или привязанные к нуждам потребителя) программы у стороннего разработчика. Мнения по поводу правильного подхода в этом вопросе в западном банковском сообществе разделились. Почти в каждом банке создан компьютерный отдел, но в одних банках специалисты такого отдела в основном контролируют работу компьютерных систем, поставленных сторонними продавцами, а в других — разрабатывают программное обеспечение почти полностью (а иногда и предлагают его другим кредитным институтам). По мнению экспертов, несмотря на противоречивые оценки, сравнительно недавно созданным банкам не следует создавать собственные компьютерные системы и программное обеспечение для них. Новым банкам целесообразнее покупать стандартизированные работоспособные системы у пользующихся хорошей репутацией и известных фирм, специализирующихся на подобных системах.

Как уже отмечалось, в банковском деле *материальные ресурсы* не играют такой роли, как в производственных отраслях. Разумеется, каждый кредитно-финансовый институт обладает основными средствами. К ним относятся участки земли, здания и сооружения (например, бронированные кабины для кассира пункта обмена валюты), а также разнообразное оборудование: компьютеры и оргтехника, детекторы валют, машинки для счета купюр, кассовые аппараты, сейфы, табло котировки валют и др.

Что же касается такой важной для производственных отраслей составной части вещественных факторов производства, как сырье и основные материалы, то в банке они вообще отсутствуют. Правда, существует точка зрения, что своего рода «сырьем» в банковской индустрии являются формуляры для чеков и векселей, выписок из счетов, квитанций и кассовых чеков, а также сберкнижек. Такие формуляры, как и сырье в промышленности, употребляются окончательно и не могут быть использованы вторично, однако проблематично, являются ли они составной частью услуги. Квитанции и т.п. являются исключительно подтверждением выполнения определенных поручений (операций). С таким же правом в промышленности заказ-наряды и накладные должны рассматриваться как материал (и тем самым — составная часть продукта); на самом же деле это только носители информации, которые не идентичны услуге, а есть лишь ее материальный субстрат. Скорее, они могли бы быть рассмотрены как вспомога-

тельные материалы. Также к вспомогательным материалам можно отнести офисные канцелярские принадлежности, бандероли, шпагат, пломбы, пломбировочные материалы и т.д.

Основными поставщиками материальных ресурсов являются разнообразные и достаточно многочисленные промышленные и торговые фирмы — производители и дистрибьюторы оборудования. В частности, компьютеры на российском рынке предлагают многие фирмы, интенсивно конкурирующие друг с другом, причем не столько по ценам, которые у всех более или менее одинаковы, сколько по качеству продукции, ассортименту товаров, которые в любой момент есть на складе, по развитой дилерской сети, по хорошо поставленному маркетингу, по умению и способностям менеджеров.

Учитывая относительную однородность ресурсной базы банковских отраслей, а также тот факт, что основные субъекты банковского рынка — коммерческие банки — функционируют одновременно в большинстве или даже во всех отраслях, анализировать влияние поставщиков имеет смысл не по отраслям, а по группам ресурсов.

Наибольшее влияние среди поставщиков банковских ресурсов имеют поставщики финансовых, информационных и материальных ресурсов, меньше влияние поставщиков трудовых и технологических ресурсов. Применительно к банковским отраслям это означает, что наиболее сильно влияние поставщиков в таких отраслях, как кредитование, косвенное кредитование, инвестиционное посредничество, расчетно-кассовое и валютное обслуживание.

20.2.5. Потенциальные конкуренты в банковских отраслях

Четвертая сила конкуренции — угроза со стороны новых конкурентов. Ее влияние на привлекательность отрасли аналогично конкуренции между существующими фирмами. Какие факторы определяют угрозу со стороны новых конкурентов?

1. *Наличие и высота входных барьеров* — препятствий для проникновения на отраслевой рынок новых конкурентов. К ним относятся: экономия на масштабах производства (снижение издержек на единицу продукции при повышающемся абсолютном объеме в единицу времени); дифференциация продукта; потребность в значительном капитале; издержки конверсии потребителей (их затраты, связанные со сменой поставщика); недоступность каналов сбыта; ограниченность доступа к источникам ресурсов (в особенности если это невозпроизводимые ресурсы, как редкие химические элементы или кинозвезды); недостаток опыта (например, согласно эмпирической зависимости, получившей название «кривая опыта», в машинострои-

тельных отраслях затраты на производство единицы продукции снижаются на 20—30% всякий раз, когда кумулятивный объем производства удваивается); высокий уровень используемых в отрасли технологий; лицензионные ограничения (наличие у действующих в отрасли предприятий исключительного права заниматься данным видом деятельности); патентные ограничения; отсутствие земельных участков или их высокая цена и некоторые другие.

Что представляют собой входные барьеры на банковский рынок? Важной особенностью входных барьеров в банковских отраслях является отсутствие патентной защиты нововведений. В связи с этим любая финансовая инновация, любая новая банковская услуга, внедренная одним кредитным институтом, может быть в течение короткого времени воспроизведена его конкурентами. Это усиливает интенсивность конкуренции.

Кроме того, для коммерческих банков не существует проблемы недоступности каналов сбыта, так как производство и сбыт банковских услуг совпадают во времени и могут быть локализованы в помещении банковского отделения. К числу наиболее существенных банковских входных барьеров относятся:

- 1) ограниченность доступа к источникам кредитных ресурсов;
- 2) потребность в значительном капитале;
- 3) дифференциация банковского продукта;
- 4) издержки конверсии потребителей;
- 5) лицензионные ограничения;
- 6) экономия на масштабах производства.

2. *Ожидаемая реакция действующих фирм на вновь входящих в отрасль.* Даже если фирма готова к преодолению перечисленных выше барьеров, она может заколебаться, предвидя, какую реакцию у действующих конкурентов вызовет ее желание присоединиться к рынку. Позволят «новичку» получить свою долю на рынке или будут бороться до последнего, какие методы конкуренции выберут, чтобы не дать ему войти на рынок?

Отечественные финансово-кредитные институты до настоящего времени не проявляли большой агрессивности в конкурентной борьбе с «новичками» (кроме того, ограничительная практика запрещена законодательством РФ) — политика установления низких цен использовалась как раз в основном последними: потенциал спроса на банковские услуги достаточно велик, а выходные барьеры относительно низки. Учитывая это, можно сделать вывод о том, что угроза появления новых конкурентов на банковском рынке значительна, процесс создания новых финансово-кредитных институтов в обозримом будущем будет продолжаться.

Как отмечалось, доступ к финансовым ресурсам для «новичков» в настоящее время становится все сложнее, наиболее выгодная клиентура «поделена» между существующими конкурентами.

20.2.6. Замена банковских услуг

Последняя, пятая сила конкуренции — угроза со стороны товаров-субститутов. Появление товаров и услуг-заменителей ограничивает возможности извлечения прибыли в каждой конкретной отрасли, устанавливая потолок цен, которые могут запросить компании без снижения своей нормы прибыли.

Как было показано выше, к числу внешних (небанковских) заменителей банковских услуг относятся товарный кредит и бюджетный кредит. Какие факторы определяют угрозу со стороны товаров-субститутов?

1. *Соотношение потребительского эффекта товаров-субститутов и заменяемых товаров.* Если первый больше второго, то угроза со стороны товаров-субститутов значительна. В банковском деле потребительский эффект заменяющих и заменяемых услуг абсолютно идентичен, так как эффективность кредита определяется не его источником, а характером его использования.

2. *Уровень издержек конверсии потребителей.* Чем ниже издержки конверсии, тем больше вероятность переключения потребителей на субституты. Переключение потребителей банковских услуг от одних производителей этих услуг к другим влечет за собой определенные организационные издержки. Однако пользование товарным или бюджетным кредитом не означает отказа от пользования банковским кредитом и разрыва сложившихся отношений с институтами банковского рынка, а значит, не влечет за собой никаких издержек конверсии.

3. *Мобильность потребителей, их склонность к переориентации на субституты.* Чем мобильнее потребители, тем больше опасность со стороны субститутов. Вследствие того что рыночные отношения между кредитно-финансовыми организациями и их клиентами в нашей стране возникли недавно, а в советский период отсутствовала свобода выбора банковского учреждения, мобильность потребителей банковских услуг на сегодня относительно невелика, но с каждым годом возрастает. В целом угроза со стороны субститутов на банковском рынке незначительна, во всех отраслях, кроме кредитования и косвенного кредитования, ею можно пренебречь.

Таким образом, наиболее конкурентными сегментами банковского рынка на сегодняшний день являются сберегательное дело и инвестиционное посредничество.

20.2.7. Конкурентная позиция банка

Наряду с анализом банковских отраслей маркетинговое исследование банковского рынка обязательно должно включать и анализ конкурентной позиции банка в каждой из этих отраслей.

Конкурентная позиция — это положение, которое то или иное предприятие занимает в своей отрасли в соответствии с результатами своей деятельности и со своими преимуществами и недостатками по сравнению с другими предприятиями. Основными характеристиками конкурентной позиции институтов банковского рынка являются:

- абсолютная и относительная доля на рынке;
- конкурентоспособность предприятия.

Доля на рынке является важнейшей количественной характеристикой конкурентной позиции. Однако этого показателя оказывается недостаточно, когда необходимо выяснить, насколько позиция банка устойчива.

Определенную помощь в этом может оказать отслеживание динамики доли рынка, но по ней невозможно судить о причинах устойчивости или неустойчивости позиции того или иного банка.

Устойчивость конкурентной позиции и ее факторы определяются с помощью анализа качественных показателей конкурентоспособности. При этом можно выделить конкурентоспособность банковского продукта и конкурентоспособность института в целом.

Конкурентоспособность банковского продукта — это совокупность его качественных и стоимостных характеристик, обеспечивающая удовлетворение конкретной потребности покупателя.

Для отраслей материального производства конкурентоспособность продукции K в общем виде определяется отношением полезного эффекта $\mathcal{E}_n$ к цене потребления Π_n :

$$K = \frac{\mathcal{E}_n}{\Pi_n}.$$

Полезный эффект представляет собой меру удовлетворения нужд потребителей в процессе использования того или иного продукта и зависит от характера конкретного продукта. Например, полезный эффект производственного оборудования определяется его производительностью. Полезный эффект банковских услуг может выражаться уровнем доходов, приносимых средствами на депозитных счетах; экономией средств, полученной за счет ускорения расчетов или использования ссуд, и т.д.

Цена потребления является более сложным понятием; это не то же самое, что продажная цена. Чтобы удовлетворить свою потребность,

покупатель должен не только приобрести товар, но и затем нести расходы по его эксплуатации (для продуктов материального производства — топливо, запчасти, смазка, профилактические осмотры, страхование и т.п.). Кроме того, во многих случаях нет возможности эксплуатировать товар сразу после покупки. Как правило, его нужно доставить покупателю, установить, проверить и т.д. Таким образом, затраты покупателя складываются из двух частей: а) расходов на покупку (продажная цена товара); б) расходов, связанных с потреблением. Вторая часть и представляет собой цену потребления.

Конкурентоспособность института в целом — это его способность обеспечивать лучшее предложение по сравнению с конкурентами, его обладание конкурентными преимуществами. Только обладание конкурентными преимуществами позволяет завоевать прочную конкурентную позицию на рынке.

Все многообразие конкурентных преимуществ можно разделить на две большие группы (рис. 20.4):

- преимущества, связанные с низкими издержками (что позволяет продавать товары по относительно низким ценам);
- преимущества, связанные с дифференциацией продукта (что позволяет противостоять снижению цен конкурентами даже при неизменных ценах на свою продукцию).

Низкие издержки обеспечиваются за счет ряда факторов, каждый из которых можно рассматривать как конкурентное преимущество. Сюда относятся грамотный менеджмент (прежде всего финансовый), обладание новыми ресурсосберегающими технологиями, оптимальная организационная структура производства, опыт работников, массовый характер производства и др.

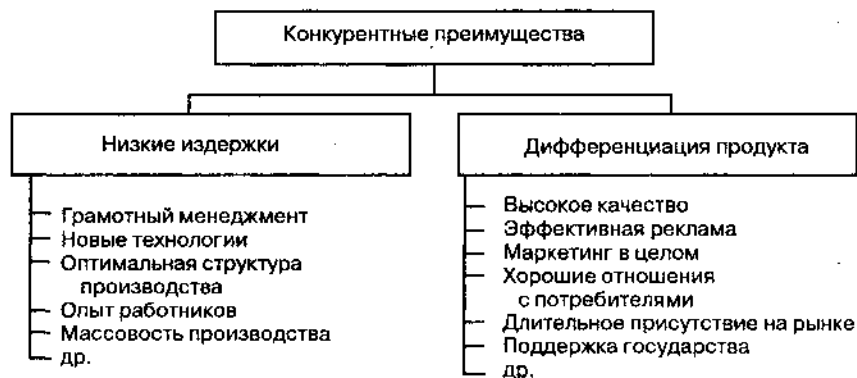


Рис. 20.4. Виды конкурентных преимуществ

Еще более разнообразны преимущества, связанные с дифференциацией продукта. Во многих производственных отраслях (прежде всего, в наукоемком машиностроении) дифференциация продукта достигается в основном за счет ее высокого качества (т.е. надежности, долговечности, экономичности, дизайна и т.д.). В настоящее время роль качества в банковских отраслях возрастает. Качество — весьма надежное конкурентное преимущество. Однако дифференциация продукта может достигаться и за счет эффективной рекламы (а также всего комплекса маркетинговых усилий), хороших отношений с потребителями, длительного присутствия на рынке, поддержки государства или мощных предпринимательских структур и т.д.

Важно иметь в виду, что конкурентные преимущества могут быть краткосрочными и долгосрочными. При этом *конкурентная стратегия* должна быть ориентирована на достижение долгосрочных стратегических преимуществ.

Изменение стратегических конкурентных преимуществ K с течением времени T показано на рис. 20.5, где AB — период, в течение которого происходит определение конкурентной стратегии и формирование стратегического преимущества; BC — период, в пределах которого конкуренты действуют с позиций своей прежней стратегии. Продолжительность этого периода зависит от динамики и характера отрасли. Естественно, реакции различных отраслей могут существенно отличаться. Период CT наступает, когда конкуренты идут в наступление с новой стратегией и начинают разрушать наши конкурентные преимущества. Отрезок AD показывает величину этих преимуществ, которая может быть выражена, например, в виде показателя (доля рынка в процентах).

Задача анализа конкурентоспособности — показать, каковы величина и характер имеющихся конкурентных преимуществ, насколько устойчива конкурентная позиция предприятия.

Проблема конкурентоспособности на российском банковском рынке впервые встала в связи с различием стартовых позиций быв-

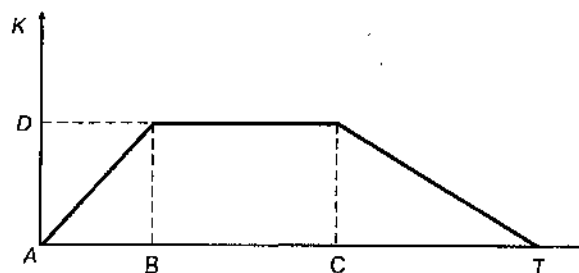


Рис. 20.5. «Жизненный цикл» конкурентного преимущества

ших государственных и вновь созданных коммерческих банков. В табл. 20.2 показано, как распределились ответы на вопрос о главных преимуществах «старых» банков перед «новыми» (в процентах от числа респондентов, считающих, что у «старых» банков условия функционирования лучше).

Таблица 20.2. Конкурентные преимущества «старых» банков перед «новыми», %

Преимущества	По мнению	
	«старых» банков	«новых» банков
Более длительные связи с клиентами	100	51
Более надежная клиентура	89	29
Более квалифицированные специалисты	67	110
Легче получать централизованные кредиты	56	90
Больше производственных площадей и оборудования	54	61
Льготное соотношение своих и привлеченных средств	44	70
Более солидные учредители	44	20
Поддержка государства в случае банкротства	0	61

Как видим, представители бывших отделений спецбанков своими главными преимуществами считали клиентуру и кадры. А респонденты от «новых» банков делали упор на особые отношения «старых» банков с государством. Но в любом случае, как показала практика, с течением времени различия в стартовых условиях перестали играть существенную роль.

Представляет интерес проблема конкурентоспособности российских банков по сравнению с зарубежными в связи с обсуждением вопроса о необходимости протекционистской защиты государства для отечественных банков. Отмечались, в частности, следующие преимущества зарубежных банков:

- гораздо больший собственный капитал;
- значительно более широкий ассортимент услуг;
- более высокое качество оказания услуг;
- опыт и известность ведущих зарубежных банков.

Однако это не означает, что у российских банков нет никаких шансов в конкуренции с коллегами из индустриально развитых стран. К конкурентным преимуществам российских банков можно отнести:

- хорошее знание особенностей российской экономической жизни;
- понимание психологии отечественных потребителей банковских услуг;
- большую по сравнению с зарубежными банками склонность к риску;

- высокую степень приспособляемости к изменяющимся экономическим условиям;
- относительную дешевизну услуг российских банков по сравнению с действующими расценками мирового банковского рынка.

20.2.8. Наблюдение за рынком

Анализ — это своего рода «моментальный снимок» состояния рыночной конъюнктуры, однако для выявления рыночных тенденций анализа рынка в статике оказывается недостаточно. Для этого используется другой инструмент маркетингового исследования банковского рынка — наблюдение за рынком.

Наблюдение за рынком представляет собой систематическое отслеживание рыночной ситуации для выявления конъюнктурных изменений, рыночных тенденций и т.д. Наблюдение за динамикой имущественного положения потребителей банковских услуг позволяет выяснить, каковы размеры и периодичность возникающих в ходе кругооборота излишков и недостатков денежных средств, и сделать выводы о том, нужно ли данной целевой группе в первую очередь предлагать возможности вложения свободного капитала или возможности привлечения заемных средств.

Банковская практика свидетельствует о том, что сектор домохозяйств является сектором финансовых излишков (привлечение заемных средств здесь имеет меньшее значение) и предъявляет спрос на услуги по вложению капитала. Предпринимательский сектор, напротив, регулярно сталкивается с проблемой дефицита финансирования и предъявляет спрос на услуги по кредитованию. В результате банк, клиентами которого являются преимущественно частные лица, будет своего рода «инвестиционным институтом» и окажется перед необходимостью поиска сектора вложения привлеченных капиталов, а банк, обслуживающий в основном предприятия, будет «финансирующим институтом», вынужденным искать возможности привлечения ресурсов. В принципе обе эти задачи по восстановлению финансового равновесия могут быть решены посредством обращения к другим финансовым институтам, но тогда это будет искусственное равновесие. Если руководство банка сочтет риски, связанные с этим искусственным установлением равновесия, в долгосрочном аспекте неприемлемыми, то оно должно разработать такую рыночную стратегию, которая была бы нацелена на завоевание комплементарного (дополняющего) сектора рынка и тем самым на достижение естественного равновесия.

20.2.9. Прогнозирование рынка

Прогнозирование рынка позволяет выявить, каково направление развития, как будет изменяться ситуация на рынке, и, по сути, подготавливает почву для формулирования банковской стратегии. Можно выделить два подхода к решению этой задачи: составление прогноза и построение сценария.

Прогноз — это предсказание будущего, основанное на известных тенденциях и фактах. Существует очень много методов прогнозирования. Вот некоторые из них.

1. *Простой анализ тренда (тенденции)*. Фирма прогнозирует сбыт на основе недавних или текущих показателей. Например, если сбыт фирмы увеличивался в среднем на 10% ежегодно на протяжении последних пяти лет, то она прогнозирует, что продажи будущего года превысят на 10% показатели этого года. Или: строится график темпов инфляции за определенный период и путем его продолжения (экстраполяции) прогнозируются темпы инфляции в ближайшем будущем.

2. *Прогнозирование на основе доли рынка*. Вначале прогнозируется сбыт для всей отрасли, а затем делается расчет доли предприятия в общем объеме продаж для всей отрасли; при этом предполагается, что в процентном отношении доля рынка остается неизменной.

3. *Методы статистического анализа*. Сюда относятся корреляционный анализ, регрессионный анализ, анализ временных рядов и т.д.

4. *Метод стандартного распределения вероятностей*, базирующийся на *методе ПЕРТ* (от англ. PERT — Program Evaluation and Review). Вначале на основе экспертных оценок определяется три вида прогнозов: *О* — оптимистический прогноз, *М* — наиболее вероятный прогноз, *Р* — пессимистический прогноз. Затем рассчитывается ожидаемое значение прогноза сбыта (*ЕР*) по стандартной формуле:

$$E = \frac{O + 4M + P}{6}.$$

Однако прогнозирование на базе математических методов обладает рядом недостатков. Главный из них — эти методы не в состоянии учесть все многообразие факторов экономического развития.

20.3. Банковская маркетинговая стратегия

20.3.1. Сущность банковской стратегии

Наиболее важным, консолидирующим элементом системы инструментов банковского маркетинга является формулирование конкурентной стратегии.

Понятие предпринимательской стратегии

Впервые термин «стратегия» был использован применительно к производству, бизнесу А. Чандлером-младшим в книге «Стратегия и структура» (1962), основной темой которой был анализ эволюции управления в крупной корпорации. Дальнейшее использование этого понятия и экономические исследования предпринимательских стратегий связаны прежде всего с именами П. Дракера («Эффективное управление», 1963) и М. Портера («Конкурентная стратегия», 1980). Что же такое стратегия фирмы?

Под *предпринимательской стратегией в широком смысле* понимают обобщающую модель действий, ориентированных на долгосрочное развитие предприятия.

Пирамида целей предприятия

Стратегия может рассматриваться как определенный уровень системы целей компании. Проблема системы целей предприятия на Западе посвящена обширная литература. В большинстве источников эта система представлена в виде многоуровневой пирамиды. Чаше всего рассматривают пирамиду целей, состоящую из четырех уровней (рис. 20.6).



Рис. 20.6. Пирамида целей предприятия

Предпринимательская философия — это совокупность критериев, определяющих систему ценностей предприятия. Более конкретно эти критерии определяют:

- сферу деятельности предприятия;
- основные нормы взаимоотношений с сотрудниками, клиентами, акционерами, государством и обществом;
- принципы связей с другими предприятиями (политика в области слияний, участия и кооперации);
- позицию предприятия по вопросам экономического роста, научно-технического прогресса, использования ресурсов, охраны окружающей среды;
- стремление предприятия к получению прибыли.

Выражением предпринимательской философии является корпоративная миссия. *Корпоративная миссия* определяется кругом удовлетворяемых потребностей, совокупностью потребителей, выпускаемой продукцией, конкурентными преимуществами. Содержание корпоративной миссии определяется исходя из трех ключевых пунктов:

- корпоративная миссия должна быть выражена в сравнительно простых определениях и в удобной для восприятия форме. Усложненная формулировка, включающая множество аспектов, с трудом поддается разъяснению людям как внутри, так и вне организации;
- в основе корпоративной миссии должны лежать задачи удовлетворения интересов и запросов потребителей;
- вопрос о том, почему потребители будут покупать товары и услуги данной, а не другой корпорации, должен иметь четкий ответ.

Общей чертой предпринимательской философии и корпоративной миссии является то, что они не имеют заранее заданной временной ограниченности, являются относительно стабильными.

Стратегические цели, в отличие от двух более высоких уровней пирамиды целей, обладают временной ограниченностью, рассчитаны хотя и на длительный, но все же обозримый период времени. Стратегические цели выводятся исходя из предпринимательской философии и корпоративной миссии, а также результатов анализа и прогнозирования. Они всегда относятся к конкретным рынкам и конкретным продуктам, например проникновение в какую-либо отрасль, расширение рынка, завоевание расположения у определенной группы клиентов.

Стратегические цели конкретизируются в *тактических целях*, учитывающих текущую конкурентную ситуацию и точно определяющих желаемые рубежи. Соответственно они носят краткосрочный, оперативный характер, например достижение определенной величины прибыли или рентабельности, объема сбыта или доли на рынке, темпов роста производства и сбыта и т.д.

Таким образом, при движении по пирамиде целей сверху вниз происходит конкретизация целей и сужение их временного горизонта. Стратегические цели, являясь сравнительно долгосрочными, занимают центральное положение в системе целей банка.

Портфельная стратегия и конкурентная стратегия

Концепция стратегии фирмы за послевоенный период претерпела определенную эволюцию, которая была непосредственным образом связана с изменениями в характере и степени интенсивности конкурентной борьбы. Так, после Второй мировой войны рынки большинства товаров, включая и банковские услуги, не были заполнены, и высокий уровень спроса воспринимался как явление само собой разумеющееся. Конкуренция была малоинтенсивной, и главной проблемой стратегии фирмы было управление ресурсами, прежде всего капиталом. Такая стратегия получила название портфельной.

Портфельная стратегия предполагает выбор направлений (хозяйственных объектов) для инвестирования, формирование инвестиционного портфеля фирмы. В самом общем виде она связана со следующими моментами:

- приобретения в новых отраслях (для банка это может быть создание дочерних фирм, функционирующих как в отраслях банковского рынка, так и за его пределами — страховых, инвестиционных компаний, иных финансовых учреждений, а также нефинансовых предприятий);
- укрепление имеющихся подразделений посредством приобретений (например, поглощение банком другого кредитного института и превращение его в свой филиал);
- постепенный выход из нежелательных отраслей (в частности, отказ банка от оказания нерентабельных или высокорискованных услуг);
- продажа подразделений, которые могут встроиться в более подходящие для них структуры (в том числе преобразование банковских подразделений — например, лизингового или факторингового отдела — в самостоятельные специализированные учреждения);
- размещение ресурсов в форме капитала и затрат (для банка это означает прежде всего управление ликвидностью баланса);
- создание уверенности в том, что подразделения являются объектами стратегического управления;
- использование преимуществ эффекта синергизма между имеющимися в портфеле предприятиями (наиболее полно эта идея реализована в модели универсального банка, в качестве примера можно привести взаимодополнение кредитных услуг и приема депозитов, консультационное сопровождение всех видов услуг и т.д.).

Концепция портфельной стратегии вполне соответствовала ситуации, преобладавшей до середины 70-х годов, когда давление конкуренции было не очень высоким. По мере того как необходимость эффективной конкуренции становилась все более очевидной, центр внимания стратегического управления переместился с инвестиционного портфеля на достижение высокой конкурентоспособности, а стратегия из портфельной превратилась в конкурентную.

Конкурентная стратегия — это совокупность правил, которым должна следовать фирма для достижения и долгосрочного поддержания конкурентоспособности. В настоящее время конкурентная стратегия является неотъемлемой составной частью системы целей коммерческого банка. Для того чтобы успешно ориентироваться среди стратегических альтернатив, современной экономической наукой и практикой разработан целый ряд подходов к классификации типов стратегий.

20.3.2. Типология банковских конкурентных стратегий

Уровни банковской стратегии

Сама являясь элементом (уровнем) системы целей банка, стратегия представляет собой многоуровневую систему. Так, в американской экономической литературе выделяют четыре уровня предпринимательской стратегии: 1) корпоративная стратегия; 2) деловая стратегия (стратегия деловой сферы); 3) функциональная стратегия; 4) оперативная стратегия.

Корпоративная стратегия (corporate strategy) — это стратегия компании как единого целого. Она непосредственно «примыкает» к корпоративной миссии, определяя, в каких предпринимательских сферах (на каких рынках) функционирует компания, является она диверсифицированной или однопродуктовой, ориентируется на широкий или узкий круг потребителей.

Деловая стратегия (business strategy) разрабатывается для каждой деловой сферы, выделяемой в компании. Если фирма однопродуктовая, то корпоративная и деловая стратегии идентичны. У диверсифицированной фирмы (в том числе у банка) деловых стратегий несколько.

Функциональная стратегия (functional strategy) определяется для каждой функциональной сферы компании, например производство, сбыт, финансы.

Оперативная стратегия (operation strategy) формулируется для обособленных подразделений компании — функциональных отделов, управлений, филиалов, представительств и т.д.

Наиболее важными уровнями на этапе формулирования стратегии являются корпоративный уровень и уровень деловой сферы (функциональный и оперативный уровни имеют в большей мере отношение к этапу реализации стратегии).

Корпоративные банковские стратегии. Матрица Портера

При принятии наиболее фундаментальных стратегических решений, лежащих в основе корпоративной банковской стратегии, целесообразно руководствоваться ставшей классической концепцией Портера, получившей известность как общая стратегическая модель Портера.

В своей знаменитой книге «Конкурентная стратегия» М. Портер выделил три вида типовых стратегий, направленных на повышение конкурентоспособности: 1) стратегия лидерства в снижении издержек; 2) стратегия дифференциации; 3) стратегия фокусирования (концентрации) (табл. 20.3).

Таблица 20.3. Матрица Портера

Целевой рынок сбыта	Стратегическое преимущество	
	низкие издержки	дифференциация продукта
Широкий	Стратегия лидерства в снижении издержек	Стратегия дифференциации
Узкий	Стратегия фокусирования с акцентом на снижение издержек с акцентом на дифференциацию	

Стратегия лидерства в снижении издержек предполагает, что фирма ориентируется на широкий рынок и производит товары в большом количестве.

При массовом производстве она может минимизировать свои средние издержки и продавать товар по относительно низким ценам. Это позволяет получать более высокую долю прибыли по сравнению с конкурентами, лучше реагировать на рост себестоимости и привлекать потребителей, ориентирующихся на уровень цен. Такая стратегия применима на рынках стандартизированных товаров и услуг (совершенная конкуренция, однородная олигополия). В банковском деле такая стратегия применима в сфере массовых услуг для населения.

Стратегия дифференциации означает, что фирма нацеливается на большой рынок, предлагая товар, который является в своем роде уникальным, выделяющимся (по дизайну, качеству и т.п.). Это позволяет сформировать потребительские предпочтения, не являющиеся сильно зависимыми от цены. Эта стратегия предпочтительна на рынках дифференцированных товаров (монополистическая конкуренция,

дифференцированная олигополия). Банками она может применяться в сфере услуг для предприятий и индивидуализированных услуг для населения, при введении на рынок новых услуг и т.д.

Стратегия фокусирования предполагает, что фирма сосредоточивает свое внимание на узком рынке или рыночном сегменте (на определенной группе покупателей, определенном виде продукции или услуг, на определенном регионе). Если первые две стратегии могут быть использованы в первую очередь универсальными банками, то эта стратегия приемлема для специализированных кредитно-финансовых институтов (например, для банка с ориентацией на оказание услуг населению, «карманного» банка крупного объединения или «элитарного» частного банка).

Существуют два варианта стратегии фокусирования. При первом из них фирма в пределах выбранного сегмента пытается достичь преимущества в издержках, при втором — усиливает дифференциацию продукта, пытаясь тем самым выделиться среди других аналогичных предприятий. Выбор варианта зависит от характера продукта и целевого рынка. Каждой из трех стратегий присущи свои недостатки, так как все они являются в той или иной степени рискованными.

Опасности, сопряженные с дифференциацией, следующие:

- разрыв в издержках компании, дифференцирующей свою продукцию, и конкурентами, которые избрали стратегию лидерства в снижении издержек, может оказаться слишком большим, для того чтобы скомпенсировать его особым ассортиментом, услугами или престижем, которые данная компания может предложить своим покупателям;
- потребность покупателей в дифференциации продукции может снизиться из-за роста их информированности;
- имитация продукции, что характерно для отраслей, достигающих этапа зрелости.

В число опасностей, сопряженных с фокусированием, входят следующие:

- усиление разрыва в издержках между компаниями, выбравшими стратегию фокусирования, и другими производителями может свести на нет преимущества, связанные с обслуживанием узкой целевой группы, или перевесить эффект дифференциации, достигнутой путем фокусирования;
- различия между видами продукции и услуг, требуемыми узкой целевой группой клиентов и рынком в целом, могут сократиться;
- конкуренты могут найти целевые группы внутри целевой группы, обслуживаемой компанией, избравшей стратегию фокусирования, и преуспеть в их новом начинании.

Стратегии банковских деловых сфер

Поскольку основные субъекты банковского рынка — коммерческие банки — по определению являются диверсифицированными предпринимательскими структурами, определение удачного «букета» деловых стратегий для относительно обособленных деловых сфер (таких, как кредитование, вклады, расчетно-кассовое обслуживание и др.) чрезвычайно важно для успешного ведения конкурентной борьбы на банковском рынке. При определении банком своей деловой стратегии можно воспользоваться уже разработанными мировой экономической наукой и практикой подходами. Большинство из них основаны на построении двухмерных матриц, каждому сектору (квадранту) которых соответствует определенная типовая стратегия.

Наиболее общими *стратегическими альтернативами* для деловой сферы являются рост и сокращение. Поскольку большинство банковских отраслей в России развиваются в настоящее время достаточно быстро, основная масса банков придерживается *стратегии роста*, для которой характерно систематическое повышение уровня кратко- и долгосрочных целей над уровнем показателей предыдущих периодов.

Стратегия роста. Матрица И. Ансоффа. Существуют различные варианты стратегии роста. Наиболее удачным подходом к их систематизации является матрица «товары — рынки» американского экономиста И. Ансоффа (табл. 20.4).

Таблица 20.4. Матрица И. Ансоффа

Товары \ Рынки	Старый	Новый
	Старый	Новый
Старый	Проникновение на рынок	Развитие рынка
Новый	Разработка товара	Диверсификация

Матрица И. Ансоффа предусматривает использование четырех альтернативных стратегий для сохранения и (или) увеличения сбыта:

- проникновение на рынок;
- развитие рынка;
- разработка товара;
- диверсификация.

Стратегия проникновения на рынок предполагает, что банк проникает на уже сложившийся рынок и предлагает на нем тот же самый продукт (услугу), что и конкуренты. Такая стратегия предпочтительна в том случае, когда целевой рынок растет или еще не насыщен. Она широко распространена в нашей стране, во-первых, в связи с проникновением вновь создаваемых банков на уже занятые рынки, а во-вторых, в связи с постепенным освоением существующими банка-

ми видов операций, которые для них являются новыми, но уже имеются на рынке (например, валютные услуги, пластиковые карты). Возможны три варианта этой стратегии: 1) увеличение существующих масштабов использования (rate of usage) продукта; 2) переманивание клиентов у конкурентов; 3) привлечение новых клиентов.

Увеличение масштабов использования широко применяется прежде всего производителями товаров народного потребления. Банки также учитывают эту стратегическую возможность. Так, когда в США были впервые введены индивидуальные пенсионные счета, большинство банков сосредоточили свои усилия на лицах с высокими доходами, поскольку они могли вносить наиболее значительные суммы на эти счета. По мере исчерпания спроса в этом наиболее «урожайном» сегменте рынка банки переключились и на другие сегменты, прилагая усилия по увеличению масштабов использования этих счетов. В России, по-видимому, выигрышным вариантом этой стратегии будет в ближайшем будущем широкое распространение «зарплатных» сберегательных счетов для населения.

В то же время следует иметь в виду, что этот тип стратегии подходит не для всех услуг. Так, потребительские ссуды являются продуктом, чрезмерное увеличение спроса на который может оказаться для банка невыгодным. В современных российских условиях опасным для небольших банков является чрезмерное увлечение вкладами, что связано с отсутствием адекватного числа и объема каналов вложения средств (большинство кредитов очень рискованные), а также снижением темпов инфляции (после чего обещанные многими банками высокие проценты по вкладам оказалось невозможно выплатить).

Второй вариант поведения при проникновении на рынок — *переманивание клиентов у конкурентов* — также имеет место на банковском рынке. При этом наибольшую активность проявляют вновь созданные (или только стремящиеся войти на новый для них рынок) финансово-кредитные институты, применяя как честные (реклама, работа с общественностью), так и не вполне честные (распространение негативной информации о конкурентах) методы. Крупные конкуренты ведут борьбу, как правило, только за выгодных клиентов, привлекая их на индивидуальной основе и отказывая в обслуживании мелким клиентам, так как высокие издержки на обслуживание множества мелких клиентов не покрываются в достаточной мере доходами от использования их средств, что снижает получаемую банком прибыль.

Третья стратегическая возможность — *привлечение новых клиентов*, пока что не являющихся потребителями банковских услуг данного вида. В России в связи с недостаточной развитостью банковского рынка она весьма привлекательна. Основным средством ее практи-

ческой реализации является реклама. Другим примером является *перекрестная продажа* банковских услуг, когда при посещении клиентом банка для получения какой-либо одной финансовой услуги банковские служащие прилагают усилия, направленные на то, чтобы заинтересовать его также и другими оказываемыми услугами. В США этот вариант широко используется для трастовых услуг.

Стратегия развития рынка означает, что банк стремится расширить рынок сбыта оказываемых услуг, но не за счет проникновения на уже существующие рынки, а за счет создания новых рынков или рыночных сегментов. В применении этой стратегии можно выделить:

- 1) выявление новых областей применения банковских продуктов;
- 2) продвижение существующих продуктов в новые сегменты рынка;
- 3) географическую экспансию.

Прежде всего, эта стратегия используется в тех случаях, когда для хорошо известного продукта (услуги) выявляются *новые области применения* и ее начинают приобретать новые группы потребителей. В отечественном банковском деле такой процесс особенно бурно протекал во второй половине 80-х годов, когда в ходе коммерциализации банки начали предлагать населению услуги, которые прежде оказывались только предприятиям. Банк может также попытаться предложить потребителям новые направления использования уже известных им услуг. Так поступают западные банки, вводя и активно рекламируя новые направления потребительского кредита: кредит на приобретение жилья, автомобиля, туристической путевки. Тем самым банк оказывает косвенное воздействие на спрос и привлекает новых клиентов.

Стратегия развития рынка может осуществляться в форме продвижения существующих продуктов в *новые рыночные сегменты* в случае, когда вновь введенный продукт был успешно принят на первоначально намеченных целевых рынках. Так, услуги, ориентированные первоначально только на состоятельных потребителей (пластиковые карты), банки постепенно начинают предлагать и целевым группам с более низким уровнем доходов. Этот вариант актуален и в том случае, когда в результате изменения стиля жизни и демографических факторов возникают принципиально новые сегменты. К числу таких новых сегментов на отечественном банковском рынке можно отнести рынок услуг для очень богатых частных клиентов (так называемых «новых русских»), предъявляющих повышенный спрос на индивидуальность обслуживания и внешнюю атрибутику.

Примером стратегии развития рынка может быть и проникновение финансового института на *новые географические рынки* (другой район, город, область и т.д.). В прошлом географическая экспансия осуществлялась посредством открытия новых филиалов, представи-

тельств, удаленных рабочих мест, дочерних компаний и т.д. В настоящее время для целого ряда традиционных услуг существует возможность проникать на новые рынки путем установки банковских автоматов и установления связей с помощью современной техники телекоммуникаций.

Стратегия разработки товара осуществляется посредством создания принципиально новых, но чаще — модификации уже имеющихся товаров и услуг и реализации их на старых рынках. Этот тип стратегии особенно активно используется банками в условиях господства неценовой конкуренции, когда на первый план выходят качественные параметры. Вариантами этой стратегии являются: 1) модификация существующих услуг; 2) дифференциация качества услуг; 3) создание новых услуг.

Модификация существующих услуг — это стратегия, которую используют многие банки, предлагая депозитные сертификаты с различным номиналом (и вклады с различными условиями по срокам, суммам и т.д.), так чтобы они были доступны потребителям с различным уровнем дохода. Придание новых черт старым продуктам, спрос на которые сокращается, может повысить внимание к ним со стороны потребителей.

Дифференциация качества услуг предполагает, что один и тот же вид услуг может присутствовать на рынке в нескольких вариациях различного качества и предлагаться, естественно, по разным ценам. При этом более дешевые услуги будут ориентированы на массовый рынок, а более дорогие (соответственно, более качественные) — на сегменты с более высокими доходами. Примерами дифференциации качества одних и тех же услуг могут быть обычные пластиковые карты и их престижные («золотые», «платиновые») аналоги, традиционное и выездное расчетно-кассовое обслуживание (обслуживание класса «люкс») и т.д.

Весьма актуальным вариантом стратегии разработки товара на российском банковском рынке является *создание новых услуг*. Российские коммерческие банки активно перенимают опыт зарубежных финансово-кредитных институтов, пополняя свой ассортимент услугами, обычными для западных, но новыми для наших потребителей. Можно выделить три вида банковских инноваций:

1) *адаптивная инновация*. Это наименее сложный вид инновации, предполагающий минимальные изменения в продукте или услуге и не требующий никаких изменений в поведении потребителей. В то же время такая инновация является и самой простой с точки зрения копирования конкурентами. Примером может быть формирование взаимосвязанных пакетов из уже знакомых потребителям банковских услуг;

2) *функциональная инновация*. При этом типе инновации сохраняется функция продукта, но характер реализации функции меняется. Покупатели получают возможность удовлетворять свои потребности новым (лучшим) способом. Тем самым этот тип инновации требует определенных изменений в привычках покупателей. Для зарубежных банков функциональными инновациями явились в свое время банковское обслуживание по почте и внедрение банковских автоматов;

3) *фундаментальная инновация*. Это наиболее сложный тип инновации, в котором реализуется новая концепция или идея, в результате чего возникают новые функциональные качества. Внедряемый продукт является абсолютно новым (неизвестным ранее) и удовлетворяет потребность, которая ранее не замечалась или не удовлетворялась в достаточной мере. Для России такими инновациями можно считать внедрение пластиковых карт, предложение индивидуальных сейфов и другие услуги, перенимаемые у зарубежных банков.

Стратегия диверсификации означает, что банк стремится выйти на новые для него рынки и для этого вводит в свой ассортимент новые услуги. Такая стратегия используется для того, чтобы не стать чересчур зависимым от одного продукта или одной ассортиментной группы. Именно применение этой стратегии привело к универсализации банковской деятельности, значительному стиранию граней между различными кредитно-финансовыми институтами и возникновению финансовых конгломератов. Очень активно применяется небанковскими конкурентами коммерческих банков. Выбор варианта стратегии роста по матрице И. Ансоффа зависит от степени насыщенности рынка и возможности банка обновлять свой ассортимент.

Матрица «товары — рыночная определенность». Своеобразной модификацией матрицы И. Ансоффа является матрица «товары — рыночная определенность». Ее отличия от матрицы «товары — рынки» заключаются, во-первых, в большем количестве квадрантов (их не 4, а 9) и, во-вторых, в наличии в каждом квадранте количественной (вероятностной) оценки возможностей сбыта данного товара на данном рынке, что помогает сделать стратегические решения более обоснованными (табл. 20.5).

Таблица 20.5. Матрица «товары — рыночная определенность», %

Товары \ Рынки			
	Имеющийся	Новый, но связанный с имеющимся	Совершенно новый
Предлагаемый в настоящее время	90	60	30
Новый, но связанный с предлагаемым	60	40	20
Совершенно новый	30	20	10

Как показывает практика, гораздо труднее продать покупателям новый продукт (услугу), чем тот, который они уже привыкли приобретать. Точно так же по опыту известно, что предлагать существующий ассортимент товаров категориям потребителей, близким к тем, которые уже приобретали их, легче, чем осваивать совершенно новые рынки. В связи с этим наивысшая степень вероятности достижения фактическим объемом продаж потенциальной емкости рынка (90%) будет иметь место при стратегической ориентации банка на реализацию существующего в настоящее время ассортимента услуг имеющимся потребителям. По мере удаления от этого исходного состояния в направлении новых услуг и новых рынков сбыта вероятность падает и достигает минимального значения (10%) при ориентации банка на производство совершенно новых услуг и реализацию их на совершенно новом рынке, т.е. на диверсификацию.

При использовании матрицы ее клетки заполняются произведениями соответствующих вероятностей на величины потенциальных объемов продаж. Это делается для количественного определения планируемого объема продаж или приоритетных направлений развития бизнеса: на каких категориях потребителей имеет смысл сосредоточить внимание, какие игнорировать, производство каких видов товаров следует развивать, а каких — нет.

Стратегия сокращения. Гораздо менее популярной и сравнительно редко выбираемой является стратегия сокращения, при которой уровень преследуемых целей устанавливается ниже достигнутого в прошлом. В рамках этой стратегии также может быть несколько вариантов:

- *ликвидация*, наиболее радикальным вариантом которой является полная распродажа материальных запасов и активов института;
- *отсечение лишнего* — продажа некоторых подразделений или отказ от определенных видов деятельности. Так, коммерческий банк может полностью отказаться от обслуживания населения, закрыть отдел факторинговых или лизинговых услуг и т.д.;
- *переориентация*. При застойной экономике многие фирмы считают необходимым сократить часть своей деятельности в попытке увеличить прибыли. Подобную стратегию вынужденно применяли многие инвестиционные институты по окончании периода чековой приватизации в России.

К стратегии сокращения прибегают чаще всего тогда, когда показатели деятельности компании систематически ухудшаются, при экономическом спаде или резком изменении конъюнктуры по тем или иным причинам. Для крупных диверсифицированных организаций, какими являются банки, как правило, характерно сочетание страте-

гий роста и сокращения: по одним подразделениям или ассортиментным позициям происходит рост, по другим — сокращение.

Итак, основными стратегическими альтернативами для банковской деловой сферы являются рост и сокращение. Но как банку определить, в каком направлении стоит расти, а в каком сокращаться? Для научно обоснованного ответа на этот вопрос при разработке банковской деловой стратегии целесообразно использовать инструментарий портфельного анализа.

Концепция портфельного анализа. Матрица Бостонской группы. К числу классических концепций портфельного анализа относится матрица Бостонской консультативной группы. Эта модель делит все товары, продаваемые фирмой на рынке, на четыре типа: 1) «звезда»; 2) «дойная корова»; 3) «трудный ребенок» и 4) «собака» (табл. 20.6).

Таблица 20.6. Матрица Бостонской группы

Относительная доля на рынке Темпы роста отрасли	Высокая	Низкая
	«Звезда»	«Трудный ребенок»
Высокие		
Низкие	«Дойная корова»	«Собака»

Типы продуктов определяются в зависимости от темпов роста отрасли (т.е. рынка сбыта того или иного продукта) и относительной доли фирмы (т.е. ее доли в сравнении с ведущими конкурентами) на этом рынке¹. Каждому из этих типов соответствует определенная стратегия. В качестве критериев отнесения товара к той или иной группе используются темпы роста отрасли и относительная доля фирмы на рынке. Под темпами роста отрасли подразумевается ежегодный рост сбыта всех аналогичных компаний на данном рынке. Относительная доля на рынке представляет собой долю в сравнении с ведущими конкурентами (при таком подходе в одной отрасли 10% рынка могут оказаться высокой долей, в то время как в другой 20% будут низким показателем).

«Звезда» характеризуется лидирующим положением (высокая доля) в развивающейся отрасли (быстрый рост). Ее типовая стратегия — интенсификация маркетинговых усилий для поддержания или увеличения доли рынка (*наступательная стратегия*). «Звезда» дает значительные прибыли, но требует больших объемов ресурсов для финансирования продолжающегося роста. Долю на рынке можно поддерживать или увеличивать через снижение цены, большой объем

¹ Чем больше доля рынка того или иного продукта, тем больше прибыли он приносит. С другой стороны, продукты с высокими темпами роста чаще являются «поглотителями» наличности и испытывают наибольшее давление конкуренции.

рекламы, изменение продукции и/или расширение сбытовой сети. По мере того как развитие отрасли замедляется, «звезда» превращается в «дойную корову».

«Дойная корова» занимает лидирующее положение (высокая доля) в относительно зрелой или сокращающейся отрасли (низкий рост). Ее стратегия — использование прибыли для поддержания доли на рынке и помощи растущим подразделениям (*стратегия консолидации*). Такой товар обычно имеет преданных приверженцев из числа потребителей, и конкурентам сложно их переманить. Поскольку сбыт относительно стабилен, без значительных затрат на маркетинг «дойная корова» дает прибыли больше, чем необходимо для поддержания ее доли на рынке, и избыточные средства могут быть использованы, например, для финансирования развития товара-«звезды». В отношении «дойной коровы» фирма ориентируется на напоминающую рекламу, периодические ценовые скидки, поддержание каналов сбыта и предложение новых вариантов для стимулирования повторных покупок.

«Трудный ребенок» (в других вариантах — «теленок» или «вопросительный знак») занимает незначительную долю на развивающемся отраслевом рынке. В случае наличия в ассортименте такого товара фирме необходимо сделать выбор из двух альтернативных стратегий — расширение инвестиций и интенсификация маркетинговых усилий (*наступательная стратегия*) или сокращение инвестиций и уход с рынка (*дезинвестиционная стратегия*). Иногда такое разветвление называют *селективной стратегией*.

Поддержка «трудного ребенка» со стороны потребителей незначительна, конкурентные преимущества неясны, ведущее положение на рынке занимают товары конкурентов. Для поддержания или увеличения доли на рынке в условиях сильной конкуренции нужны значительные средства. Компания должна решить, следует ли увеличить расходы на продвижение, активнее искать новые каналы сбыта, улучшить характеристики и снизить цены или уйти с рынка. Выбор решения зависит от того, насколько велики шансы на улучшение конкурентной позиции и превращение товара в «звезду», а также от наличия достаточных финансовых ресурсов (например, в лице «дойной коровы»).

«Собака» — это товар с ограниченным объемом сбыта (низкая доля) в зрелой или сокращающейся (малоперспективной) отрасли (медленный рост). Стратегия в отношении такого товара может быть только одна — уход с рынка (*дезинвестиционная стратегия*). Несмотря на достаточно длительное присутствие на рынке, этому товару не удалось привлечь к себе достаточное количество потребителей, и он существенно отстает от конкурентов по сбыту, имиджу, уровню издержек и т.д. Для него характерны чрезмерные издержки и незначитель-

ные возможности роста. Фирма, выпускающая такой товар, может попытаться выйти на специализированный рынок, извлечь прибыль посредством уменьшения до минимума обеспечивающего обслуживания или уйти с рынка.

Поскольку банковский ассортимент достаточно обширен, имеет смысл проанализировать его с использованием Бостонской матрицы и выявить, какие из услуг могут выполнять функцию «дойной коровы», а какие из «трудных детей» имеют перспективы стать «звездами». Очевидно, что на первую роль больше всего подходят традиционные банковские услуги, а на вторую — финансовые инновации.

Банковский менеджер должен стремиться поддерживать баланс между «производителями» наличных средств в портфеле («дойная корова», в какой-то мере «собака») и «потребителями» этих средств («звезда», «трудный ребенок»), а также контролировать перемещения продуктов по матрице, происходящие с течением времени.

Матрица «Дженерал Электрик». Недостатком Бостонской концепции является проблематичность проведения границы между «высокими» и «низкими» показателями. Может сложиться ситуация, когда подразделение или продукт будут занимать промежуточную позицию, что затруднит выбор стратегии. Компания «Мак-Кинси» усовершенствовала Бостонскую матрицу в ходе реализации проекта, выполнявшегося по заказу компании «Дженерал Электрик», разработав матрицу «привлекательность рынка — конкурентоспособность товара». Наряду с «высокими» и «низкими» в этой матрице выделены «средние» показатели. В связи с этим вместо четырех она состоит из девяти квадрантов (табл. 20.7).

Таблица 20.7. Матрица «привлекательность рынка — конкурентоспособность товара»

Привлекательность рынка \ Конкурентоспособность товара	Конкурентоспособность товара		
	Высокая	Средняя	Низкая
Высокая	Наступательная стратегия	Наступательная стратегия	Селективная стратегия
Средняя	Наступательная стратегия	Селективная стратегия	Дезинвестиционная стратегия
Низкая	Селективная стратегия	Дезинвестиционная стратегия	Дезинвестиционная стратегия

Однако в противоположность классической матрице из четырех квадрантов, преимуществом которой является простота количественной оценки избранных критериев, понятия «привлекательность рынка» и «конкурентоспособность товара» четкой количественной определенности не имеют. В связи с этим применяют специально разрабо-

танные оценочные системы, в которых отдельные составляющие привлекательности рынка и конкурентоспособности товара получают выражение в условных баллах (табл. 20.8 и 20.9).

Таблица 20.8. Пример балльной системы оценки привлекательности рынка

Критерии оценки привлекательности рынка	Коэффициент взвешивания	Оценка по 5-балльной шкале	Взвешенная оценка
Темп роста рынка	3,5		
Размер рынка	1,0		
Уровень риска	0,5		
Издержки вхождения	0,5		
Конкурентная ситуация	1,0		
Ценовая эластичность спроса	0,5		
Частота заказов	0,5		
Инвестиционная привлекательность	1,5		
Сырьевая привлекательность	1,0		
Инновационный потенциал	1,0		
Социальная привлекательность	1,0		
Общее число баллов	12,0	(до 60)	

Таблица 20.9. Пример балльной системы оценки конкурентоспособности товара

Критерии оценки конкурентоспособности товара	Коэффициент взвешивания	Оценка по 5-балльной шкале	Взвешенная оценка
Относительная доля рынка	3,5		
Качество продукта	1,5		
Технический уровень	0,5		
Производство	0,5		
Организация труда	0,5		
Распределение	0,5		
Сбыт	0,5		
Маркетинг-микс	0,5		
Финансовый результат	1,0		
Общее число баллов	9,0	(до 45)	

Таким образом, матрицы Бостонской консультативной группы и «Дженерал Электрик» помогают банку определить, для каких деловых сфер следует избирать стратегию роста, а для каких — стратегию сокращения. На основе рассмотренных матриц можно определять не только текущие стратегии, но и будущие, если известны закономерности перемещения деловых сфер из одного квадранта в другой. Такую возможность предоставляет концепция жизненного цикла продукта.

Концепция жизненного цикла продукта. В основе портфельного подхода лежит положение о том, что любой банковский продукт с мо-

мента своего возникновения проходит ряд стадий развития, получивших в своей совокупности название жизненного цикла продукта (ЖЦП). Число стадий в разных интерпретациях жизненного цикла продукта различно, но большинство экономистов сходятся на том, что основными являются четыре:

- 1) вводная стадия (introductory stage);
- 2) стадия роста (growth stage);
- 3) стадия зрелости (maturity stage);
- 4) стадия упадка (decline stage).

Вводная стадия жизненного цикла продукта характеризуется низкими объемами продаж и зачастую отрицательными финансовыми результатами (убытками). Это продолжается, как правило, относительно недолго и объясняется действием ряда факторов: неизвестностью продукта потребителям и связанным с этим высоким уровнем расходов по его продвижению; ограниченностью возможностей распространения и т.д. В связи с этим некоторые финансовые институты предпочитают не быть первыми, а внедрять продукты, которые уже зарекомендовали себя на рынке. На вводной стадии в России находятся, например, пластиковые карты (по крайней мере, на провинциальных рынках). Цель банков заключается в ознакомлении клиентов с этим видом услуг, делая упор не на деталях, а скорее на самом факте, что они начали оказывать услуги такого рода.

По прохождении вводной стадии продукт оказывается на *стадии роста*. На этой стадии усиливается интенсивность конкуренции, так как другие институты финансового рынка стремятся также пополнить свой ассортимент пользующимся успехом продуктом. Меняются и цели коммуникационной политики: поскольку продукт уже известен, акцент делается на то, чтобы сделать его узнаваемым, дифференцировать свой продукт от аналогичных продуктов других банков. Эта стадия может характеризоваться как снижением цен на продукты, на которые изначально была установлена высокая цена, так и повышением цены на дешевые продукты. Кроме того, продукт может подвергнуться модификации в направлении большего соответствия его характеристик запросам потребителей. Так, когда американские банки впервые внедряли индивидуальные пенсионные счета, они имели вид депозитных сертификатов с одним или двумя вариантами условий погашения и отсутствием платы за ведение счета. В дальнейшем условия стали более многообразными как с точки зрения предлагаемых обладателям этих счетов услуг, так и с точки зрения их оплаты.

Финансовые результаты на этой стадии становятся положительными и приобретают тенденцию к росту. На отечественном банковском рынке большинство продуктов находятся как раз на стадии роста.

По истечении стадии роста продукт вступает в *стадию зрелости*. Наиболее характерная черта этой стадии — замедление роста продаж и повышения прибыли. Конкуренция начинает спадать. Требуется внесение изменений в продукт и политику фирмы. Цены могут быть несколько снижены. Снижается активность в распространении, внимание переключается на другие продукты. По мере снижения прибылей могут быть предприняты меры по снижению издержек. В США на многих рынках в стадию зрелости вступили сберегательные счета. Чтобы повысить прибыльность этих услуг, многие банки вводят плату за ведение счета в случае, если сумма на счете падает ниже определенного минимума, и устанавливают минимальную сумму вклада. На этой же стадии в США находятся обычные чековые счета. Для того чтобы поддержать «на плаву» этот продукт, многие банки вводят новые схемы платы за ведение счетов и пытаются снизить свои издержки, вводя необходимый минимум операций по счету.

Продукты на *стадии упадка* характеризуются резким уменьшением объема продаж и постоянным снижением прибылей. Задача банка — «вычерпывание» оставшегося потенциала и удаление продукта из ассортимента (нельзя ждать, пока он станет неприбыльным).

Характерной чертой банковских услуг является то, что в зависимости от рынка определенные услуги могут находиться на различных стадиях жизненного цикла. На одном рынке продукт может переживать рост, а на другом быть на стадии зрелости. В России это можно видеть при сопоставлении московского и региональных рынков банковских услуг. Различна может быть и продолжительность отдельных стадий у разных продуктов. Результаты сбыта этих продуктов различны, и это побуждает банковских менеджеров принимать различные решения в ответ на изменения рыночных условий.

Таким образом, ценность концепции жизненного цикла продукта для разработки конкурентной стратегии заключается в предупреждении банковских менеджеров о необходимости разработки новых продуктов на смену уходящим, что помогает обеспечивать стабильный объем сбыта и уровень прибыли.

Можно сделать вывод о том, что в наиболее общих чертах формулирование стратегии сводится к определению целевого рынка и методов конкуренции (стратегии низких издержек, дифференциации и фокусирования) для банка в целом, а также оптимальной динамики (стратегии роста и сокращения) для отдельных деловых сфер.

20.4. Реализация маркетинговой стратегии банка

20.4.1. Товарная политика банка

Товарная политика (планирование банковского продукта) заключается в определении и изменении характера и ассортимента предлагаемых услуг (ассортиментная политика), их качества (политика качества) и объема предложения (объемная политика). Ассортиментная политика является основным элементом системы мер по реализации стратегии. Двумя ее ключевыми задачами являются формирование базового и текущего ассортимента.

Определение базового ассортимента

Решение о структуре базового ассортимента банк принимает уже на этапе его создания. Должен ли он быть узким (как у специализированного финансово-кредитного института) или широким (как у универсального банка)? Каждый из типов базового ассортимента имеет свои плюсы и минусы. Преимуществами *узкого ассортимента* являются:

- особое качество услуг, в частности в том случае, если банку удастся найти рыночную нишу, не использованную конкурентами;
- экономия на издержках, вытекающая из более высокой производительности специализированного труда.

Однако существенным недостатком узкого ассортимента является то, что развитие института в этом случае решающим образом зависит от конъюнктуры в относительно узком рыночном секторе и тем самым подвержено значительному предпринимательскому риску. В связи с этим многие институты банковского рынка предпочитают иметь *широкий ассортимент*. Его преимуществами являются:

- привлекательность как для клиента, имеющего возможность получать все банковские услуги «из одних рук», так и для банка, имеющего возможность получать всестороннюю информацию о клиенте, особенно в том случае, если клиент использует банк как свой финансовый центр;
- более равномерная загрузка банковских мощностей, так как банк имеет возможность переброски персонала и материальных ресурсов из одних деловых секций в другие в зависимости от производственной необходимости;
- возможность уравнивающего ценообразования, когда услуги одной деловой сферы предлагаются клиентам на льготных условиях за счет того, что услуги другой приносят достаточную прибыль;
- рассеивание предпринимательского риска за счет диверсификации и тем самым возможность стабилизации рентабельности.

С теоретической точки зрения риск будет полностью исключен в том случае, если у банка имеются две деловые секции (два основных рынка сбыта), каждая из которых в долгосрочном аспекте имеет в среднем равновысокую рентабельность; при этом, однако, они имеют отрицательную взаимную корреляцию и показывают одинаковые колебания. Так, зарубежная банковская практика свидетельствует о том, что кредитные операции приносят максимум прибыли в период наивысшей конъюнктуры, когда инвестиционная активность и спрос на кредит со стороны предприятий и населения особенно высоки. Кредитные риски в этот период малы, так как при высокой конъюнктуре даже относительно слабые предприятия оказываются прибыльными и способными погашать взятые ссуды. Напротив, в периоды спада и депрессии (нынешняя российская ситуация) прибыли от кредитования низки, а кредитные риски особенно высоки.

Банки, осуществляющие операции с акциями, процветают на стадии оживления, т.е. перед наступлением пика конъюнктуры, поскольку динамика курсов акций на фондовой бирже, как правило, предвосхищает наивысшую конъюнктуру. В связи с этим банки выигрывают за счет прироста курсовой стоимости принадлежащих им акций, эмиссионных операций, но больше всего — за счет купли-продажи акций клиентов. А в периоды пика конъюнктуры и последующего спада доходы от этих операций низки — и вновь по причине предвосхищения рецессивного развития экономики на фондовой бирже.

Напротив, именно на этих фазах могут быть особенно высоки доходы от операций с неизменным процентом ценных бумаг. На стадии спада деятельность центрального банка регулярно переключается с политики «дорогих денег» на политику «дешевых денег». А поскольку при снижающем уровне банковского процента клиенты, желающие получать максимальные доходы, начинают уделять внимание облигациям, то торговля ими может быть весьма прибыльной для банка. Помимо этого, растут доходы от собственных пакетов облигаций и от прироста их курсовой стоимости.

Таким образом, кредитные операции и сделки с различными видами ценных бумаг имеют разную, подчас прямо противоположную динамику рентабельности, достигающую наивысших и наименьших величин на разных стадиях экономического цикла. Рассеивание риска, осуществляемое в случае широкого ассортимента, ведет к стабилизации рентабельности банка. Если решение о базовом ассортименте принято в пользу широкого ассортимента универсального банка, то предметом ассортиментной политики в этих рамках будут виды услуг текущего ассортимента или отдельные услуги.

Изменение текущего ассортимента

Еще в 50-е годы текущий ассортимент предлагаемых банковских услуг в странах Западной Европы был весьма ограничен. Однако в последующие 20 лет изменение ассортимента стало одним из ключевых инструментов маркетинг-микс, и на сегодняшний день банки развитых стран оказывают своим клиентам свыше 300 различных услуг. При этом текущий ассортимент подвержен, по существу, ежедневным изменениям, не затрагивающим его базовой направленности. Такие изменения текущего ассортимента можно охарактеризовать как политику ассортиментной гибкости. Способами ее реализации могут быть:

- расширение ассортимента посредством введения в него новых видов услуг. Этот инструмент характерен для институтов, последовательно проводящих стратегию диверсификации;
- сужение ассортимента посредством удаления из него определенных видов услуг;
- замена старых видов услуг новыми (например, замена сберкнижек пластиковыми картами);
- углубление ассортимента путем внесения изменений (модификаций) в существующие продукты исходя из потребностей рынка в целом или отдельных сегментов;
- позиционирование продуктов, т.е. создание желаемого образа продукта в глазах клиентов, помогающее банкам дифференцировать свои продукты и сформировать потребительские предпочтения. Позиционирование может основываться как на реально существующих, так и на мнимых, искусственно внушаемых потребителям отличиях банковских продуктов;
- разработка новых областей применения или выявление новых групп потребителей для существующих банковских продуктов.

Банковской ассортиментной политике последних десятилетий в странах Запада присущи следующие особенности. Во-первых, в период бурного развития банковского дела в 60—80-х годах банками были разработаны многочисленные новые продукты, в результате чего в настоящее время по всем целевым группам ассортимент услуг является практически исчерпывающим. Учитывая это, а также высокие издержки, с которыми связано внедрение новых продуктов, и быстроту реакции конкурентов на олигополистическом рынке, существенных ассортиментных новаций в ближайшем будущем ожидать не приходится. Более того, рост издержек и стремление клиентов (особенно массовой частной клиентуры) видеть в своем банке широкий, но в достаточной степени обозримый ассортимент услуг могут в будущем привести скорее к сужению ассортимента.

Во-вторых, отмеченный рост издержек привел к ярко выраженной ориентации политики текущего ассортимента на повышение рентабельности, реализуемой в ее направленности на снижение издержек или на увеличение выручки.

Примеры мероприятий, направленных на снижение издержек:

- сознательный отказ от более «затратоемких» услуг в пользу менее «затратоемких» (например, замена индивидуализированных услуг стандартизированными);
- политика косвенного ассортимента, при которой банк предлагает услугу на рынке, но оказывает ее не сам, а (полностью или частично) при посредстве другого кредитного института (например, выдача консорциального кредита).

Примеры мероприятий, направленных на увеличение выручки:

- оказание дополнительных услуг за счет более полного использования имеющихся ресурсов (например, если не полностью загружены мощности собственного вычислительного центра, то банк может предлагать клиентам услуги, связанные с использованием компьютеров);
- политика косвенного ассортимента с привлечением дочерних или принадлежащих банку на долевой основе кредитно-финансовых учреждений (например, предложение лизинговых услуг с привлечением лизинговой компании, в которой банк обладает пакетом акций).

В-третьих, особенностью оформления банковского продукта в 70-е годы стало «пакетирование» (packaging), т.е. объединение взаимодополняющих услуг в своего рода «пакеты». При этом иногда в такие «пакеты» включаются не только банковские, но и некоторые небанковские услуги (например, потребительский кредит, совмещенный со страхованием жизни). Различают типовые (заранее сформированные) и индивидуальные пакеты услуг. В типовые пакеты включаются услуги, являющиеся наиболее типичными для того или иного сегмента рынка.

Так, еще в начале 70-х годов «Уэллс Фарго Бэнк» (США) разработал «Золотой счет Уэллс Фарго» — пакет услуг, включавший чековый счет с неограниченной возможностью выписки чеков, кредитную карту, индивидуальный сейф для хранения ценностей, льготные ставки по ссудам, специальный сберегательный план и некоторые другие услуги. За первый месяц после внедрения этого продукта на рынок было открыто более 7000 таких счетов — в три раза больше, чем открывалось обычных счетов ежемесячно.

Индивидуальные пакеты предназначены в основном для крупных корпоративных и частных клиентов и ориентированы на решение их конкретных финансовых проблем. Нередко за их оказание отвечает так называемый персональный банкир, обслуживающий данного

клиента. Метод «пакетирования» услуг применяется и российскими банками. Так, владельцы пластиковых карт Мост-банка автоматически являются застрахованными по страховому полису фирмы РОСНО. Получив такой полис, владелец карты оказывается застрахован от целого ряда неприятностей, которые могут произойти при поездках за границу.

В-четвертых, еще одной особенностью товарной политики, сформировавшейся в 70-е годы, но приобретшей особенную актуальность в 80-е, является так называемая перекрестная продажа (cross-selling), направленная на то, чтобы превратить случайного клиента в постоянного, побудить каждого клиента к приобретению как можно большего количества услуг.

Таким образом, ассортиментная политика финансово-кредитного института предполагает определение базовых широких или узких рамок ассортимента и постоянный контроль за его наполнением.

Политика качества.

Возрастание роли политики качества как направления банковской политики происходило по мере усиления интенсивности банковской конкуренции и возрастания требовательности потребителей банковских услуг. Высокая роль качества обусловлена его непосредственной взаимосвязью с рентабельностью финансово-кредитного института: улучшение качества привлекает клиентов и способствует увеличению объемов реализуемых банковских услуг, что выражается в увеличении прибыли и снижении средних издержек. По данным исследований американских экономистов, дружелюбное и квалифицированное обслуживание является основным критерием выбора банка для большого числа потребителей. По результатам опроса, проведенного в Германии в 1987 г., около 20% всех клиентов, сменивших обслуживающий их банк, назвали в качестве причины неудовлетворенность качеством обслуживания.

В этих условиях особое значение приобретает правильное определение *критериев качества*. Характеристиками качества продукции могут быть ее надежность, долговечность, безопасность, полезный эффект, издержки потребления, внешний вид, сервисное обслуживание и др. Несмотря на то что важность проблемы качества в банковских кругах промышленно развитых стран Запада является общепризнанной, до сих пор нет единства по поводу того, что следует понимать под качеством банковских услуг. Так, в американской экономической литературе на протяжении многих лет качество банковских услуг ассоциировалось с вежливостью обслуживания (courtesy). Однако по мере возрастания внимания к этой проблеме стали появляться и другие подходы к определению качества. Например, Ф. Кросби считает,

что качество определяется соответствием банковских услуг требованиям потребителей (*conformance to requirements*). Наличие различных точек зрения по поводу качества в банковском деле неудивительно: поскольку банковские услуги (как и любые другие услуги) по определению неосвязаемы, их качество является в значительной степени субъективной категорией.

Важным методологическим подходом к исследованию качества банковских услуг является выделение двух аспектов этой проблемы и, соответственно, двух систем критериев качества: с позиции банка и с позиции клиента. Именно так подошли к определению качества специалисты Кельнской городской сберкассы (*Stadtsparkasse Köln*) из Германии. По их мнению, для самого банка качественный уровень работы определяют: скорость внутренних рабочих процессов, уровень издержек на исправление ошибок, эффективность рабочих процессов, уровень мотивации работников, производительность труда, степень кредитного риска и др., соотносимые с уровнем затрат на производство банковских услуг. С точки зрения клиента критериями качества банковского обслуживания являются: скорость обслуживания, срочность осуществления операций, наличие ошибок и неточностей, часы работы банка, качество консультирования (глубина, активный или пассивный характер), личностная сторона отношений с банком и др.; уровень качества банковских услуг клиенты сопоставляют с их ценами.

Очевидно, что в своей деятельности банк должен учитывать обе группы критериев (при этом следует иметь в виду, что для различных видов банковских услуг набор критериев будет различаться). Однако в условиях усиления банковской конкуренции ведущее значение приобретает точка зрения банковских клиентов. Это обстоятельство нашло выражение в концепции *воспринимаемого качества банковского обслуживания* (*perceived service quality*). Суть ее заключается в том, что качество определяется не просто совокупностью свойств той или иной банковской услуги, а соотношением этих свойств, с одной стороны, и ожиданий потребителей — с другой, соответствием характеристик банковской услуги требованиям клиентов. Иными словами, банковские менеджеры должны иметь четкое представление о том, что важно для потребителей.

Следует отметить, что система управления качеством банковских услуг является предметом регулирования со стороны органов стандартизации и качества. Так, согласно международным стандартам ИСО (ISO — International Standard Organisation) серии 9000, в процессе проектирования любой услуги должна быть составлена ее спецификация, содержащая четко очерченные характеристики (параметры), поддающиеся наблюдению и оценке. Регламентация таких ха-

характеристик осуществляется в нормативных документах — стандартах различного уровня: государственного, отраслевого или внутрифирменного. Характеристики могут иметь количественное (подвергаться измерению) или качественное выражение (подвергаться сопоставлению по качеству) в зависимости от того, как и кем производится оценка — непосредственно самой банковской организацией, контролирующими ее деятельность организациями или потребителем. Таким образом, нормативные документы должны содержать оптимальный комплекс характеристик качества услуги, процессов ее предоставления, правила и методы определения характеристик и контроля качества. Примерами характеристик, устанавливаемых нормативными документами, являются: надежность, точность, полнота исполнения услуги, время ее ожидания и предоставления, время технологического цикла, вежливость, чуткость, компетентность и доступность персонала для клиентов, доверие и уровень мастерства сотрудников, комфорт и эстетика места предоставления услуги.

В России по инициативе Госстандарта РФ была создана рабочая группа по разработке проекта *концепции стандартизации и сертификации банковских технологий*. В первую очередь предполагается сертифицировать услуги, оказываемые банками своим клиентам. Рабочая группа внесет ясность, что отнести к сфере добровольной сертификации, а что к обязательной. В частности, обязательной сертификации могут подлежать банковские операции, информационные технологии, носители информации, в том числе и пластиковые карты, системы защиты банковской информации и средства производства, используемые при оказании банковских услуг. Добровольно может быть сертифицировано качество услуг банков, что широко используется на Западе небольшими банками для улучшения своих показателей в ходе рекламной кампании.

Отношение конкретного банка к проблеме качества зависит от его корпоративной стратегии. Так, если банк стремится стать лидером в снижении издержек, повышение качества обслуживания может рассматриваться им как нежелательный фактор повышения издержек. Однако большинство современных банков придерживается стратегии дифференциации, что предполагает пристальное внимание к вопросам качества. Некоторые банки даже осуществляют попытки внедрения принципов «тотального управления качеством» (*total quality management*), предполагающих полное подчинение деятельности банка в целом и всех ее составляющих в отдельности безупречному удовлетворению нужд клиентов.

Помимо общей ориентации на улучшение качества обслуживания зарубежными банками широко применяется дифференциация каче-

ства однотипных услуг в зависимости от цены (обычные и эксклюзивные счета), от целевой клиентуры (массовые и индивидуальные услуги), от каналов сбыта (услуги, реализуемые посредством банковских автоматов, в отделении банка, в консультационном центре) и т.д. Таким образом, политика качества имеет важное значение для реализации стратегии дифференциации, широко распространенной среди банковских институтов.

Объемная политика

Целью объемной (массовой) политики коммерческого банка является влияние на цены через объем выносимых на рынок масс банковских продуктов. Результатом ее мероприятий (например, сознательно создаваемого дефицита) могут быть искусственное увеличение спроса и желаемое повышение цен. Однако в связи с тем что влияние отдельного кредитного института на предложение основного товара финансовых рынков — денежных средств — носит весьма ограниченный характер (основное влияние на денежную массу в обращении оказывает центральный банк в рамках своей кредитно-денежной политики), объемная политика не имеет для коммерческих банков такого большого значения, как ассортиментная.

Для российских банков основным направлением банковской товарной политики является ассортиментная политика, в то время как два других направления развиты в меньшей степени: политика качества — вследствие недостаточного развития российского банковского рынка, объемная политика — вследствие многочисленности конкурирующих институтов.

20.4.2. Ценовая политика банка

Ценовая политика банка предполагает установление цен на различные банковские продукты и их изменение в соответствии с изменением рыночной ситуации. Ее объектами являются процентные ставки, тарифы, комиссионные, бонификации (премии), скидки, а также минимальный размер вклада. Традиционно считается, что цена является одним из определяющих факторов, влияющих на поведение потребителей. И сегодня цена имеет очень большое значение в конкурентной борьбе, несмотря на упоминавшуюся тенденцию повышения роли неценовой конкуренции.

В экономической литературе выделяется три основных подхода *банковского ценообразования*: 1) ценообразование, ориентированное на издержки; 2) ценообразование, ориентированное на рынок; 3) целевое ценообразование.

Ценообразование, ориентированное на издержки. Долгосрочная стратегическая цель ценовой политики любого банка — это максимизация прибыли. Для того чтобы достичь этой цели, необходимо знать величину и структуру издержек. *Ценообразование на основе издержек* предполагает, что сначала банк подсчитывает свои издержки и выясняет их зависимость от количества оказанных услуг, а затем цена и объем сбыта банковских услуг устанавливаются таким образом, чтобы выручка от реализации покрывала издержки и обеспечивала необходимую прибыль.

Хотя банки и уделяют много внимания учету затрат, практика показывает, что большинство из них не знает с достаточной точностью, чего стоит им оказание конкретных услуг. Это связано, в частности, со сложной структурой банковских издержек.

Явные (денежные) банковские издержки на оказание конкретной услуги подразделяются на три категории: издержки разработки (development costs), издержки сбыта (delivery costs) и накладные затраты (allocated overhead costs).

Издержки разработки включают все расходы на разработку конкретной услуги: затраты на исследования, материалы, оплату труда и т.д. Эти издержки должны тщательно учитываться и возмещаться.

Издержки сбыта — это расходы, связанные с доведением продукта до потребителя: затраты на оплату труда, маркетинг, материалы и т.д.

Эти два вида издержек подсчитать сравнительно несложно. Гораздо более сложны для определения *накладные затраты*, точнее, доля общих накладных расходов банка в затратах на оказание отдельной услуги.

Помимо этих явных есть и *неявные (скрытые) банковские издержки*. Такие издержки могут принимать форму упущенной прибыли, например, если банк предоставляет кредиты по ставкам ниже среднерыночных.

В рамках ценообразования на основе издержек можно выделить несколько методов установления цены. Наиболее традиционным из них является *котловой метод*. Согласно этому методу банк не производит калькуляцию по каждой конкретной сделке, а учитывает только общие издержки и устанавливает усредненную базовую цену по каждому виду услуг с таким расчетом, чтобы цена покрывала эти средние издержки и включала в себя желаемую прибыль.

Второй метод, часто применяющийся в сочетании с первым, — это *дифференцированное ценообразование*. Согласно этому методу базовая цена в каждой конкретной сделке корректируется, в результате чего происходит дифференциация цен на одну и ту же услугу. Наиболее характерным примером применения этого метода является уста-

новление процента за кредит. В качестве критериев дифференциации процентных ставок по выдаваемым кредитам коммерческими банками применяются:

- кредитный риск по конкретному заемщику, определяемый ликвидностью его активов и перспективами окупаемости кредитуемого мероприятия, связанными с выдачей кредита издержками на получение информации; избранными способами обеспечения кредита (чем больше риск, тем выше процентная ставка);
- срочность кредитования (процентная ставка по долгосрочным кредитам всегда выше, чем по краткосрочным);
- характер заемщика с точки зрения его экономического потенциала и фактического объема банковских операций (для постоянных и надежных клиентов могут устанавливаться льготные ставки).

Критериями дифференциации процентных ставок по вкладам могут быть сумма вклада, его срок, схема выплаты процентов, характер вкладчика.

20.4.3. Сбытовая политика банка

Сбытовая политика (товародвижение) коммерческого банка направлена на доведение товара до потенциального покупателя. В ней можно выделить два основных аспекта: пространственный (выбор местоположения и каналов сбыта) и временной (установление часов работы и срочности обслуживания).

Организация сбытовой сети

На сегодняшний день в странах с развитой рыночной экономикой сформировалась чрезвычайно мощная и густая сеть кредитных институтов и их филиалов. По имеющимся данным, наивысшая плотность банковской сети в 80-е годы была в Бельгии, где на каждые 968 жителей приходилось одно отделение банка.

Должна ли такая густая сеть быть эталоном? Ответ на этот вопрос не так прост, как может показаться на первый взгляд. В последнее время в европейских банковских кругах нередко говорят о проблеме излишней густоты банковской сети (*overbanking*). При принятии решения об организации сбытовой сети коммерческого банка нужно стремиться не только к тому, чтобы она охватывала как можно более широкий круг потребителей, но и к рациональному использованию банковских мощностей, по возможности более полной их загрузке. Важную роль играет учет характера предлагаемых банковских услуг.

С точки зрения зависимости от влияния человеческого фактора услуги банка можно подразделить на: а) проблемные услуги, требующие интенсивного контакта клиента с банком; б) рутинные услуги, для которых нужен минимальный контакт. И если при выборе банка

для приобретения рутинных услуг клиент будет руководствоваться в первую очередь удобством его местоположения, то консультацию и проблемную услугу он предпочтет получить в том банке, к сотрудникам которого он испытывает большее доверие.

По частоте приобретения тех или иных банковских услуг различают: а) часто приобретаемые услуги; б) редко приобретаемые услуги. Естественно, чем чаще клиент пользуется тем или иным видом услуг, тем большую роль в выборе банка играет близость его местоположения.

Сбытовая сеть зарубежных коммерческих банков строится в несколько линий:

- банковские автоматы, устанавливаемые как можно ближе к потребителю и рассчитанные на то, чтобы клиент, даже не заходя в банк, мог быстро воспользоваться определенными стандартизированными услугами (снятие наличных денег, осуществление денежного перевода, получение информации о состоянии счета). С развитием автоматизации и внедрением новых средств телекоммуникаций (мобильной связи) возникает даже возможность того, что местом оказания рутинных услуг вместо отделения банка (branch banking) станет кресло у экрана компьютера (home banking);

- передвижные банковские отделения в малозаселенной сельской местности или маленькие стационарные отделения (3—4 служащих) вблизи транспортных развязок и в новых городских микрорайонах, оказывающие простейшие услуги (расчеты, обмен валют, мелкие кредиты), а в случае необходимости оказания сложной услуги переадресовывающие клиента на следующий уровень;

- головные отделения в деловой части города, предоставляющие весь спектр услуг, вплоть до сложных проблемных услуг.

Что касается выбора *каналов сбыта*, то ввиду абстрактности банковских услуг в банковском деле невозможно широко распространенное в торговле физическое распределение (physical distribution), т.е. использование последовательных ступеней сбытовой системы, требующее транспортировки и хранения. Поэтому банки используют метод прямого сбыта, при котором продавец (кредитный институт) и покупатель банковских услуг вступают друг с другом в непосредственный контакт. Это не означает, что сбыт через посредников в банковском деле совершенно исключен. Нередко такие отношения возникают среди членов одного банковского союза. Например, в ФРГ кредитные товарищества принимают участие в качестве посредников (агентов) в реализации программ по кредитованию строительства для центрального ипотечного банка своего союза или строисберкассы. Широко используется банками децентрализованный сбыт с подключением

представителей свободных профессий (например, архитекторов при сбыте услуг по финансированию жилищного строительства), самостоятельных посредников (например, представителей стройсберкасс), розничных торговцев (например, автомобильных дилеров при сбыте услуг по финансированию покупки автомобилей), оптовых торговцев (например, потребительского кооператива для реализации услуг по финансированию затрат его членов по хранению товаров), прочих предприятий сферы услуг (например, туристических агентств для реализации услуг по финансированию туристических поездок).

В общем виде перечень возможных сбытовых каналов для банковских услуг выглядит следующим образом:

- собственные каналы сбыта:
 - головное отделение;
 - территориальные управления, филиалы, отделения (в том числе передвижные);
 - удаленные рабочие места (отделы по работе с населением, пункты обмена валют и др.);
 - банковские представительства;
 - внешняя служба (обслуживание клиента «на дому»);
 - банковские автоматы (денежные автоматы и многофункциональные терминалы);
 - почтовая и телефонная связь, электронная почта;
- несобственные сбытовые каналы:
 - дочерние финансовые и нефинансовые учреждения (банки, страховые компании, предприятия жилищного строительства и т.д.);
 - независимые агенты (представители свободных профессий и др.).

Временные параметры банковского сбыта

Поскольку банковские услуги не могут храниться, банки выполняют их, как правило, в течение дня. Исключением являются кредитные операции. В связи с их рискованностью выдаче кредита предшествует проверка кредитоспособности заемщика, а иногда и согласование решения о выдаче кредита на различных ступенях банковской иерархии. В этом случае от подачи кредитной заявки до выдачи ссуды может пройти несколько дней. И все же в длительном периоде времени и для всего банковского ассортимента такое положение дел нетипично, поэтому основным изменяемым временным параметром сбыта банковских услуг являются часы работы отделения банка.

Несмотря на конкуренцию, у большинства европейских кредитных институтов относительно одинаковые часы работы, что связано, в частности, с влиянием профсоюзов. Обычные часы работы коммер-

ческих банков в Европе — с 8.30 до 16.00, иногда с перерывом на обед, с выходными в субботу и воскресенье. Как можно заметить, для работающей части населения такой график работы исключительно неблагоприятен, поэтому тот банк, которому удастся по согласованию с сотрудниками расширить часы работы, может завоевать себе конкурентное преимущество.

Существенное расширение временных рамок банковского обслуживания достигается в результате автоматизации банковского дела, так как денежные автоматы и многофункциональные банковские терминалы работают круглые сутки (24 hours banking). Иногда на принципе самообслуживания организуются целые банковские отделения: автоматы работают круглосуточно, а сверх этого во время обычной работы банка клиенты могут из автоматизированных низовых отделений по телефону проконсультироваться со специалистами головного отделения.

Таким образом, особенностью современной сбытовой политики кредитных институтов является автоматизация части сбыта банковских услуг. Она позволяет дешево и эффективно осуществлять как расширение сбытовой сети, так и продление временного периода обслуживания клиентов.

20.4.4. Коммуникационная политика банка

Коммуникационная политика (продвижение товара) коммерческого банка — это система средств взаимодействия банка с потенциальными потребителями, направленная на то, чтобы побудить их приобретать банковские услуги. Ее инструментами являются: прямой маркетинг, реклама, работа с общественностью и стимулирование сбыта. Основой успеха коммуникационной политики является знание банковскими работниками особенностей покупательского поведения.

Личная продажа услуг

Личная продажа предполагает использование индивидуальных каналов общения (коммуникаций) банка с потребителем. Ее средствами являются: личное общение в отделении банка или «на дому» у клиента, связанное с консультированием и оказанием услуг; беседы по телефону; контакт с потребителем с использованием почтовой связи.

При личной продаже в контакт с клиентом в роли продавцов вступают все работники банка — начиная от членов правления и руководителей филиалов и отделений и кончая рядовыми штатными и внештатными сотрудниками. При этом более высокопоставленные сотрудники имеют дело с более крупной клиентурой.

Как и всем прочим продавцам, основными качествами, которые необходимы банковским продавцам, являются контактность и умение убеждать. Поскольку банковская деятельность зависит от доверия, банковский продавец должен уметь располагать клиента к доверию. Из абстрактности банковских услуг и их сложности для восприятия вытекает необходимость высокой профессиональной квалификации банковского продавца.

Одной из ключевых проблем личной продажи банковских услуг является образ мышления сотрудников и их мотивация. Как уже отмечалось, реализация маркетинговой стратегии требует формирования маркетинговой философии, т.е. такого образа мышления, при котором все банковские сотрудники — от менеджеров до исполнителей — во всех своих действиях исходили бы из потребностей клиентов. Формирование маркетинговой философии — длительный процесс, поскольку оно предполагает изменение культуры и мышления, которое нельзя осуществить насильственно. В то же время этот процесс можно облегчить путем создания для работников соответствующей мотивации.

Мотивация может формироваться как путем разъяснения сотрудникам сущности проводимой банковским институтом стратегической линии и их места в ее реализации, так и созданием атмосферы сопричастности к достижению общих целей, а также соответствующей организацией оплаты труда. В систему оплаты труда в зарубежных банках, как правило, входят: возмещение издержек, возникающих в ходе оказания услуг, твердый оклад с возможностью повышения посредством продвижения по службе, премии, комиссионные вознаграждения. Однако использование комиссионных вознаграждений наталкивается и на определенные проблемы: стремление сотрудников к получению комиссионных (например, при консультировании по поводу вложения капитала) может вступать в противоречие с требованиями качественного обслуживания (объективностью консультирования). Особенно это относится к внештатным сотрудникам (самостоятельным посредникам), которых трудно проконтролировать. Это может приводить к утрате клиентами доверия к кредитному институту. Поэтому, как отмечают некоторые банковские специалисты, связь доходов работника банка с результатами его труда должна быть выражена в виде большей дифференциации окладов и выплаты тантьем из прибыли, зависящих от результатов деятельности банка в целом.

Банковская реклама

Значение личной продажи как средства коммуникации особенно велико на рынке банковских услуг для предпринимателей. Личные отношения между руководителем банка и руководителем предприя-

тия ничто не может заменить. Однако по мере расширения операций банков по оказанию услуг сотням тысяч частных клиентов достигать успеха только посредством личных коммуникаций стало невозможно. Поэтому в деятельности банков используются и неличные коммуникации, основным средством которых является *реклама*. В настоящее время по суммарному объему расходов на рекламу банки ведущих стран прочно удерживают четвертое место после производителей автомобилей, торговых фирм и издательских групп.

Действенность рекламы выражается не только в повышении известности банка. Она способна оказывать немалое воздействие и на результаты продаж. Это проявилось, например, в ФРГ в 1973 г., когда банки и сберкассы «добровольно» сократили рекламу потребительского кредита, и его объемы за короткое время сократились до 40%.

Основными функциями банковской рекламы являются:

- завоевание доверия клиента к банку;
- информирование его об ассортименте услуг;
- убеждение его в преимуществах рекламируемых услуг;
- побуждение клиента приобрести именно данную услугу и у данного банка.

Формы рекламы очень многообразны. С точки зрения банковской специфики особое значение имеет классификация форм рекламы в зависимости от рекламируемых объектов. По этому критерию различают:

- рекламу банковского продукта (проводится с целью ознакомления клиентов с новыми услугами);
- рекламу банка как такового (направлена не на сбыт конкретной услуги, а на привлечение внимания потребителей к определенному кредитному институту);
- рекламу потребности (призвана пробудить или сформировать новые потребности).

На примере этой классификации можно наблюдать эволюцию форм банковской рекламы. Так, до середины 70-х годов, т.е. когда банковские рынки были еще не переполнены, а конкуренция не стала особенно острой, в деятельности банков стран Западной Европы господствовала реклама банковского продукта (услуг). Однако существенным слабым местом этого вида рекламы является известная однородность банковских услуг, связанная, с одной стороны, с тем, что главный объект услуг у всех банков один и тот же — деньги, а с другой стороны, с повышением единообразия ассортимента вследствие универсализации банковского дела. Кроме того, банковские продукты, как уже отмечалось, удовлетворяют потребности покупателей лишь опосредованно, в чем проигрывают по сравнению с промышленными товарами.

Эффективность банковской рекламы, как правило, ниже, чем рекламы в материальном производстве. Это и неудивительно: рекламе услуг отдельного банка приходится соперничать не только с рекламой других кредитных институтов, но и (как рекламе «малоинтересного продукта») с рекламой предприятий других отраслей экономики. Одним из вариантов выхода из этой ситуации в рамках самой рекламы услуг явилось использование в рекламе банковских услуг элементов рекламы потребностей, когда рекламируется не столько сама услуга, сколько конечная потребность, удовлетворить которую клиент сможет в результате ее приобретения. Это нашло выражение, в частности, в придании особого наименования услугам, направленным на удовлетворение определенных конечных потребностей (например, автокредит, сбережения на строительство и т.д.). Такая конкретизация объекта рекламы должна была способствовать идентификации клиентами услуг определенного банка, а следовательно, повышению эффективности затрат на рекламу.

Однако это не решило всех проблем банковской рекламы. Проведенные в ФРГ в 80-х годах исследования показали, что запоминаемость банковской рекламы не превышает 30%, в то время как тот же показатель для рекламы автомобилей составил 40%, а для рекламы кофеинсодержащих напитков — 58%. Поэтому в настоящее время, в условиях усиливающейся конкуренции в банковском деле, заметно усиливается акцент на рекламу банка как такового, призванную сформировать благоприятный имидж банка.

Под *банковским имиджем* имеется в виду совокупность сознательных и несознательных образов (представлений), существующих у клиентов и общественности о том или ином банке. Разумеется, реклама является не единственным средством создания имиджа, но она играет немаловажную роль, способствуя формированию фирменного духа (стиля) посредством разработки и тиражирования банковской символики. Элементами ее являются фирменный (товарный) знак, фирменный цвет и фирменный девиз.

Фирменный знак — своеобразная визитная карточка, по которой банк узнается без всякой дополнительной информации. В его изображении, а также в оформлении рекламных объявлений, банковских витрин и внутренних помещений, банковской атрибутики используется *фирменный цвет*. Чаще всего это голубой цвет — символ традиции и сплоченности. *Фирменный девиз (слоган)* в печатной рекламе располагается, как правило, под фирменным знаком; его содержание изменяется очень редко.

Вот примеры слоганов различных банков: «Чейз Манхэттен Бэнк» (Chase Manhattan Bank, США) — «У вас есть друг в Чейз Манхэттен»;

«Сититраст» (Citytrust, США) — «Мы думаем, что сможем изменить ваше мнение о банках»; «Коммерцбанк» (Commerzbank, ФРГ) — «Коммерцбанк — банк на вашей стороне»; «Фольксбанкен Райффайзенбанкен» (Volksbanken Raiffeisenbanken, ФРГ) — «Мы предлагаем нечто большее, чем деньги и проценты»; «Франкфуртер Хипотекебанк» (Frankfurter Hypothekenbank, ФРГ) — «Мы выдаем кредит под ваши идеи»; «Вестдойче Ландесбанк» (Westdeutsche Landesbank, ФРГ) — «Банк ваших инициатив»; «Байерише Ферайнсбанк» (Bayerische Vereinsbank, ФРГ) — «Ваш банк с сердцем и разумом».

Решающим фактором успеха стратегии создания имиджа является достижение соответствия созданного банком имиджа с требованиями клиентов к имиджу банка. Если рассматриваемый кредитный институт является «домашним» банком промышленного концерна, являющегося его основным клиентом, то такого соответствия достичь относительно легко. Гораздо сложнее обстоит дело при формировании имиджа универсального банка, сферой деятельности которого является крупный регион, а в состав клиентуры входят и предприятия (являющиеся основными ссудозаемщиками), и состоятельные частные лица (предъявляющие спрос на операции с ценными бумагами), и широкие слои населения (являющиеся основным источником сберегаемых средств). Все эти целевые группы предъявляют к имиджу разные требования: главный бухгалтер компании с международными оборотами ожидает сотрудничества с солидным крупным банкиром; состоятельный клиент отдела ценных бумаг требует индивидуального консультирования тактичного банкира; «маленький» клиент ищет, вероятно, приветливого банкира, открытого и восприимчивого к его повседневным заботам.

Дальнейшая дифференциация требований к имиджу возникает в связи с возрастным составом целевых групп: молодежь связывает образ банка с понятиями «молодость» и «динамика», пожилые люди — с понятиями «серьезность» и «солидность».

В то же время банк не может заниматься формированием специфического имиджа для каждого рыночного сегмента. Ему необходимо найти единую, компромиссную формулу для всей клиентуры. В качестве примера можно рассмотреть стратегию создания имиджа «Дрезднер Банком». Она осуществлялась в два этапа. На первом этапе, в начале 70-х годов, была поставлена задача по формированию нового образа банка. Начать ее выполнение было решено с изменения его внешнего облика. Был разработан новый дизайн всех помещений, причем в качестве базового цвета для их переоформления был выбран зеленый. В качестве зрительного символа была избрана зеленая лента, которая впоследствии стала выполнять также функции товарного

знака. Изображение зеленой ленты применялось в оформлении всех отделений (в том числе во внутрибанковской сфере, куда доступ клиентам закрыт), помещалось на всех публикациях, бланках и формулярах.

На втором этапе (1974 г.), базируясь на уже имевшемся имидже, была по-новому организована реклама, что выразилось в усилении в ней таких ключевых параметров, как «приветливость», «человечность» и «гибкость». В качестве связующего звена с внешним обликом была создана «зеленая лента симпатии». Приветливость к клиентам стала основной характеристикой для новой ориентации деловой политики. Реклама в целом, в особенности телевизионная, рассчитанная на население, стала подаваться в эмоциональной форме, отличающейся от рекламы других банков.

Еще одной классификацией форм банковской рекламы является их группировка в зависимости от конкретных целей рекламной кампании. С этой точки зрения различают:

- вводную рекламу (имеет целью ознакомление с банком и сферой его деятельности);
- экспансивную рекламу (направлена на привлечение новых клиентов и расширение доли банка на рынке);
- стабилизационную, или напоминающую рекламу (нацелена на удержание постоянных клиентов и сохранение доли рынка);
- ограничительную рекламу (используется при сокращении отдельных банковских операций).

В зависимости от степени охвата и характера целевого контингента потребителей рекламу можно подразделить на:

- безадресную (ориентирована на всех потенциальных клиентов);
- адресную (обращена к узкому кругу персонально привлекаемых клиентов).

В зависимости от используемых средств реклама бывает:

- печатная (в форме объявлений в газетах и журналах, плакатов, рекламных писем и проспектов);
- аудиовизуальная (в форме теле- и радиорекламы, специального оформления банковских витрин, установки рекламных щитов).

Основным требованием к рекламным объявлениям является то, что они должны быть компактными и лаконичными, содержать в минимуме текстового содержания максимум информации.

Стимулирование сбыта

Следующим средством коммуникационной политики является стимулирование сбыта (sales promotion). Граница между рекламой и стимулированием сбыта условна. В то время как реклама в основном

действует на этапе, предшествующем реализации услуг, стимулирование сбыта должно поддерживать остальные средства коммуникационной политики с целью облегчить и ускорить продажу. Так, если банк рассылает по почте буклеты или проспекты с информацией об ассортименте услуг, это относится к рекламе. Если же банк применяет плакаты, брошюры, проспекты как вспомогательные средства непосредственно в месте реализации банковских услуг (в отделении банка или при посещении клиента «на дому»), то такую форму неличных коммуникаций принято называть стимулированием сбыта.

Инструменты стимулирования сбыта можно подразделить на четыре категории:

- подготовка, тренинг, мотивация сотрудников (например, в форме организации соревнования между ними);
- оснащение банковских помещений с точки зрения удобства для клиентов (например, в фойе каждого отделения городской сберкасы г. Кельна установлена лошадь-качалка, на которой могут «покататься» дети клиентов, пока их родителей обслуживают работники банка);
- снабжение помещений для клиентов необходимыми информационными материалами (справочниками, каталогами, консультационными листовками и проспектами);
- проведение акций по привлечению клиентов (например, организация консультационных дней, конкурсов, лотерей, вручение подарков, выпуск календарей, спичечных коробков, авторучек и прочей атрибутики с фирменной символикой).

Работа с общественностью

Как уже отмечалось, стратегия формирования банковского имиджа не исчерпывается одними только рекламными мероприятиями. Она включает в себя все внешние проявления деятельности банка, среди которых важное место занимает работа с общественностью.

Работа с общественностью, или паблик рилейшнз (public relations), — это совокупность усилий банка по созданию благоприятного климата для своей деятельности путем взаимодействия со всеми секторами внешней среды. В то время как рекламные мероприятия (как и маркетинг в целом) ограничиваются рамками сбыта, работа с общественностью выходит за эти рамки. Сутью паблик рилейшнз, по общему выражению американских специалистов, является «бизнес по производству друзей».

Систематическое поддержание благоприятного общественного мнения посредством паблик рилейшнз, являющееся существенным фактором для экономического успеха любого предприятия, имеет особое значение для кредитно-финансовых институтов, которым все-

гда уделяется пристальное внимание общественности. Посредством укрепления своего авторитета во внешней среде банки пытаются создать климат доверия, повышающий эффективность всех прочих мероприятий рыночной политики.

Формирование общественного мнения не есть прерогатива какого-то одного банковского должностного лица, оно осуществляется при участии всех сотрудников банка — от членов правления до простых служащих. Любое неудачное высказывание руководителя филиала, ставшее достоянием общественности, может повредить имиджу банка в целом, любое проявление готовности помочь и любезности со стороны служащего у стойки может его улучшить.

Банковская работа с общественностью нацелена на множество секторов внешней среды: на сотрудников, совладельцев, клиентов, конкурентов, общественные объединения и организации, средства массовой информации. Основу работы с общественностью составляют хорошие отношения с *сотрудниками*. Очевидно, что своего рода «изустная реклама» множества служащих в своих семьях, в кругу друзей и знакомых может как поддерживать усилия банка по завоеванию общественного доверия, так и наносить им существенный ущерб. Создание хороших взаимоотношений между банком и его работниками является прежде всего задачей отдела кадров. Могут применяться всевозможные методы установления «человеческих отношений» (*human relations*): встречи и беседы с сотрудниками во вне рабочее время, совместные экскурсии, спортивные мероприятия и т.д. Не последнюю роль играют и меры социального характера.

Совладельцы — особенно если речь идет об акционерах акционерного банка — также оказывают существенное влияние на формирование общественного мнения. Их поведение на рынке ценных бумаг является выражением их собственного доверия или недоверия к банку, которое будет передаваться и другим людям (например, клиентам). А поскольку отношение акционеров к банку основывается на информации о его деятельности, работа с общественностью охватывает также выпуск деловых отчетов, публикацию информации в прессе, проведение пресс-конференций об основных направлениях деловой политики.

В работе с *клиентами* помимо усилий по обеспечению высокого качества обслуживания могут применяться и методы установления «человеческих отношений» (как и в секторе сотрудников). Способствует улучшению имиджа и разного рода *благотворительность*, в частности финансовая поддержка искусства и культуры.

Особое положение в системе работы с общественностью занимают *средства массовой информации* (печать, радио, телевидение), кото-

рые являются, с одной стороны, ее объектом, а с другой — важным средством осуществления.

Можно привести перечень, характеризующий многообразие *средств работы с общественностью*:

- пресс-конференции по поводу важных событий в деятельности банка (внедрение новых банковских услуг, открытие новых отделений);
- информирование через прессу о событиях личного характера (юбилеи, уход на пенсию, смена руководства);
- подготовленные сотрудниками банка статьи по актуальным экономическим проблемам;
- организация бесед с учащейся молодежью;
- проведение дней открытых дверей и презентаций;
- проведение концертов и выставок в стенах банка;
- благотворительная деятельность;
- участие в крупных мероприятиях (научных и практических конференциях, симпозиумах и т.д.).

Таким образом, инструменты банковской политики очень разнообразны. Задача банка — выбрать наиболее эффективную их комбинацию, соответствующую избранной стратегии (так называемые ключевые факторы успеха) и создать необходимые организационные предпосылки для их использования.

20.5. Организация банковского маркетинга

20.5.1. Служба маркетинга и служба контроллинга в банке

Кто отвечает за стратегическое планирование?

До сих пор мы рассматривали процесс формулирования и реализации банковской стратегии и политики в общем, не затрагивая вопрос о том, кто должен формулировать банковскую стратегию и политику, разрабатывать мероприятия по ее претворению в жизнь, реализовывать стратегию и осуществлять контроль за результатами. В то же время с практической точки зрения это весьма важно. Ответ на этот вопрос в общих чертах выглядит следующим образом.

Общие стратегические цели банка формулирует высшее руководство (общее собрание акционеров, совет банка, правление банка). Мероприятия по реализации стратегии (банковскую политику) разрабатывает ряд внутрифирменных подразделений, однако в современных условиях координацию этого процесса осуществляет, как правило, служба банковского маркетинга.

Служба маркетинга

Основные функции банковской службы маркетинга следующие:

- исследование рынка и изучение возможностей активного влияния на него;
- разработка стратегии маркетинга;
- планирование новых услуг, включая формирование ассортимента, определение условий их предоставления, выработку маркетинговых концепций для реализации определенных услуг;
- определение интервала для маневрирования ценами;
- выбор мест и каналов сбыта;
- реклама и стимулирование сбыта;
- обучение персонала, занятого оказанием услуг;
- контроль за реализацией маркетинговой стратегии.

Роль маркетинговой службы в зависимости от размеров банка, его организационной структуры и некоторых других обстоятельств может выполнять группа маркетинга при дирекции, отдел маркетинга и рекламы, сектор маркетинга, состоящий из нескольких отделов, и т.д. Структура службы маркетинга может быть самой разнообразной.

Одной из первых в Европе банковских служб маркетинга был отдел маркетинга западногерманского «Дрезднер Банка», организационно состоявший из четырех референтов. Референт I занимался анализом и контролем рынка, референт II имел дело со стандартизированными сберегательными и инвестиционными операциями, референт III — со стандартизированными кредитными и расчетными операциями, а в ведении референта IV находились каналы сбыта, обслуживание филиалов и др. Как видно из описания структуры отдела, в основе ее построения лежала комбинация функционального принципа и принципа ориентации на группы услуг. Референты I и IV носили чисто функциональный характер, а референты II и III по своим задачам играли роль «продукт-менеджеров», но при принятии крупных предпринимательских решений обладали только штабными (совещательными) функциями. В то же время в деятельности отдела имела место и ориентация на обслуживаемую клиентуру, так как он занимался только массовыми операциями с широким кругом частных клиентов. Наряду с отделом маркетинга в банке существовали самостоятельные отделы рекламы, работы с общественностью, обучения персонала. В центральном отделении «Дрезднер Банка» во Франкфурте-на-Майне был сформирован сектор маркетинга, руководитель которого подчинялся непосредственно ответственному члену правления. Этот сектор охватывал три деловые сферы: исследование рынка, операции с населением и рекламу.

Задачами первой сферы (центрального отдела исследования рынка) были наблюдение за конкурентами, качественные и количественные рыночные исследования и планирование отделений. Деятельность этого отдела не ограничивалась рамками какой-то определенной группы клиентов, а распространялась как на рынок услуг для населения, так и на рынок услуг для предприятий. С точки зрения управленческих полномочий отдел являлся штабным подразделением.

Во второй сфере (центральный отдел по работе с населением) осуществлялись планирование и управление всеми видами деятельности по оказанию типовых и индивидуальных услуг населению, за исключением операций с ценными бумагами, управления имуществом и финансирования строительства. При принятии решений по ключевым вопросам планирования этот отдел выполнял штабные функции, а по вопросам стимулирования сбыта и обслуживания нижестоящих территориальных управлений имел линейные полномочия.

Третья сфера (центральный рекламный отдел) обладала совещательными полномочиями в планировании, регулировании, координации и контроле за осуществлением мероприятий, связанных с формированием имиджа и проведением рекламных кампаний. Так же как и в первой сфере, здесь не было ограничений рамками одной группы клиентов.

В российских банках (особенно в регионах) службы маркетинга создаются пока довольно редко, причем зачастую их функции сводятся лишь к сбору информации и составлению разного рода досье (на клиентов, конкурентов и т.д.). В процессе реализации стратегии и политики так или иначе задействованы все работники банка — от высшего руководства до рядовых сотрудников.

Служба контроллинга

В принципе все работники могут быть привлечены и к контролю за реализацией стратегии. Контроль может осуществляться в форме общих собраний коллектива, заседаний фокус-групп и т.д. Наряду с этим начиная с 70-х годов в структуре управления фирм и банков в развитых странах для этой цели стали создаваться специальные управленческие структуры, получившие название службы контроллинга.

Контроллинг — это концепция менеджмента, направленная на координацию и контроль всех видов деятельности банка (управленческой, производственной, сбытовой и т.д.) с целью успешного достижения стратегических целей. Иными словами, контроллинг — это руководящая концепция эффективного управления банком и обеспечения его долгосрочного существования.

Служба контроллинга выполняет следующие функции:

- контроль за слаженностью функционирования всех подразделений банка на основе сбора и анализа всевозможной информации (не только экономического, но и технического характера). Контроллер должен быть, по образному выражению немецких экономистов, самым информированным человеком в организации;
- помощь руководителям разных уровней управления, выражающаяся в поддержке планирования, консультировании по всем управленческим вопросам, содействии в решении и выявлении проблем.

Контроллера можно сравнить с лоцманом на корабле. Высшее руководство банка определяет «пункт назначения корабля» (конечные цели), маркетолог «прокладывает курс» (определяет пути реализации стратегии), а контроллер «ведет корабль по этому курсу» (осуществляет контроль и корректировку стратегии).

Контроллер выполняет весьма сложные и ответственные задачи, поэтому и требования к уровню подготовки контроллера устанавливаются весьма высокие. Как отмечает видный немецкий специалист в области контроллинга Э.Майер, контроллер — это тот, кто больше других учится, умеет, знает, системно мыслит и действует в гармонии с окружающей средой, ориентируясь на поставленные цели и на будущее, чтобы успешно управлять предприятием. Основной принцип контроллинга: «Сегодня делать то, о чем другие завтра только будут думать».

Таким образом, обострение конкурентной борьбы, необходимость разработки и осуществления конкурентной стратегии привели к существенным изменениям в сфере банковского управления — к появлению сначала маркетинга, а затем — контроллинга. Сейчас в ведущих банках маркетинг и контроллинг всегда действуют «в единой связке».

Однако было бы ошибкой полагать, что организационное обеспечение банковской стратегии и политики ограничивается созданием службы маркетинга и контроллинга. Как показывает практика, для успешной реализации стратегии могут потребоваться изменения в банковской организационной структуре в целом.

20.5.2. Традиционная банковская организация

Любая банковская организация предполагает создание внутри банка ряда подразделений и определение способа взаимоотношений между ними. Основными блоками таких подразделений являются дирекция (совет, правление банка) и система отделов.

Система банковских отделов

На протяжении долгих лет в коммерческих банках господствовала (а во многих отечественных банках сохраняется и до сих пор) традиционная, или функциональная, организация (рис. 20.7). Для нее было характерно существование трех типов отделов, отличающихся друг от друга характером выполняемых задач:

1) *центральные отделы*, создаваемые при дирекции и непосредственно ей подчиненные: секретариат, юридический отдел, народнохозяйственный отдел, отдел кадров, организационный отдел, ревизионный отдел и др.;

2) *вспомогательные (хозяйственно-управленческие) отделы*, осуществляющие внутрибанковское управление и учет: бухгалтерия, регистратура, вычислительный центр, узел связи (телефонный коммутатор, телетайп, телекс, телефакс), экспедиция, типография, материальный отдел, центральная картотека и др.;

3) *коммерческие отделы*, отвечающие за производство и сбыт услуг банковским клиентам: кредитный отдел, отдел расчетов, отдел депозитов, отдел по операциям с ценными бумагами, отдел по хранению ценностей, международный отдел, отдел по консультированию клиентов и др.

Какие создавать отделы и как они будут взаимодействовать, определяется видом банка, его величиной и ассортиментом оказываемых услуг. Главной особенностью традиционной организации, присущей всем банкам, является то, что не только центральные и вспомогательные, но и коммерческие отделы создаются по функциональному принципу — в соответствии с характером оказываемых услуг. Каждый из коммерческих отделов отвечает за производство и сбыт определенной группы услуг. Это и неудивительно: ведь такой тип организации возник в условиях, когда подавляющая часть банковских рынков была рынками продавца, и вопросы производства услуг имели для банков безусловный приоритет над вопросами сбыта.



Рис. 20.7. Традиционная банковская организация

Преимущества и недостатки традиционной организации

Банковская организация традиционного типа имеет свое преимущество: высокий уровень внутрибанковской специализации, обеспечивающей технически безукоризненное исполнение услуг. Однако отсюда вытекают и ее недостатки: узкая специализация затрудняет координацию деятельности отделов и решение возникающих у клиентов комплексных проблем. Для решения таких проблем клиенты вынуждены обращаться в несколько изолированных друг от друга отделов; при этом сотрудники, к которым они обращаются, бывают не в состоянии охватить проблемы клиентов во всей их полноте или порекомендовать клиентам более подходящие для них услуги других отделов.

Особенно ярко необходимость устранения этого недостатка проявилась с усилением конкуренции на банковском рынке и превращением его в рынок покупателя. Изменившаяся ситуация потребовала организации маркетинговой службы, но в рамках традиционной организации она не могла эффективно функционировать, так как здесь маркетинг являлся задачей только одного подразделения, но не входил органически в деятельность банка как единого целого. Усилия отдела маркетинга по применению сбытового инструментария сводились на нет раздробленностью действий коммерческих отделов, не способных удовлетворить запросы клиентов.

На основе критики традиционной модели возникла концепция маркетинг-ориентированной банковской организации, предполагающая не только формальное создание в банке службы маркетинга, но и перестройку всей организационной структуры с учетом маркетинговой философии.

20.5.3. Маркетинг-ориентированная банковская организация

Маркетинг-ориентированная банковская организация исходит из того, что вопросы сбыта услуг имеют приоритет над вопросами их производства. Это означает, что служба маркетинга выдвигается в банке на первый план и осуществляет координацию деятельности всех остальных подразделений. Существуют четыре основных варианта маркетинг-ориентированной банковской организации: а) организация по группам услуг; б) организация по группам клиентов; в) матричная организация; г) дивизиональная организация.

Организация по группам услуг

Организация по группам услуг в определенной мере близка к традиционной. При ней сохраняются специализированные отделы, но в каждом из них в зависимости от степени разнородности ассорти-



Рис. 20.8. Функциональная организация по группам услуг

тимента оказываемых услуг вводится одна или несколько должностей менеджеров групп услуг (продукт-менеджеров). Каждый из них освобождается от рутинной деятельности, концентрирует свои усилия на обслуживании производства и сбыта отдельных услуг и занимается маркетингом на своем участке рынка. Он проводит рыночные исследования, контролирует соответствие наличного ассортимента услуг потребительскому спросу, разрабатывает новые виды услуг, занимается рекламой, стимулированием сбыта и т.д. Весьма важной проблемой является определение сферы его полномочий. В зависимости от характера решения этой проблемы различают две интерпретации организации по группам услуг — функциональную и интегративную.

Согласно функциональной интерпретации (рис. 20.8), менеджер группы услуг наделяется штабными (совещательными) полномочиями

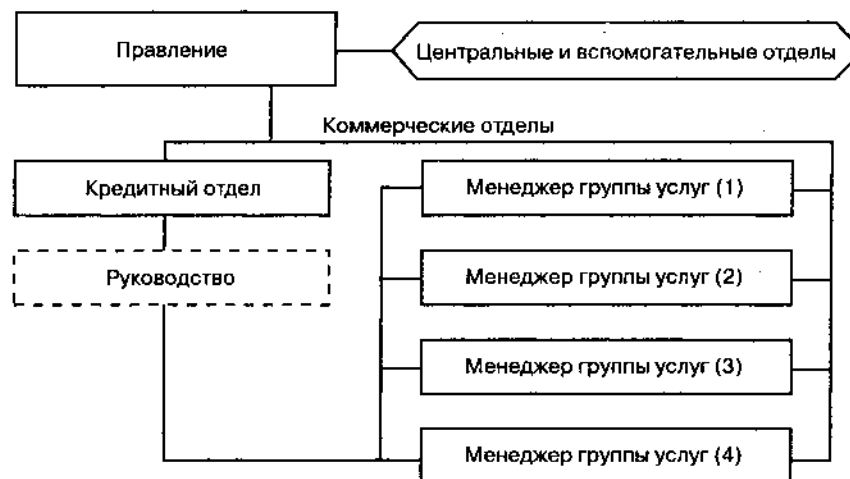


Рис. 20.9. Интегративная организация по группам услуг

ми: он не имеет права отдачи распоряжений и не несет персональной ответственности за реализацию своих предложений.

Согласно *интегративной интерпретации* (рис. 20.9), менеджер группы услуг является линейным подразделением с правом принятия решений и отдачи распоряжений, а также ответственностью за их осуществление.

Преимуществом организации по группам услуг является концентрация усилий каждого менеджера группы услуг на относительно малой сфере, что способствует наилучшему раскрытию ее рыночного потенциала. К недостаткам относятся отрицательные эффекты предметной специализации, а в интегративной интерпретации — возможность пересечения сфер компетенции менеджеров различных групп услуг, поскольку услуги современных универсальных банков очень многочисленны и тесно взаимосвязаны.

Организация по группам клиентов

Основной отличительной чертой организации по группам клиентов (рис. 20.10) является то, что организационная структура банка строится не в соответствии с ассортиментом услуг, а с учетом характера обслуживаемой банком клиентуры. Рынок банковских услуг сегментируется на относительно однородные группы клиентов (целевые группы) по принадлежности к определенному региону, сфере экономики, социально-демографическим признакам и т.д. Ключевая проблема такой организации заключается в определении оптимального



Рис. 20.10. Организация по группам клиентов: К — кредитование; В — услуги по вложению капитала; Р — услуги по расчетам; П — прочие услуги

размера целевых групп: они должны быть одновременно и достаточно однородными и не слишком мелкими, так как это привело бы к росту издержек.

Каждый из коммерческих отделов при этом типе организации отвечает за комплексное обслуживание одной целевой группы, предоставляя клиентам любые необходимые услуги. Такие отделы представляют собой по существу банки в миниатюре, имея в штате специалистов по различным операциям. Руководство деятельностью отделов осуществляют менеджеры групп клиентов, функции которых корреспондируют с функциями менеджеров групп услуг.

Преимуществом организации по группам клиентов является то, что клиенту предлагаются не разрозненные услуги, рассредоточенные к тому же по разным коммерческим отделам, а целостные пакеты услуг. Для решения возникшей финансовой проблемы ему не нужно обращаться в разные инстанции, а достаточно посетить один отдел. При этом пакеты услуг, предоставляемых каждым отделом, учитывают специфику целевых групп и максимально точно отвечают потребностям клиентов.

Недостатками данного типа организации являются очень высокие требования к банковским работникам (прежде всего к менеджерам групп клиентов), которые должны свободно ориентироваться во всем ассортименте услуг, а также то, что каждый отдел имеет право самостоятельно совершать кредитные сделки и должен сам, вне связи с другими отделами, заботиться о поддержании ликвидности, что может приводить к снижению эффективности деятельности банка в целом.

Матричная организация

В матричной организации (рис. 20.11) комбинируются друг с другом два критерия построения организационной структуры — экономические функции управления и группы услуг. Наряду с функциональными отделами в банке существует институт менеджеров групп услуг. Эти менеджеры обладают полномочиями принятия решений в рамках «своей» группы услуг и осуществляют координацию деятельности других отделов, содействие которых оказывается необходимым в каждом конкретном случае.

Преимущества матричной организации заключаются в интенсивном взаимодействии между менеджерами групп услуг и функциональными отделами и эффективном обмене информацией, вследствие чего принимаемые решения более полно учитывают общепанковские цели, а не ориентируются только на цели отдельных подразделений. Недостатком является возможность возникновения конфликтов в случае не вполне четкого разграничения полномочий руководителей функциональных отделов и менеджеров групп услуг.

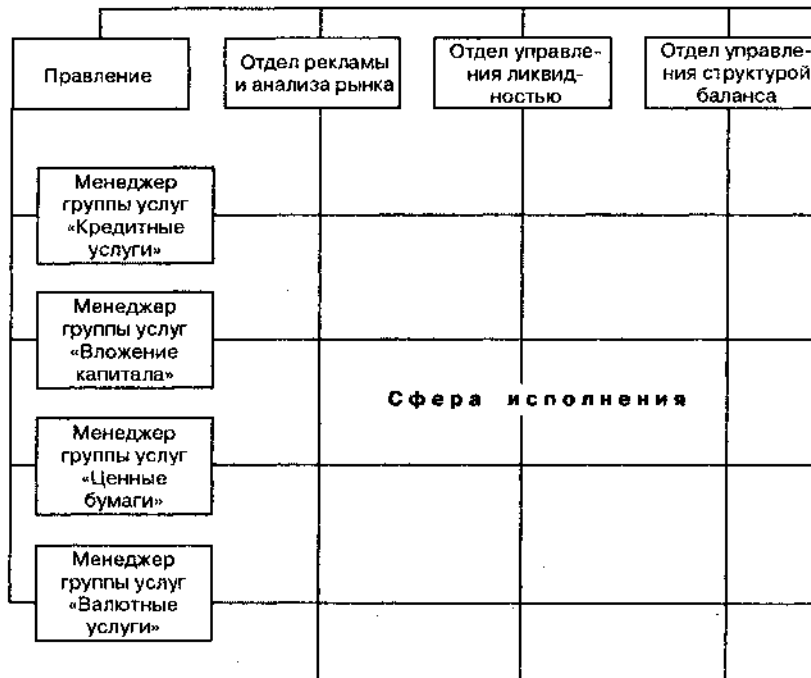


Рис. 20.11. Матричная организация

Дивизиональная организация

Дивизиональная организация (рис. 20.12) предполагает разделение банка на ряд крупных дивизионов, или прибыльных центров (profit centers), либо по группам услуг, либо по группам клиентов. Особенностью является то, что на дивизионных менеджеров наряду с широкими полномочиями по планированию и принятию решений

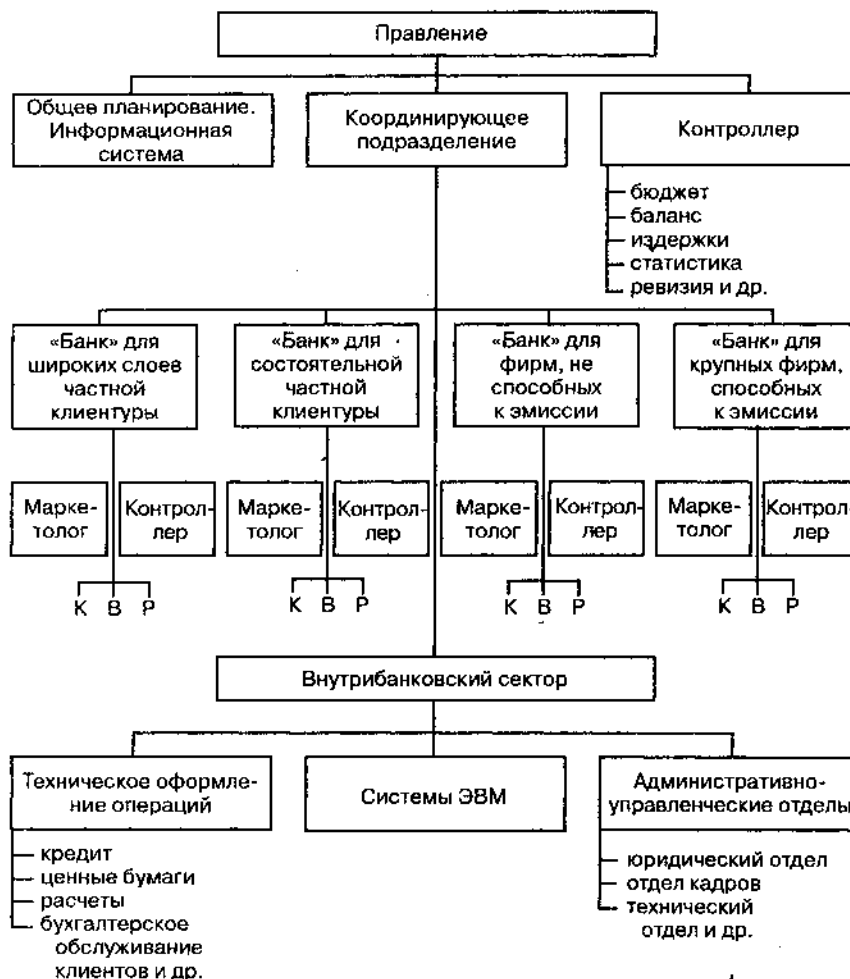


Рис. 20.12. Дивизиональная организация: К — кредитование; В — услуги по вложению капитала; Р — услуги по расчетам

налагается полная ответственность за прибыльность своих дивизионов. Тем самым банк практически расчленяется на ряд относительно самостоятельных частичных банков. Наряду с частичными банками сохраняются и некоторые функциональные отделы, которые выполняют роль консультантов дирекции и оказывают поддержку дивизионам на этапе подготовки решений. Само высшее руководство осуществляет только контрольные функции, вмешиваясь в деятельность дивизионов лишь в исключительных случаях.

Таким образом, дивизиональная организация сходна с организацией по группам услуг или по группам клиентов, с той лишь разницей, что отдельные деловые сферы функционируют на «хозрасчетной» основе.

Рассматривая дивизиональную банковскую организацию, нельзя обойти вниманием следующее. С одной стороны, дивизионализация — это одно из следствий универсализации банковской деятельности, так как система продукт-менеджмента вообще и дивизионализация в частности применимы только на диверсифицированном предприятии с достаточно гетерогенным ассортиментом.

Специализированному банку с его однородным ассортиментом дивизионы не нужны, у него нет проблем координации различных ассортиментных единиц. Таким образом, дивизионализация является логическим завершением универсализации. Но с другой стороны, разбиение единого универсального банка на ряд частичных, каждый из которых имеет в значительной степени однородный ассортимент, означает возврат к принципу специализации, хотя и на новом качественном уровне. Наиболее отчетливо эта тенденция проявляется при создании крупными коммерческими банками дочерних организаций для оказания определенных видов услуг, таких как лизинг или факторинг. Но в противоположность специализированным банкам прошлого, когда все банки можно было разделить на группы по их специализации, нынешняя тенденция к «респециализации» характеризуется тем, что в конечном счете все универсальные банки будут разделены на специализированные дивизионы приблизительно одинаково.

Основным преимуществом дивизиональной организации является более тесная, чем у других организационных структур, взаимосвязь материального стимулирования банковских подразделений с результатами их деятельности, что усиливает мотивацию работников.

К недостаткам относятся опасность выполнения двойной (тройной и т.д.) работы при осуществлении одинаковых функций (кредитование, прием вкладов и др.) различными дивизионами, а также возможность возникновения ситуаций, когда деятельность дивизионных

менеджеров ориентируется лишь на краткосрочные цели при пренебрежении долгосрочными, так как использование прибыли в качестве важнейшего критерия оценки легко может к этому привести. Еще одним существенным недостатком дивизиональной модели является то, что клиент для решения своих финансовых проблем в «своем» частичном банке должен опять-таки вступать в отношения с многочисленными контактными подразделениями. С точки зрения маркетингового подхода эти подразделения необходимо преобразовать таким образом, чтобы консультирование клиентов по всем финансовым проблемам осуществлялось в одном подразделении квалифицированными и компетентными консультантами — *контактерами* (рис. 20.13), способными выяснить потребности и желания клиента, предложить ему возможные варианты решения проблем и непосредственно осуществить принятое решение.

Очевидным преимуществом этой организационной структуры является комплексность обслуживания клиентуры. В то же время сложность состоит в том, что контактер должен иметь очень высокую квалификацию. В принципе выходом может быть привлечение в сложных случаях в помощь контактеру специалистов из соответствующих функциональных отделов, однако это возможно только тогда, когда контактер воспринимает это ассистирование как позитивное дополнение своей консультационной деятельности и акцептирует его, а не отвергает. Отвергнуть же его он может не только из боязни потери престижа, но и учитывая тот факт, что клиенты с высоким уровнем

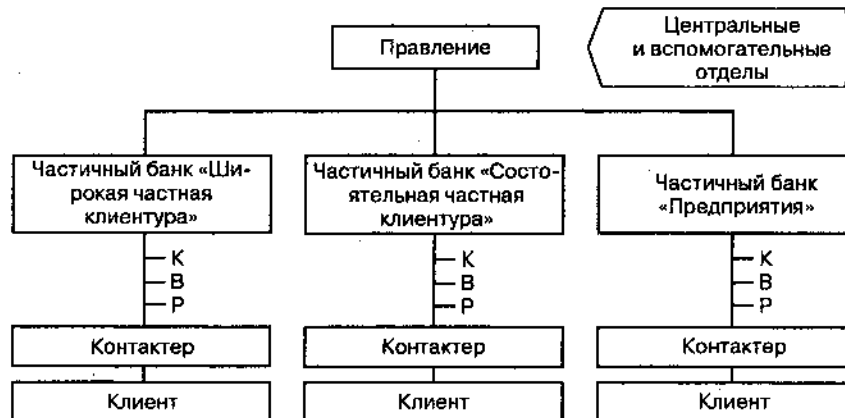


Рис. 20.13. Дивизиональная организация с централизованными контактными подразделениями: К — кредитование; В — услуги по вложению капитала; Р — услуги по расчетам

запросов будут обращаться непосредственно в специализированные отделы, если увидят, что контактер один не в состоянии их эффективно проконсультировать.

В связи с этим вместо одного «всезнающего» контактера можно разделить сферу консультирования на проблемные секторы. Так, можно выделить разных контактеров по проблемам кредитования и капиталовложений, каждый из которых при необходимости мог бы дать консультацию и по расчетным операциям, носящим в основном рутинный характер. Такое разделение обосновано тем, что клиент при посещении банка редко обращается одновременно по поводу получения кредита и вложения капитала. Но даже в таком случае он вряд ли будет воспринимать как недостаток то, что ему придется беседовать с двумя контактерами по этим принципиально различным проблемам. Вариантом такой организации является создание консультационных центров, представляющих самые разнообразные консультационные услуги.

Таким образом, в результате усиления конкуренции банковская организационная структура претерпела серьезную перестройку, выражающуюся во внедрении маркетинговой философии в деятельность всех банковских подразделений. И именно отсутствие должных конкурентных стимулов для формирования маркетинговой философии как определенного образа мышления и стиля деятельности предопределяет неуспех большинства попыток внедрения маркетинга в российских банках. Создание службы маркетинга, как уже упоминалось, является необходимым, но не достаточным условием для функционирования системы банковского маркетинга. Традиционная банковская организация, господствующая в России, в большинстве случаев отторгает маркетинг или, во всяком случае, не позволяет в полной мере использовать его потенциал для создания долгосрочных конкурентных преимуществ. Однако развитие банковской конкуренции в нашей стране позволяет ожидать, что российские банковские институты также встанут перед необходимостью эволюции от традиционной к маркетинг-ориентированной организации.

Выводы

1. Маркетинг — сравнительно новое явление на банковском рынке, возникшее приблизительно в 60-х годах XX в. Необходимость банковского маркетинга возникает в результате усиления конкуренции на банковских рынках, превращения этих рынков в рынки продавца.

2. Тремя сущностными чертами маркетинга являются маркетинговая философия (ориентация всей рыночной политики банка в первую очередь на удовлетворение потребностей клиентов), маркетинг-микс (применение мно-

жества инструментов рыночной политики) и маркетинговое управление (целенаправленная координация всех видов деятельности в сфере сбыта).

3. Большое значение для банковского маркетинга имеют особенности банковского продукта (банковских услуг), к которым относятся: абстрактность, неотделимость от источника, непостоянство качества, несохраняемость, договорный характер, связь с деньгами, протяженность обслуживания во времени, вторичность удовлетворяемых потребностей.

4. В число особенностей маркетинга в банковском деле входят: необходимость визуализации банковского обслуживания, образовательная ориентация, содействие формированию климата доверия, постоянная мотивация персонала, особое внимание автоматизации обслуживания.

5. В процессе маркетинговой деятельности банк проводит исследование рынка, разрабатывает конкурентную стратегию и осуществляет программу мероприятий по ее реализации.

6. На основе собранной маркетинговой информации осуществляются анализ банковского рынка, наблюдение за рынком и прогнозирование изменений рынка.

7. Важнейшими уровнями банковской маркетинговой стратегии являются корпоративная стратегия и стратегия деловой сферы. Основными корпоративными стратегиями являются стратегии лидерства в снижении издержек, стратегия дифференциации и стратегия фокусирования. Основными стратегиями деловых сфер являются стратегия роста и стратегия сокращения. Выбор альтернативных вариантов осуществляется с использованием инструментария портфельного анализа.

8. Банковская маркетинговая стратегия реализуется в комплексе мероприятий товарной, ценовой, сбытовой и коммуникационной политики банка.

9. Основными направлениями товарной политики банка являются ассортиментная политика, политика качества и объемная политика.

10. Ценообразование на банковские услуги может учитывать издержки по оказанию услуг, динамику рыночной конъюнктуры или целевую функцию конкретной услуги.

11. В ходе осуществления сбытовой политики банк занимается формированием сбытовой сети и определением оптимального временного режима обслуживания клиентов.

12. Коммуникационная политика банка включает личную продажу банковских услуг, рекламу, стимулирование сбыта и работу с общественностью (паблик рилейнз).

13. Организация банковского маркетинга не сводится лишь к учреждению службы маркетинга в банке, а предполагает перестройку всей организационной структуры банка с ориентацией на потребителя — формирование маркетинг-ориентированной банковской структуры.

Термины и понятия

Анализ рынка
Вторичная маркетинговая информация
Входные барьеры
Коммуникационная политика
Конкурентная позиция
Конкурентная стратегия
Конкурентоспособность банка в целом
Конкурентоспособность банковского продукта
Маркетинг
Наблюдение за рынком
Первичная маркетинговая информация
Прогноз развития рынка
Сбытовая политика
Сегмент рынка
Сегментация банковского рынка
Сценарий развития рынка
Товарная политика (планирование банковского продукта)
Услуги
Ценовая политика

Вопросы для самостоятельной работы

1. Что такое маркетинговая философия?
2. В чем заключается специфика маркетинга в банковской сфере?
3. Используется ли маркетинг российскими банками?
4. Каковы основные фазы стратегического планирования?
5. Чем определяется конкурентная позиция банка? Что такое конкурентоспособность, каковы ее виды?
6. Чем прогноз отличается от сценария? Попробуйте составить сценарий развития отечественного рынка банковских услуг до 2005 г.
7. Разработайте структуру базы данных для анализа конкуренции на банковском рынке. Какие методы сбора информации здесь применимы?
8. Будет ли различаться ценовая политика банков, избравших стратегии, располагающиеся в различных сегментах матрицы И.Ансоффа? Если да, то как?
9. Представьте, что вы создаете новый банк и перед вами стоит задача формулирования стратегии. Какая из типовых стратегий М.Портера является, по вашему мнению, предпочтительной в современных условиях для российских коммерческих банков и почему?
10. Попытайтесь дать характеристику конкурентных преимуществ (и конкурентных слабостей) крупного универсального коммерческого банка на примере Сбербанка РФ.

11. Какой из названных ниже типов банковской рекламы является сегодня в России преобладающим и почему: а) реклама банковских услуг; б) реклама потребностей; в) реклама банков как таковых?

12. Какой продукт в банковском деле мог бы подойти на роль «звезды» или в крайнем случае «трудного ребенка», а какой не может быть ничем иным, кроме «дойной коровы» или даже «собаки»?

13. В чем необходимость и сущность перехода от традиционной к маркетинг-ориентированной банковской организации?

Глава 21. Управление банковскими рисками

21.1. Сущность и классификация банковских рисков

Банковские риски входят в систему экономических рисков, а поэтому являются сложными уже по своей природе. Находясь в системе, они испытывают на себе влияние других экономических рисков, являясь одновременно специфическими, самостоятельными рисками.

Вопрос о риске в экономике очень важен, поскольку с ним тесно связан процесс принятия решений в условиях информационной неопределенности. Разобраться в том, что такое риск, очень важно. Практический опыт свидетельствует, что тот, кто умеет рисковать, — оказывается в большом выигрыше. Поэтому люди, обладающие способностью к риску, но подчиняющиеся при этом необходимым регламентациям, — важное достояние экономического сообщества, ценный ресурс устойчивого развития современной национальной экономики.

Понятие банковского риска появилось в российской экономической литературе лишь в последние годы в связи с ориентацией на развитие рыночных отношений в нашем государстве.

Термин «риск» в толковых словарях русского языка определяется как «возможная опасность, действие наудачу в надежде на счастливый исход», а также «рисковать — принимать на себя всю ответственность, все последствия чего-либо», т.е. в основе риска лежит неуверенность в будущем. Традиционно выделяются два определения риска. Первое базируется на причинах риска и их неопределенности (например: я не знаю, как будет меняться процент). Второе определение риска основывается на самом воздействии на риск. Отсюда риск — это негативные отклонения от поставленной цели (например: жду, что кредит будет возвращен, а его не возвращают). Этимология термина «риск» восходит к латинскому *rescum*, что означает риск на море, опасность или то, что разрушает. В соответствии со здравым смыслом риск — это нечто такое, чего необходимо избегать. В экономическом смысле риск требует определенной компенсации, поэтому в научной литературе термин «риск» трактуется в соотношении риск — доход или риск — прибыль.

Вопрос об определении банковского риска является дискуссионным. Некоторые авторы не согласны с определением банковского риска как возможных убытков банка и определяют риск как ситуацию

принятия решения, характеризующуюся неопределенностью информации. Отсюда банковский риск — ситуация, порожденная неопределенностью информации, используемой банком для управления и принятия решений.

Причины риска — самые разнообразные: экономические кризисы, рост внешней задолженности, финансовые инновации, инфляционные процессы, рост расходов банка и др.

Классическое учение о банковской системе исходит из существования трех ведущих критериев, которые следует учитывать банкам: ликвидность, рентабельность и безопасность.

В практической банковской деятельности предполагается либо одинаковая значимость целей, либо максимизация прибыли при поддержании ликвидности и учете безопасности.

Как свидетельствует зарубежная практика, содержательная сторона риска, способы его установления постоянно подвергаются модификации. На это влияет ряд причин, среди которых можно выделить следующие группы:

I. Изменение структуры рынка:

1. Обострение конкуренции.
2. Универсализация банков.
3. Экспансия отделений.
4. Выравнивание структуры клиентов.

II. Колебания величины процентов, обусловленные внешними факторами: конъюнктурной, денежной политикой, усилением небанковской конкуренции.

III. Повышенные требования клиентов, что находит выражение в растущей чувствительности цен и более дифференцированном спросе на банковские услуги.

IV. Рост банковских расходов.

V. Повышение значения и количественный рост типичных банковских рисков, которые всегда имеют место (кредитный риск, процентный риск и др.).

VI. Тенденции стагнации темпов экономического роста, которые имеют значение для собственного развития банков.

Банковские риски охватывают все стороны деятельности банков. Классификационная структура банковских рисков базируется на концептуальной основе экономического риска.

Существуют различные подходы к классификации банковских рисков. По одному из них важными элементами, позволяющими дать экономическую классификацию банковских рисков, являются:

- 1) тип и вид коммерческого банка;
- 2) сфера влияния и возникновения банковского риска;
- 3) состав клиентов банка;

- 4) метод расчета риска;
- 5) степень банковского риска;
- 6) распределение риска во времени;
- 7) характер учета риска;
- 8) возможность регулирования банковского риска;
- 9) методы такого регулирования.

Другой подход к изучению структуры рисков банковских учреждений основан на подразделении банковских рисков на экономические и политические. В свою очередь, и политические, и экономические риски могут быть внешними и внутренними. К внешним относятся риски, непосредственно не связанные с деятельностью банка. На уровень внешних рисков влияет очень большое количество факторов — политические, экономические, демографические, социальные, географические и пр. К внутренним относятся риски, обусловленные деятельностью самого банка, его клиентов (заемщиков) или его конкретных контрагентов.

Традиционная структура банковских рисков предусматривает выделение внешних и внутренних рисков. *Внешние риски* делятся на две группы: I группа — риски ликвидности; II группа — риски успеха.

Риски ликвидности включают:

- риск пролонгации, когда вклады отзываются до их срока (депозитный риск);
- риск срока, когда кредит не возвращается в срок (кредитный риск);
- риск новых, непланируемых кредитов;
- риски по новым видам деятельности: факторинговые, лизинговые, рыночные и др.;
- прочие риски.

К *рискам успеха* относятся:

- отраслевой риск;
- страновой риск;
- процентный риск;
- валютный риск;
- прочие риски.

Как следует из приведенной структуры, основным риском ликвидности является *кредитный риск*. Следует, однако, иметь в виду, что в последние годы банками активно проводятся инвестиционные операции с ценными бумагами, а поэтому усиливается значение *рыночного риска*.

Встречается и иная классификация банковских рисков, поскольку сложно провести жесткую границу между различными видами рисков. Как правило, многие риски между собой взаимосвязаны, но все они в конечном счете влияют на баланс банка в целом.

Часто выделяется *финансовый риск*. Причем его содержание в разных структурных классификациях неодинаково. В одних случаях в финансо-

вый риск включают кредитный риск и риск ликвидности; в других — дополнительно процентный риск и риск структуры капитала. В качестве самостоятельного рассматривается проектный банковский риск. Это сложный риск, состоящий, в свою очередь, из трех видов риска:

- отдельно стоящий риск, т.е. риск, исключительно связанный с самим проектом, независимо от заемщика;
- внутрифирменный риск;
- рыночный или портфельный риск, характеризующий, насколько конкретный проект подходит общему банковскому кредитному портфелю, помогает ли он диверсифицировать банковские кредиты или увеличивает их концентрацию на определенной отрасли, категории сроков платежей и т.д.

В американской практике выделяются следующие типы рисков:

1) риски балансового отчета (финансовые риски): кредитный риск, риск ликвидности, процентный риск, риск структуры капитала (риск левеража);

2) риски финансовых услуг (риски реализации): операционные риски, технологические риски, риски инноваций, стратегические риски;

3) внешние риски: макроэкономические риски, конкурентные риски, законодательные (правовые) риски.

В приведенной классификации внешние риски понимаются более широко, чем в рассмотренной выше; в ней, в частности, выделяются законодательные риски. Кроме того, внешние риски не увязываются с текущей деятельностью банка и его финансовыми рисками. Однако во всех классификациях основные виды банковских рисков представлены независимо от их группировок.

Внутренние риски обусловлены технико-организационной сферой деятельности банков и их организационной структурой. Эти риски не связаны с чисто денежными факторами и имеют персональное, вещественно-техническое и организационное значение. Выделяют три вида внутренних рисков:

1) *риски персонального вида* (риски сотрудников), т.е. кадровые риски. Различаются количественные и качественные риски персонального вида. Под количественными понимаются все риски, связанные с поиском и включением сотрудников в работу. Качественные риски связаны с профессиональным уровнем и чертами характера;

2) *риски материально-технического вида*, связанные с материально-технической базой банков, ее уровнем;

3) *структурно-процессуальные риски* представлены взаимодействием рисков первого и второго вида. Среди них выделяются особые риски:

- риск, который связан с применением машин в банковской деятельности. Клиенты предпочитают «живой контакт», а не преимуще-

ственно машинный. Чтобы не потерять клиентов, нужно определить границу применения технических средств. Должен быть найден оптимум между индивидуальным обслуживанием клиентов и рационализацией банковской деятельности;

- риск, связанный с психологической подготовкой кадров, их компетентностью;

- организационный риск. Чтобы избежать этого риска, необходимы умелое распределение ответственности банковских кадров, их правильная расстановка. Каждый четко должен знать свои обязанности и нести за них ответственность, в том числе и материальную. Поэтому нужны современные организационные банковские структуры и понимание всеми работниками банка его политики.

Несмотря на то что банки в своей деятельности соприкасаются с многочисленными рисками, причины банковского краха обычно вызываются следующими обстоятельствами:

- серьезными ошибками, допущенными руководством банка при проведении процентной политики;
- серьезными ошибками при формировании кредитного портфеля;
- несовершенством организационной структуры;
- кадровыми рисками.

Анализ приведенных выше классификаций банковских рисков позволяет выделить базовые критерии, лежащие в основе классификационной структуры банковских рисков. Такими критериями являются: сфера возникновения рисков (внутренние, внешние), состав клиентов банка (форма собственности, отрасль экономики, объем собственного капитала), вид банковских операций (кредитные, валютные, депозитные и т.д.).

Приведенные классификации банковских рисков позволяют определить действительное место отдельного риска в составе общебанковских рисков и его соподчиненность в этой системе. Необходимость классификации банковских рисков заключается в выборе соответствующего метода анализа того или иного риска, оценки его уровня и степени влияния на деятельность банка в целом.

21.2. Организация работы коммерческого банка по управлению рисками

Деятельность коммерческого банка по управлению рисками должна быть организована. С этой целью в банке могут быть созданы специализированные комитеты по управлению риском. Обычно выделяется целевой комитет по кредитной политике (по кредитным рискам). Этим подчеркивается особая роль кредитного риска. Одновре-

менно создается комитет с более широкой сферой деятельности для управления по существу всем комплексом банковских рисков — комитет по управлению рисками, связанными с активами и обязательствами.

В состав *комитета кредитного риска* входит председатель — директор (руководитель банка); членами его являются: руководитель кредитного отдела, руководители подразделений по анализу кредитных рисков, руководитель научно-исследовательского отдела, а также при необходимости руководители некоторых других отделов.

Функции комитета кредитного риска:

- разработка и мониторинг действующей кредитной политики;
- разработка политики рейтинга кредитов;
- разработка критериев для выдачи новых кредитов;
- установление ограничений на ссуды в зависимости от отрасли и типа бизнеса;
- регулярная оценка риска кредитного портфеля;
- разработка политики возврата ненадежных ссуд;
- разработка стандартов на кредитную документацию;
- пересмотр состава кредитного предложения;
- разработка стандартов кредитных залогов;
- пересмотр политики определения стоимости кредита (процента за кредит);
- разработка политики расширения или сужения кредитов.

Этот перечень функций комитета кредитного риска может быть пересмотрен и дополнен. Каждый коммерческий банк с учетом особенностей своей деятельности определяет конкретные функции комитета кредитного риска.

В состав *комитета по управлению рисками*, связанными с активами и обязательствами, входит председатель — директор (руководитель) банка; членами комитета являются: руководители кредитного отдела, отдела денежного обращения (кассового отдела), руководитель научно-исследовательского отдела, главный бухгалтер, руководитель контрольной службы (службы финансового контроля, внутреннего аудита и др.), а также при необходимости руководители других подразделений.

Функции комитета:

- разработка и мониторинг процентной политики банка;
- разработка валютной политики банка;
- регулярная оценка рыночного (инвестиционного) риска;
- мониторинг состояния банковской ликвидности;
- мониторинг состояния банковских ресурсов;
- разработка политики управления капиталом банка;
- соблюдение действующего законодательства в отношении рисков.

Комитету могут быть делегированы и другие функции, обусловленные особенностью деятельности конкретного коммерческого банка.

Банки по своей природе призваны олицетворять надежность и безопасность, поэтому организация процесса управления рисками является одним из ключевых элементов в банковской политике в области предотвращения, регулирования и минимизации рисков. Банковская рискованная политика — это мероприятия, которые проводит банк для достижения поставленных целей. Каждый банк в интересах безопасности проводит защитные мероприятия против риска, которые и составляют содержание рискованной политики. Она осуществляется в двух направлениях: 1) предотвращение риска; 2) смягчение необратимых рисков.

Для обеспечения финансового равновесия банка формулируются цели рискованной безопасности. Среди них главные:

- активные мероприятия по предотвращению риска;
- мероприятия по свершившемуся риску.

Наряду с рискованной инициативой отдельного банка есть и коллективные подходы к обеспечению безопасности (например, системы страхования вкладов и др.). Инструментами рискованной политики являются: банковский договор и устав банка.

Банк отвечает за ошибки в расчетах, возмещает убытки клиентов из-за неправильной банковской информации, из-за ошибок в проведенных банками проверках по поручению клиентов.

Разрабатывая собственную политику управления рисками, коммерческий банк должен четко выделить в ней свою стратегию, а также рамки (границы) этой политики. Определяя стратегию, банк рассматривает целый ряд проблем — от мониторинга риска до его стоимостной оценки. Стратегия управления риском должна позволять использовать все возможности развития собственного бизнеса и одновременно удерживать риск на управляемом уровне.

Большую роль в реализации стратегии играют границы рискованной политики банка. Они предполагают умение банка выбрать такие риски, которые он может правильно оценить и которыми может эффективно управлять. Решив принять определенный риск, банк должен быть готов управлять этим риском, отслеживать его. При разработке рискованной политики банк должен придерживаться определенных принципов, касающихся различных ее направлений и этапов. Необходимо не только определить зоны риска, измерить его, но и отработать системы контроля, финансирования риска. В частности, система контроля должна предусматривать координацию деятельности всех подразделений и служб банка по этому вопросу, а также экономическое стимулирование уменьшения риска, мониторинг и эффектив-

ность процедур управления риском. Нормативной базой процесса формирования и реализации рисковой политики банка является Инструкция Банка России № 110-И от 16 января 2004 г. «Об обязательных нормативах банков».

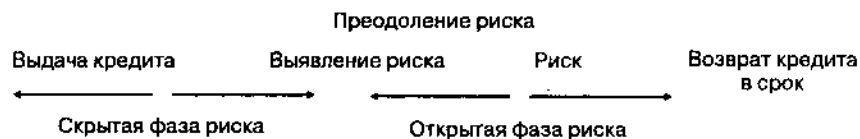
В рамках банковской рисковой политики можно выделить следующие мероприятия по преодолению риска:

- 1) избежание риска (например, кредит не выдается);
- 2) сокращение риска, его регулирование:
 - проверка платежеспособности клиента и текущий контроль;
 - страхование риска, использование залога;
 - разделение риска, когда общая сумма кредита, а следовательно, и риск делятся на несколько банков (в рамках банковского консорциума);
 - банк берет себе премию с клиента за то, что он идет на риск (ее размер предусматривается в кредитном договоре);
 - рассеивание риска (кредит выдается многим должникам, чьи риски не связаны друг с другом);
 - ограничение риска определенными нормативами, которые устанавливаются центральным банком. Для российских коммерческих банков такие нормативы установлены Инструкцией № 1 «О порядке регулирования деятельности коммерческих банков», где приводятся также коэффициенты риска активов коммерческого банка;
- 3) предусмотрение риска в балансе банка.

Российские коммерческие банки в соответствии с указаниями Центрального банка РФ обязаны создавать резерв на возможные потери по ссудам. Это касается всех ссуд, выданных в рублях. Данный резерв используется только для покрытия непогашенной клиентами (банками) ссудной задолженности по основному долгу.

Разрабатывая мероприятия по преодолению риска, необходимо иметь в виду, что риск проходит через различные фазы: скрытую и открытую. Для каждой из них следует проводить свои мероприятия.

Схематично процесс преодоления риска (на примере кредитного риска) можно представить следующим образом:



В случае возникновения риска коммерческими банками привлекаются соответствующие источники его покрытия. Основными внутренними источниками покрытия риска являются: собственный капитал банка и резервы банка.

Собственный капитал используется в крайнем случае, но это уже банкротство банка. В отдельных случаях коммерческие банки могут потребовать от своих соучредителей дополнительных средств на покрытие риска, если они с этим согласятся. Кроме внутренних, есть еще и внешние источники покрытия риска (например, за дочерние банки отвечает материнский банк).

Кроме того, существует централизованный порядок поддержания банковской ликвидности. В большинстве стран этот порядок ограничен реализацией методов денежно-кредитной политики центрального банка, что характерно и для нашей страны. В некоторых странах дополнительно действует специальная система поддержания ликвидности банков. Так, в ФРГ в 1974 г. был создан специальный консорциональный банк для поддержания ликвидности. В нем участвуют банковские союзы различных банков, принимает участие и центральный банк — Бундесбанк. Консорциональный банк проводит страхование кредитов от риска, причем не для отдельно взятого банка, а на уровне банковских союзов. Этот опыт особенно ценен для российских банков.

Таким образом, надежная и стабильная деятельность банков находится в прямой зависимости от организационной структуры управления рисками, которая призвана координировать, детализировать и осуществлять последовательный контроль за мероприятиями по снижению банковских рисков.

21.3. Кредитный риск: содержание, оценка, причины и методы управления

Традиционно кредитный риск определяется как риск невозврата денег должником в соответствии со сроками и условиями кредитного договора. В определении сущности кредитного риска существуют различные подходы. Одни авторы включают в понятие «кредитный риск» опасность неуплаты заемщиком основного долга и процентов, причитающихся кредитору. Другие понятие кредитного риска связывают с получаемой банками прибылью: кредитный риск — это возможное падение прибыли банка и даже потеря части акционерного капитала в результате неспособности заемщика погашать и обслуживать долг. Такой подход отражает лишь одну сторону воздействия кредитного риска на прибыль банка — отрицательную, связанную с негативными последствиями кредитования. В то же время исход кредитной сделки может быть и положительным, не исключая при этом наличия определенного уровня риска на протяжении действия кредитного договора.

В основе другого определения кредитного риска лежит неуверенность кредитора в том, что должник будет в состоянии выполнить

свои обязательства в соответствии со сроками и условиями кредитного соглашения. Это может быть вызвано:

а) неспособностью должника создать адекватный будущий денежный поток в связи с непредвиденными неблагоприятными изменениями в деловом, экономическом или политическом окружении, в котором оперирует заемщик;

б) неуверенностью в будущей стоимости и качестве (ликвидности и возможности продажи на рынке) залога под выданный кредит;

в) кризисами в деловой репутации заемщика.

Кредитный риск в одинаковой степени относится как к банкам, так и к клиентам и может быть связан с вероятностью спада производства или спроса на продукцию определенной отрасли, невыполнением по каким-то причинам договорных отношений, трансформацией видов ресурсов (чаще всего по сроку) и форс-мажорными обстоятельствами.

Рассматривая вопрос о сущности кредитного риска, необходимо определить его как риск, связанный с движением кредита. Сущность кредитного риска находится в неразрывной связи с сущностью категорий кредита (т.е. формой движения ссудного капитала). Следовательно, сферой возникновения кредитного риска может быть одна из стадий движения ссужаемой стоимости (рис. 21.1).

В процессе кругооборота ссужаемой стоимости принцип возвратности пронизывает все движение кредита и является всеобщим и объективным свойством любой кредитной сделки. Следовательно, нарушение по каким-либо причинам всеобщего свойства кредита приводит к возникновению негативных последствий, убытков, потерь от невозврата ссуды, т.е. к кредитному риску. Одной из сущностных характеристик кредитного риска является несоблюдение принципа возвратности кредита, возникающего в результате разрыва кругооборота движения ссужаемой стоимости.



Рис. 21.1. Стадии кругооборота ссужаемой стоимости

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1) кредитный риск и неопределенность — это два взаимосвязанных понятия, характеризующие действия банка на рынке кредитных операций, так как решения по кредитной сделке банки часто принимают в условиях неопределенности;

2) вероятность наступления позитивного или негативного результата имеет стоимостное выражение — это прибыль или убыток, которые получит кредитор;

3) кредитный риск — это потенциальная вероятность возникновения потерь банка;

4) сферой возникновения кредитного риска является процесс движения ссужаемой стоимости, а причинами его возникновения — различные рискообразующие факторы;

5) риск — это регулируемая экономическая категория, поскольку, основываясь на результатах оценки конкретной экономической ситуации и путем сопоставления ее с прогнозируемым вариантом события, мы можем соизмерить реальность целей и возможностей.

Итак, *кредитный риск* — это потенциальная возможность потерь основного долга и процентов по нему, возникающая в результате нарушения целостности движения ссужаемой стоимости, обусловленной влиянием различных рискообразующих факторов.

Центральное место в процессе минимизации кредитного риска принадлежит определению методов его оценки по каждой отдельной ссуде (заемщику) и на уровне банка (кредитного портфеля) в целом. Под оценкой кредитного риска заемщика обычно понимают изучение и оценку качественных и количественных показателей экономического положения заемщика. Работа по оценке кредитного риска в банке проводится в три этапа. На первом этапе производится оценка качественных показателей деятельности заемщика, на втором — оценка количественных показателей и на заключительном этапе — получение сводной оценки-прогноза и формирование окончательного аналитического вывода.

Одним из важных методов оценки кредитного риска является метод оценки кредитоспособности клиента, который осуществляется на основе анализа, направленного на выявление его финансового состояния и его тенденций.

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

Качественный анализ реализуется по этапам: а) изучение репутации заемщика; б) определение цели кредита; в) определение источни-

ков погашения основного долга и причитающихся процентов; г) оценка рисков заемщика, принимаемых банком косвенно на себя.

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

Определение кредитоспособности заемщика является неотъемлемой частью работы банка по определению возможности выдачи ссуды. Под анализом кредитоспособности заемщика понимается оценка банком заемщика с точки зрения возможности и целесообразности предоставления ему ссуд, определения вероятности их своевременно возврата в соответствии с кредитным договором. С этой целью используют: финансовые коэффициенты, анализ денежного потока, оценку делового риска.

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

- репутация клиента — Customer character;
- платежеспособность — Capacity to pay;
- капитал — Capital;
- обеспечение ссуды — Collateral;
- экономическая конъюнктура и ее перспективы — Current business conditions and goodwill.

В Великобритании также распространена практика анализа кредитоспособности заемщика, известная под названием «Parts»:

- назначение, цель кредита — Purpose;
- размер ссуды — Amount;
- погашение задолженности — Repayment (основного долга и процентов);
- срок — Term;
- обеспечение ссуды — Security.

Наиболее приемлемыми являются методы оценки кандидата в заемщики PARSE и CAMPARI, используемые в английских клиринговых банках, которые позволяют наиболее полно изучить многоплановый характер заемщиков.

PARSE расшифровывается следующим образом:

- информация о персоне потенциального заемщика, его репутации — Person;
- обоснование суммы испрашиваемого кредита — Amount;

- возможность погашения — Repayment;
- оценка обеспечения — Security;
- целесообразность кредита — Expediency;
- вознаграждение банка (процентная ставка) за риск предоставления кредита — Remuneration.

CAMPARI расшифровывается так:

- репутация заемщика — Character;
- оценка бизнеса заемщика — Ability;
- анализ необходимости обращения за ссудой — Means;
- цель кредита — Purpose;
- обоснование суммы кредита — Amount;
- возможность погашения — Repayment;
- способ страхования кредитного риска — Insurance.

Существуют и иные подходы к анализу кредитоспособности клиентов. В основе этого анализа лежит сбор необходимой информации, наиболее полно характеризующей клиента. Например, юридический акт — Положение «В», определяющее основные критерии, которые должны соблюдаться при составлении банками анкет (заявлений на выдачу кредита) и определении кредитоспособности клиента. В частности, в Положении «В» предусматривается, каким образом информация о клиентах может использоваться банком в балльных системах оценки кредитоспособности; определяется круг информации, которая не может запрашиваться банком и использоваться против клиента. Положение обеспечивает условия для лучшей оценки кредитоспособности клиента (например, заемщик обязан включать в анкету информацию о муже (жене) при обращении в банк за ссудой независимо от наличия солидарной ответственности по долгам). Кредиторы обязаны уведомлять заемщиков о возможности предоставления им ссуды в течение 30 дней с момента получения заявления на выдачу ссуды.

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

- определение сильных сторон ситуации заявителя;
- выявление слабых сторон потенциального заемщика;
- определение специфических факторов, являющихся наиболее важными для продолжения успеха заемщика;
- возможные риски при кредитовании.

Анализ банками финансовых отчетов клиентов может быть внутренним и внешним. Внешний анализ включает сравнение данного заемщика с другими; внутренний анализ предполагает сравнение

различных частей финансовой отчетности друг с другом в течение определенного периода времени в динамике. Внутренний анализ нередко называют анализом коэффициентов. Несмотря на важность для аналитического процесса, финансовые коэффициенты имеют два важных недостатка: 1) не дают информации о том, как протекают операции клиента; 2) представляют прошлую информацию, в то время как кредиты будут предоставляться в будущем. Поэтому аналитику банка приходится работать не только с фактическими данными, но и с оценкой «сложной» информации (взглядов, оценок, прогнозов и т.д.). Кредитная заявка клиента может быть отвергнута, если, скажем, предоставление ссуды будет нарушением кредитной политики банка.

Однако нередко требуется более полный анализ, например на основе оценки движения денежных средств заемщика, т.е. в процессе анализа денежного потока. Денежный поток — это измеритель способности заемщика покрывать свои расходы и погашать задолженность собственными ресурсами. Подобного рода анализ проводят с использованием отчета о движении денежных средств заемщика.

Составление отчета о движении денежных средств позволяет ответить на следующие вопросы:

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

Отчет о движении денежных средств заемщика целесообразно использовать для анализа перспектив погашения ссуды.

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

Информация, интересующая немецкий банк при решении вопроса о предоставлении кредита, включает следующие сведения.

1. Характеристика личных свойств предпринимателя: характер, манеры, поведение, внешность, выразительность речи, степень откровенности (в вопросах экономического и финансового положения), возраст, семейное положение, семейные обстоятельства, социальная роль вне предпринимательства, почетные должности, хобби.

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

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

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

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

Все перечисленные условия имеют различное значение для каждого конкретного заемщика. Например, в немецких банках при долговременных отношениях клиента и банка, когда последнему известны регулярные доходы и расходы клиента, предоставление кредита осуществляется по сути дела автоматически.

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

В настоящее время в Германии все коммерческие банки обязаны предоставлять информацию о всех ссудах и заемщиках в специальный департамент Бундесбанка, что позволяет систематически анализировать, контролировать данную сферу деятельности банков и вносить определенные коррективы по мере необходимости. Во Франции и Бельгии коммерческие банки имеют право получить информацию о неплательщиках по ссудам из центрального банка. В других странах это право отсутствует из-за необходимости сохранения банковской тайны. Но существует возможность перевести, например, вклад клиента в банк, предоставивший ссуду.

Необходимо также оценить репутацию заемщика. Один из возможных методов ее оценки — метод кредитного скоринга. Модель проведения скоринга обычно разрабатывается каждым банком самостоятельно, исходя из особенностей, присущих банку и его клиенту-

ре, с учетом характера банковского законодательства и традиций страны. Техника кредитного скоринга была впервые предложена американским экономистом Д. Дюраном в начале 40-х годов для отбора заемщиков по потребительскому кредиту. Д. Дюран выделил группу факторов, позволяющих, по его мнению, с достаточной достоверностью определить степень кредитного риска при предоставлении потребительской ссуды тому или иному заемщику. Он использовал следующие коэффициенты при начислении баллов:

- 1) возраст: 0,1 балла за каждый год свыше 20 лет (максимум 0,30);
- 2) пол: женщины — 0,40, мужчины — 0;
- 3) срок проживания: 0,042 за каждый год проживания в данной местности (максимум 0,42);
- 4) профессия: 0,55 за профессию с низким риском, 0 — за профессию с высоким риском и 0,16 для других профессий;
- 5) работа в отрасли: 0,21 — предприятия общественного пользования, государственные учреждения, банки и брокерские фирмы;
- 6) занятость: 0,059 — за каждый год работы на данном предприятии (максимум 0,59 балла);
- 7) финансовые показатели: 0,45 — за наличие банковского счета, 0,35 — за владение недвижимостью, 0,19 — при наличии полиса по страхованию жизни.

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

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

Американские банки сегодня разрабатывают различные подходы для анализа кредитоспособности своих клиентов. Причем каждый конкретный банк устанавливает собственную систему оценки кредитоспособности потенциального заемщика исходя из конкретных условий сделки, приоритетов в работе банка, его специализации, места на рынке, конкурентоспособности, взаимоотношений с клиентурой, уровня экономической и политической стабильности в стране и т.д.

Большинство американских банков используют в своей практике: 1) системы оценки кредитоспособности клиентов, основанные на экспертных оценках анализа экономической целесообразности предоставления ссуды и 2) балльные системы оценки кредитоспособности клиентов. Применение количественной оценки кредитоспособности

клиента предполагает присвоение определенной группы тому или иному виду кредита, тому или иному типу заемщика и определяет в баллах значение различных характеристик потенциального заемщика. Затем банкир подсчитывает общее количество баллов и сравнивает с моделью предоставления ссуды или отказа в ее выдаче.

Балльные системы оценки создаются банками на основе эмпирического подхода с использованием регрессионного математического анализа или факторного анализа. Эти системы используют исторические данные о банковских «хороших», «надежных» и «неблагополучных» ссудах и позволяют определить критериальный уровень оценки заемщиков.

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

Очевидно, что использование балльных систем оценки кредитоспособности клиентов — это наиболее объективный и экономически обоснованный процесс принятия решений, нежели использование экспертных оценок. Единственная сложность заключается в том, что балльные системы оценки кредитоспособности клиента должны быть статистически тщательно выверены и требуют постоянного обновления информации, что может быть дорого для банка. Поэтому небольшие банки, как правило, не разрабатывают собственные модели анализа кредитоспособности клиентов из-за высокой стоимости их подготовки и ограниченной информационной базы.

Оценка кредитного риска банка предполагает, с одной стороны, анализ динамики роста кредитных вложений коммерческого банка, а с другой — их качественный анализ, который основан на детальном рассмотрении каждого кредитного договора, объекта кредитования, сроков, сумм, возможных рисков по отдельным ссудам, обеспечения кредита и т.д.

Анализ и группировка кредитов по качеству имеют важное значение. Под качеством кредита понимается степень кредитного риска, присущая данной ссуде. Уровень показателя качества кредита обратно пропорционален уровню кредитного риска (чем выше качество ссуды, тем меньше вероятность ее невозврата или задержки погашения, и наоборот). В отличие от показателей кредитного риска качество кредита или кредитного портфеля банка — это реальная величина, определяемая по уже предоставленным банком ссудам. Зная структуру кредитного портфеля по категориям качества кредита и определив статистиче-

ским путем средний процент проблемных, просроченных, безнадежных ссуд по каждой категории (в том числе потребительских, ипотечных и др.), банк получает возможность осуществлять ряд мероприятий, направленных на снижение потерь по кредитным операциям.

21.3.1. Анализ кредитного портфеля

Кредитный риск находится в прямой зависимости от качества кредитного портфеля. Кредитный портфель — это результат деятельности банка по предоставлению кредитов, который включает в себя совокупность всех выданных банком кредитов за определенный период времени. Качественная оценка риска кредитного портфеля становится особенно актуальной в связи с диверсификацией банками своих операций.

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

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

Важнейшими факторами, в соответствии с которыми осуществляется ранжирование кредитов, является состояние отчетности, информация о состоянии дел и счетов клиента, отношения с клиентами, наличие обеспечения. Чтобы обезопасить себя от заведомо безвозвратных ссуд, банк должен строить свою работу с клиентами, используя две аксиомы, проверенные временем:

- 1) заниматься кредитованием преимущественно тех направлений, в кредитовании которых у банка уже накоплен значительный опыт;
- 2) не выдавать ссуды за пределы обслуживаемого региона.

Отсутствие понимания необходимости тщательного анализа качества ссудной задолженности (особенно предварительного анализа возвратности ссуды) во многом объясняет неустойчивое положение многих отечественных банков. Отчасти низкое качество ссудного портфеля определяется общим кризисным состоянием общества. Основными отличительными чертами кредитных портфелей российских банков можно считать: краткосрочность кредитов, формирующих портфель, и повышенную рискованность портфеля. Краткосрочность большей части кредитов обусловлена отсутствием благоприятной инвестиционной среды на российском рынке.

Банки в процессе своей деятельности должны проводить четкую целенаправленную политику в области вложений капитала. При этом они должны преследовать цели получения максимальной прибыли от вложений; достижения оптимального управления кредитным портфелем; поддержания необходимого уровня ликвидности и платежеспособности; создания резервов роста и т.д.

Ограничивать подверженность банков портфельным рискам призваны также экономические нормативы, установленные Банком России для всех кредитных организаций в Инструкции № 1 от 30 января 1996 г. и других нормативных актах. В соответствии с этими документами классификация выданных ссуд и оценка кредитных рисков производится в зависимости от наличия соответствующего и надлежащим образом оформленного реального обеспечения, а также длительности просроченной задолженности. В результате кредитный портфель банка разбивают на группы кредитов (стандартные, нестандартные, сомнительные, безнадежные), ранжированных по их качеству в зависимости от степени кредитного риска.

При невозможности погашения ссуды непосредственно заемщиком и поручителем банк списывает ссуду на убытки. Для этих целей в банках создаются специальные резервные фонды на покрытие кредитных рисков. Резервы на покрытие убытков по кредитным операциям создаются в размере страхового возмещения, необходимого для покрытия рисков по каждой группе кредитов. Таким образом, чем более рискованную кредитную политику проводит банк, тем больший резерв он должен создать, используя для этого средства из прибыли. Зарубежные коммерческие банки в настоящее время, например, создают резервы на покрытие убытков по кредитам, предоставляемым по кредитным картам, в размере 2—3% от сумм предоставленных кредитов.

В российской банковской практике своеобразным амортизатором кредитного риска служит резервный фонд, создаваемый коммерческими банками для компенсации потерь по выданным кредитам. На основании Инструкции Банка России № 62а банки обязаны создавать резерв на возможные потери по ссудам¹.

Современные банки проявляют глубокую заинтересованность в качественной оценке степени кредитного риска и снижении его влияния на финансово-хозяйственную деятельность с применением соответствующего комплекса мероприятий. Но реальная оценка кредитного риска банка возможна при проведении детального анализа совокупности факторов, приводящих к возникновению риска при кредитовании.

¹ Более подробно эти вопросы рассмотрены в п. 10.3.

21.3.2. Факторы кредитного риска

Качественный анализ целого ряда рискообразующих факторов позволил бы банкам не только принимать адекватные решения по выдаваемым ссудам, но и в дальнейшем свести к минимуму прямые финансовые потери от невозврата кредитов.

Анализ факторов, в наибольшей степени влияющих на рост потерь банков по различным ссудам, позволил западным банкирам сделать следующие выводы. По данным Всемирного банка (табл. 21.1), внутренние для банка факторы являются причиной 67% потерь банков по ссудам, а на долю внешних факторов приходится, соответственно, 33% потерь.

На первом месте в списке основных внешних причин потерь банков по потребительским ссудам стоит банкротство компании. Индивидуальный заемщик банка в полной мере испытывает на себе влияние этого фактора.

Таблица 21.1. Факторы, вызывающие потери банка при кредитовании, %

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

Анализируя кредитоспособность индивидуального заемщика, банкир обязательно должен выяснить финансовое состояние компании, в которой работает потенциальный заемщик.

Среди многообразия рискообразующих факторов целесообразно выделить макро- и микроэкономические. Исследование макроэкономических факторов показало, что ведущим фактором является общее состояние экономики, а также региона, в котором банк развивает свою деятельность. Кроме того, среди них выделяются факторы, обусловленные уровнем инфляции, а также темпами роста ВВП. Существенную роль играет активность денежно-кредитной политики Банка России, которая путем изменения учетной процентной ставки во многом определяет спрос на банковские ссуды. Одним из определяющих рискообразующих факторов является уровень развития банков-

ской конкуренции, характеризующийся увеличением концентрации банковского капитала в отдельных регионах и развитием гаммы банковских операций и услуг.

Среди микроэкономических факторов большую роль играет уровень кредитного потенциала коммерческого банка, зависящий от общей величины мобилизованных в банке средств, структуры и стабильности депозитов, уровня обязательных резервов в Банке России, общей суммы и структуры обязательств банка. Факторами, оказывающими прямое влияние на возникновение риска невозврата кредита, являются степень риска отдельных видов ссуд, качество кредитного портфеля банка в целом, ценовая политика банка и уровень риск-менеджмента.

В свою очередь, степень рискованности отдельных видов ссуд определяется исходя из их качества. Качество конкретной ссуды и кредитного портфеля банка в целом является одним из ключевых факторов кредитного риска. Совокупность факторов, влияющих на качество отдельно выдаваемой ссуды, включает в себя следующее:

- назначение ссуды (на увеличение капитала, на временное пополнение средств, на формирование оборотных активов, капитальное строительство);
- вид кредита (потребительский, ипотечный, инвестиционный, платежный, лизинговый);
- размер кредита (крупный, средний, мелкий);
- срок кредита (краткосрочный, среднесрочный, долгосрочный);
- порядок погашения (по мере поступления выручки, единовременный);
- отраслевая принадлежность (агропромышленный комплекс, промышленность, коммерция);
- форма собственности (частная, акционерная, муниципальная);
- размер заемщика (по величине уставного капитала, по величине собственных средств);
- кредитоспособность (в соответствии с рейтинговой оценкой);
- степень взаимоотношений банка с клиентом (наличие расчетного счета в банке, разовые отношения);
- степень информированности банка о клиенте;
- способы обеспечения (залог, гарантии, поручительства).

Своевременный и длительный анализ выдаваемых ссуд в соответствии с рекомендуемой структурой рискообразующих факторов позволит снизить вероятность возникновения риска невозврата кредита и принять адекватные меры по минимизации влияния данных факторов на кредитный процесс банка. Вместе с тем оценка предлагаемых факторов риска отдельно выдаваемой ссуды и их всесторонний анализ и учет предоставляют реальную возможность банкам из-

бежать повторного влияния данных факторов в своей будущей деятельности.

Под управлением риском (регулированием риска) понимают мероприятия, направленные на минимизацию соответствующего риска и нахождение оптимального соотношения доходности и риска, включающие оценку, прогноз и страхование соответствующего риска.

Управление рисками банка осуществляется, как правило, в несколько этапов:

- 1) выявление содержания рисков, возникающих в связи с осуществлением данной деятельности;
- 2) определение источников и объемов информации, необходимых для оценки уровня риска;
- 3) выбор критериев и методов для оценки вероятности реализации риска, построение шкалы риска;
- 4) выбор или разработка метода страхования риска;
- 5) ретроспективный анализ результатов управления риском и осуществление необходимой коррекции по предыдущим пунктам.

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

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

Для снижения влияния этих недостатков необходимо применять комплекс методов управления кредитным риском. Основные методы регулирования, управления кредитным риском следующие:

- диверсификация портфеля активов;
- предварительный анализ платежеспособности заемщика или эмитента;
- создание резервов для покрытия кредитного риска;
- анализ и поддержание оптимальной (для банка) структуры кредитного портфеля;
- требование обеспеченности ссуд и их целевого использования.

Диверсификация ссудного портфеля является наиболее простым и дешевым методом хеджирования риска неплатежа по ссуде. Основные способы, применяемые для обеспечения достаточной диверсификации ссудного портфеля, следующие:

- 1) рационализация кредита, которое предполагает: установление гибких или жестких лимитов кредитования по сумме, срокам, видам процентных ставок и прочим условиям предоставления ссуд; установление лимитов кредитования по отдельным заемщикам или классам заемщиков в соответствии с финансовым положением; определение лимитов концентрации кредитов в руках одного или группы тесно сотрудничающих заемщиков в соответствии с их финансовым положением;
- 2) диверсификация заемщиков по отраслевой принадлежности может осуществляться также путем прямого установления лимитов для всех заемщиков данной группы в абсолютной сумме или по совокупной доле в ссудном портфеле банка;
- 3) диверсификация принимаемого обеспечения по ссудам;
- 4) применение различных видов процентных ставок и способов начисления и уплаты процентов по ссуде;
- 5) диверсификация кредитного портфеля по срокам, имеющая особое значение, поскольку процентные ставки по ссудам разной срочности подвержены различным колебаниям и уровень косвенно принимаемых на себя деловых рисков заемщика также существенно зависит от срока ссуды.

Реализация данного аспекта управления риском неплатежа по ссуде производится в русле проводимой банком кредитной политики.

21.4. Кредитная политика коммерческого банка

21.4.1. Содержание кредитной политики

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

Некоторые авторы считают, что кредитная политика — это стратегия и тактика банка в области кредитных операций. Кредитная по-

политика в части стратегии вбирает в себя приоритеты, принципы и содержательные цели конкретного банка на кредитном рынке, а в части тактики — финансовый и иной инструментарий, используемый данным банком для реализации его целей при осуществлении кредитных сделок, правила их совершения и порядок организации кредитного процесса. Кредитная политика является одной из граней широкого спектра политики, проводимой банком в его деятельности, поэтому основным моментом при разработке банковской кредитной политики является правильная постановка целей и выбор соответствующих инструментов для ее реализации.

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

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

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

Кредитная политика коммерческого банка имеет внутреннюю структуру, которая включает:

- 1) стратегию банка по разработке основных направлений кредитного процесса;
- 2) тактику банка по организации кредитования;
- 3) контроль за реализацией кредитной политики.

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

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

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

В целом стратегия кредитной политики вбирает в себя приоритеты, принципы и цели конкретного банка на кредитном рынке, а тактика — финансовый и иной инструментарий, используемый данным банком для реализации его целей при осуществлении кредитных сделок, правила их совершения, порядок организации кредитного процесса. Таким образом, кредитная политика создает необходимые общие предпосылки эффективной работы персонала кредитного подразделения банка, объединяет и организует усилия персонала, уменьшает вероятность ошибок и принятия нерациональных решений.

21.4.2. Цели и механизмы реализации кредитной политики

Элементы кредитной политики находят свое практическое выражение в организационных ее формах, т.е. приемах, способах, методах реализации кредитной политики. В свою очередь, механизм реализации кредитной политики включает следующие этапы.

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

II. Аппарат управления кредитными операциями и полномочия сотрудников банка. Реализация кредитной политики, как уже отмечалось выше, происходит на основе разработанной банком системы предоставления полномочий на выдачу ссуд. В банке А, например, система полномочий на выдачу ссуд выглядит следующим образом. Для филиалов банка определяется максимальный размер риска на одного заемщика, который дифференцируется от 100 до 800 тыс. долл. (в рублевом или валютном выражении) в зависимости от объема кредитных операций, выполняемых филиалом, уровня квалификации и

опыта персонала, наличия просроченной задолженности по ссудам, структуры кредитного портфеля филиала и др. Кредитное управление правления банка А имеет право предоставить ссуду в пределах 1,5 млн долл., а сверх этой суммы кредитные заявки рассматриваются кредитным комитетом банка. В целом около 60% ссуд банка А предоставляется филиалами банка. Аналогичные подходы по реализации кредитной политики используются и в других банках.

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

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

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

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

III. Организация кредитного процесса на различных этапах реализации кредитного договора. Организация кредитных взаимоотношений банка с заемщиком определяется многими факторами, включая размер банка, квалификацию банковских работников, отвечающих за оформление ссуды, величину кредитного портфеля, виды ссуд и др. Организацию кредитного процесса проводит отдел кредитного анализа, который координирует и поддерживает весь процесс кредитования. В небольших банках и в некоторых банковских филиалах кре-

дитный анализ нередко входит в обязанности кредитных работников. Наличие специального аналитического отдела способствует более высокому уровню объективности кредитного анализа и более осторожному процессу утверждения ссуд, чем если бы эти функции выполнялись в одном подразделении банка. Примером недопустимого объединения вышеназванных направлений деятельности банка является банкротство такого крупного и известного японского банка, как Daiwa Bank.

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

Содержание картотеки кредитной информации может включать:

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

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

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

- 1-й — формирование портфеля кредитных заявок;
- 2-й — проведение переговоров с потенциальным клиентом;
- 3-й — принятие решения о целесообразности выдачи кредита и форме его предоставления;

- 4-й — оформление кредитного дела;
- 5-й — работа с клиентом после получения им ссуды;
- 6-й — возврат кредита с процентами и закрытие кредитного дела.

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

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

- анализу кредитного рынка и разработке мер по привлечению и отбору наиболее выгодных для банка кредитных заявок;
- анализу финансового состояния заемщиков;
- анализу залогов и иного обеспечения возвратности ссуд;
- организации работы по управлению и ликвидации залоговых средств и обеспечения;
- соблюдению принципов кредитования;
- периодическому тестированию выданного кредита на предмет его возвратности (мониторинг состояния заемщика, целевых рынков, экономической ситуации и т.д.);
- анализу структуры кредитного портфеля, расчету и интерпретации показателей, разработке и выполнению мер по реструктуризации кредитного портфеля;
- выявлению проблемных кредитов и разработке мероприятий по ликвидации задолженности;
- кредитованию в других экономических регионах;
- кредитованию в условиях риска, связанного с экономическим кризисом, инфляцией и т.д.

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

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

21.5. Депозитный риск и мероприятия банка по его предотвращению

Депозитный риск относится к рискам ликвидности и связан с досрочным отзывом вкладчиками своих вкладов из банка. Поэтому коммерческие банки проводят большую работу по предотвращению возможных негативных последствий внезапного оттока свободных денежных средств со счетов вкладчиков. Дифференциация условий привлечения вкладов в коммерческие банки является активным средством борьбы за вкладчика, обостряющим банковскую конкуренцию. Чтобы избежать возможных негативных последствий этой конкуренции, современные банки практикуют согласование уровня процента по вкладам между банками. Как свидетельствует зарубежная практика, иногда этот уровень устанавливается непосредственно центральным банком. В России это делается для системы Сберегательного банка, который работает с государственной поддержкой.

Среди различных видов вкладов особое место занимают депозиты до востребования и срочные вклады, как наиболее распространенные. Российскими коммерческими банками, как известно, применяются достаточно дифференцированные условия привлечения указанных вкладов. Акцент делается на изменение процентной ставки и условий ее начисления (ежемесячно, по согласованию с клиентом, процента на процент и др.). В то же время представляют интерес некоторые условия дифференциации срочных вкладов, используемые западными банками.

Наиболее распространенными являются два вида срочных вкладов: собственно срочные вклады и вклады с предварительным уведомлением об изъятии. Собственно срочные вклады возвращаются владельцу в заранее установленный срок; до этого момента банк может полностью ими распоряжаться. Срок срочных вкладов — не менее месяца. Сроки, на которые принимаются такие вклады, подразделяются на четыре группы: от 30 до 89 дней, от 90 до 179, от 180 до 359, свыше 360 дней. Соответственно изменяется и уровень процента. Как правило, по вкладу с большим сроком выплачивают более высокий процент. Однако взаимосвязь между этими параметрами может быть и обратной. Например, если коммерческий банк в ближайшем будущем ожидает снижение учетной ставки, то процент по вкладам с более длительными сроками может находиться на уровне ставок по депозитам с меньшими сроками.

Срочные вклады с предварительным уведомлением об изъятии требуют подачи в банк специального заявления вкладчика. Срок подачи такого уведомления об изъятии вклада заранее оговаривается, и в соответствии с ним устанавливается величина процента по вкладу. Обычно используются следующие сроки уведомления: от 1 до 3 меся-

цев, от 3 до 6, от 6 до 12, более 12 месяцев. Для каждой из этих групп вкладов устанавливают соответствующие проценты. Если клиент хочет изъять вклад, он должен своевременно известить об этом банк. Банк, учитывая предстоящие изменения, рефинансирует свои активные операции из других источников.

Предупреждению потерь при формировании депозитов могут способствовать особые условия, включенные в договор «О кредитном вкладе», который должен заключаться между клиентом и банком. При этом банк должен решить, с какими клиентами необходимо такой договор заключить. В качестве одного из условий этого договора может быть отказ клиенту в досрочном востребовании вклада.

Периодически банк должен оценивать степень использования находящихся в его распоряжении депозитов. Для этого определяется коэффициент связанности депозитов, который должен быть равен единице. Это означает, что все депозиты банка задействованы в его обороте.

Депозитный риск тесно взаимосвязан с различными банковскими рисками. Таким образом, проведение банком комплекса мероприятий по минимизации депозитного риска повышает степень надежности ресурсной базы банка и возможность расширения в перспективе перечня проводимых операций и услуг.

21.6. Риск операций с ценными бумагами: содержание и деятельность коммерческого банка по его регулированию

Операции с ценными бумагами относятся к инвестиционным операциям банка, сопряженным с риском. Причем риск операций с ценными бумагами — это сложный риск, поскольку здесь имеет место проявление всего комплекса различных финансовых рисков. При управлении риском операций с ценными бумагами необходимо учитывать, что на него оказывают влияние различные риски: систематический, селективный, временной, риск ликвидности, кредитный, инфляционный, процентный, валютный и др. В особую группу можно отнести законодательные риски. Их практически невозможно учесть заранее, поэтому очень важна устойчивость законодательной базы. Рассмотрим подробнее некоторые виды рисков операций с ценными бумагами.

Систематический риск не связан с конкретной ценной бумагой, а является результатом общего состояния рынка ценных бумаг в целом.

Селективный риск касается качества ценных бумаг и зависит от того, насколько правильной была политика выбора конкретной ценной бумаги для инвестирования при формировании портфеля ценных бумаг.

Риск ликвидности — риск, связанный с возможностью потерь при реализации ценной бумаги из-за изменения оценки ее качества.

Кредитный риск — риск того, что эмитент, выпустивший долговые ценные бумаги, окажется не в состоянии выплачивать процент по ним и (или) основную сумму долга.

Инфляционный риск — риск потерь, которые могут понести инвесторы в связи с изменениями процентных ставок на рынке. Если рыночная ставка процента растет, то это ведет к понижению курсовой стоимости ценных бумаг, особенно облигаций с фиксированным процентом. В этом случае потери несет инвестор, вложивший свои средства в ценные бумаги с фиксированным процентом.

Отзывной риск — это риск потерь для инвестора в случае, если эмитент отзовет облигации в связи с превышением фиксированного уровня процентных выплат по ним над текущим рыночным процентом. Этот риск особенно характерен для муниципальных облигаций.

Для предотвращения риска ценных бумаг необходима систематическая работа банка по его регулированию. В этих целях необходимо:

- 1) систематически проводить анализ доходности по различным видам ценных бумаг;
- 2) оценивать степень возникающего риска;
- 3) осуществлять своевременный мониторинг портфеля ценных бумаг.

Как показывает зарубежная практика, наибольшая доля ценных бумаг должна состоять из долгосрочных облигаций, уравновешенных краткосрочными ценными бумагами, при отсутствии ценных бумаг со средними сроками. Каждый банк с учетом особенностей своей деятельности должен разработать инвестиционную политику на рынке ценных бумаг и руководствоваться ею в своей деятельности. Важны и субъективные факторы, а именно компетенция и профессионализм работника, ответственного за осуществление инвестиционной программы банка.

Таким образом, своевременная оценка степени риска операций с ценными бумагами позволит минимизировать негативные последствия обесценения ценных бумаг для коммерческих банков, а также повысить инвестиционную привлекательность российского рынка корпоративных ценных бумаг.

21.7. Процентный риск: сущность и особенности управления

Процентный риск — это риск того, что средняя стоимость привлеченных средств банка, т.е. депозитов и взятых в займы денег, связанная с предоставлением кредита, может обогнать в течение срока действия кре-

дита среднюю процентную ставку по кредитам. Является ли процентный риск постоянным, или его можно избежать? Теоретически — можно, если изменение в доходах от активов (ставка по кредитам) можно полностью сбалансировать как по срокам, так и по размеру изменениями в издержках привлечения фондов (т.е. цене получения средств для предоставления банковского кредита). Но практически невозможно в любое время балансировать таким образом все кредиты, да и банки не всегда заинтересованы в проведении такой политики. Поэтому банки постоянно подвергаются процентному риску, но это, однако, не исключает, а, напротив, предполагает управление процентным риском.

Управление процентным риском включает управление как активами (кредитами и инвестициями), так и обязательствами (заемными средствами) банка. Особенность этого управления состоит в том, что оно имеет границы. Управление активами ограничено: во-первых, требованиями ликвидности и кредитным риском, которые определяют содержание портфеля рискованных активов банка, и во-вторых, ценовой конкуренцией со стороны других банков, которая ограничивает свободу банка в выборе цены кредита. Управление обязательствами затруднено ограниченным выбором и размером долговых инструментов (займы и т.д.), которые банк может успешно разместить среди своих вкладчиков и других кредиторов в любой момент времени, т.е. ограничена доступность средств, нужных для выдачи кредитов, а также ценовой конкуренцией со стороны других банков и небанковских кредитных учреждений за имеющиеся средства. Задача управления процентным риском включает минимизацию этого риска в пределах прибыльности банка и целей ликвидности.

Выделяют два вида процентного риска: позиционный и структурный.

Позиционный риск — это риск по какой-то одной позиции (по проценту в данный конкретный момент). Например, банк выдал кредит с плавающей процентной ставкой. Неизвестно, принесет ли она банку успех. Что можно в целях предотвращения этого риска предусмотреть в балансе? Прежде всего нужно изменить проценты по вкладам и выравнивать проценты по активам и пассивам баланса банка.

Структурный риск — это риск в целом по балансу банка, вызванный изменениями на денежном рынке в связи с колебаниями процентных ставок.

Следовательно, процентный риск влияет как на прибыль, полученную от процентов, так и на баланс банка в целом. Причинами процентного риска могут быть:

- неверный выбор разновидностей процентной ставки (постоянная, фиксированная, плавающая, снижающаяся и др.);

- недоучет в кредитном договоре возможных изменений процентных ставок;
- изменения в процентной политике центрального банка;
- установление единого процента на весь срок пользования кредитом;
- отсутствие в банке разработанной стратегии процентной политики;
- неверное определение цены кредита, т.е. величины процентной ставки.

В зависимости от характера процентной ставки различаются:

- риск твердого процента;
- риск изменяющегося процента;
- риск списания (связан с изменением курса ценных бумаг).

Риск твердого процента возникает тогда, когда твердые (фиксированные) ставки процента устанавливаются по кредиту, а по депозитам и другим покупным ресурсам процент меняется. В данном случае процент по кредиту не учитывает изменений рыночного процента привлеченных средств.

Рассмотрим конкретную ситуацию:

	Размер, млн руб.	Срок кредита	Процент за кредит	
			I вариант	II вариант
Актив по балансу, кредит	250	7 лет	9	9
Пассив по балансу	250	3 года	9	6

И в I и во II варианте неясно, что будет, начиная с четвертого года, если изменится денежный рынок. Эту возможность риска изменяющегося процента нужно предусматривать в кредитном договоре, а если необходимо, то структурно изменить пассив.

Для предотвращения процентного риска коммерческим банкам необходимо:

- 1) использовать правило приспособления процента к новым условиям денежного рынка (в кредитных договорах);
- 2) управлять изменением структуры баланса;
- 3) определять компенсацию процентного риска. Так, если в активе баланса возникает процентный риск, то в пассиве должна быть предусмотрена его компенсация. В этих же целях можно заключать с клиентом соглашение о максимальном и минимальном проценте.

Реализация указанных мер в практической деятельности банка проводится с использованием специальных (целевых) методов управления процентным риском. К специальным методам управления процентным риском относятся методы управления процентной маржей и

управление гэпом (разрывом). Одновременно с управлением процентным риском связаны также концепции процентных фьючерсов и хеджирования.

Одна из главных целей управления (менеджмента) в банке — это контроль за процентной маржой, т.е. маржой между процентным доходом от активов, приносящих прибыль, и процентными расходами по обязательствам. Кроме маржи обращается внимание на спрэд, который является разницей между взвешенной средней ставкой, полученной по активам, и взвешенной средней ставкой, выплаченной по обязательствам. Оба эти показателя должны отражаться в отчете о доходах банка. При планировании данные показатели определяются методами прогнозирования. Наконец, в процессе управления процентным риском учитывается гэп (разрыв) — расхождение или несбалансированность активов и пассивов банка с колеблющейся и фиксированной ставкой над пассивами с фиксированной ставкой в данный период времени. Рассмотрим подробнее методы управления процентным риском.

Управление процентной маржой требует осторожного и постоянного анализа изменений на рынке банковских операций, в экономике, процентных ставках. В условиях инфляции прогнозировать процентную ставку практически невозможно, а потому управление рисками в банке должно быть сосредоточено на балансировании по срокам портфеля активов. Но это очень сложно, если банк имеет на балансе активы и пассивы с фиксированной и плавающей ставками. Поэтому оценка перспектив изменения процентных ставок необходима.

Балансирование портфеля активов и пассивов по срокам позволяет банку зафиксировать процентный спрэд, т.е. нейтрализовать процентный риск. Однако банкиры предпочитают риск неопределенного спреда, если несбалансированное соотношение сроков обещает большие доходы. Это бывает, когда экономисты не могут предсказать движение процентной ставки.

Рассмотрим конкретную ситуацию сбалансированного привлечения фондов по сравнению с несбалансированными.

I вариант (сбалансированный):

Ставки	Срок, дней	Ставки по кредитам, %	Ставки по привлеченным средствам, %	Спрэд, %
Текущие рыночные	90	20	15	5
	180	25	20	5
Прогнозируемые (через 90 дней)	90	17	12	5

II вариант (несбалансированный): альтернативные стратегии кредитования на 180 дней:

а) привлечь заемные средства на 180 дней, спрэд 5%;

б) привлечь заемные средства на 90 дней, возобновление через 90 дней: спрэд $\frac{1}{2} (10 + 13) = 11,5\%$.

Успешное управление гэпом требует успешного предсказания будущих движений процентной ставки. В нашем примере точное предсказание краткосрочных ставок заставило менеджмент не балансировать 180-дневный кредит, а создать разрыв, который ведет к расширению процентной маржи.

Исходя из приведенных данных, по II варианту спрэд составил 11,5, а не 5%, как в I варианте. Это произошло за счет того, что в процессе управления гэпом, как отмечалось, удалось правильно спрогнозировать движение процентных ставок. Было принято решение привлекать заемные средства на 180 дней при условии разделения этой сделки на два самостоятельных этапа: привлечь вначале на 90 дней, а затем возобновить еще на 90 дней. В этом случае спрэд на несбалансированный 180-дневный кредит составил 11,5% и сложился следующим образом:

I этап: ставка по кредитам на 180 дней = 25%;
покупка средств (первые 90 дней) = 15%;
спрэд = 10%;

II этап: ставка по кредитам на 180 дней = 25%;
покупка средств (через 90 дней) = 12%;
спрэд = 13%.

Спрэд на кредит в 180 дней составляет 11,5%.

Факторы, влияющие на процентную маржу:

- изменения в портфеле активов, включая соотношение кредитов и инвестиций, структуру сроков и риска, соотношение активов с фиксированной и плавающей ставкой;
- изменения в структуре обязательств;
- движение процентной ставки (изменения в тенденциях);
- изменения в цене активов, например с фиксированными и плавающими ставками, и др.

Управление гэпом можно определить как управление данными уровнями активов и пассивов, чувствительных к изменению процентной ставки. Различают положительный и отрицательный гэп. При положительном гэпе активы с изменяющейся ставкой превышают пассивы с изменяющейся ставкой. При положительном гэпе с падением процентной ставки падает процентная маржа, с ростом процентных ставок растет маржа. При отрицательном гэпе пассивы с изменяю-

щейся ставкой превышают активы с изменяющейся ставкой. В этом случае с падением процентных ставок маржа растет, а с ростом процентных ставок — падает.

Степень процентного риска, поскольку он влияет на процентную маржу и спрэд, зависит от размеров разрыва и его направления, скорости и длительности изменения процентной ставки. Для того чтобы полнее использовать возможности управления гэпом в практической деятельности банков, необходимо:

- поддерживать диверсифицированный по ставкам, срокам, секторам хозяйства портфель активов. Предпочтение следует отдавать ликвидным кредитам и ценным бумагам;
- разработать оперативные планы управления активами и пассивами с учетом текущего состояния и прогнозов изменения тенденций движения ставок;
- не связывать каждое изменение направления движения ставок с началом нового цикла процентных ставок.

Рассмотрим возможные варианты банковской процентной политики. Здесь можно выделить несколько этапов.

I этап — низкие процентные ставки (ожидается рост):

- увеличить сроки заемных средств;
- сократить кредиты с фиксированной ставкой;
- сократить сроки портфеля инвестиций;
- продавать инвестиции (ценные бумаги);
- получить долгосрочные займы;
- закрыть кредитные линии.

II этап — растущие процентные ставки (ожидается в будущем их максимальный рост):

- начать сокращение сроков заемных средств;
- начать удлинять сроки инвестиций;
- подготовиться к началу увеличения доли кредитов с фиксированной ставкой;
- подготовиться к началу увеличения доли инвестиций в ценные бумаги;
- рассмотреть возможность досрочного погашения задолженности с фиксированным процентом.

III этап — высокие процентные ставки (ожидается их снижение в ближайшем будущем):

- сократить срок заемных средств;
- увеличить долю кредитов с фиксированной ставкой;
- увеличить сроки портфеля инвестиций;
- увеличить размер портфеля инвестиций (с фиксированной ставкой);

- запланировать будущую продажу активов;
- сконцентрировать внимание на новых кредитных линиях для клиентов.

IV этап — падающие процентные ставки (в ближайшее время они станут минимальными):

- начать удлинять сроки заемных средств;
- начать сокращение сроков инвестиций;
- начать увеличение доли кредитов с переменной ставкой;
- начать сокращение инвестиций в ценные бумаги;
- выборочно продавать активы (с фиксированной ставкой или доходом);
- начать планирование увеличения долгосрочной задолженности (с фиксированной ставкой).

При реализации любого из названных направлений (этапов) процентной политики важно иметь в виду, что главной задачей банка является увеличение чистой процентной маржи в рамках установленных политикой банка параметров риска. Процентные ставки и степень риска, присущая пассивам и активам, — это переменные величины, определяемые внешним воздействием, на что отдельный банк не может повлиять или точно их предсказать. Поэтому управление активами и обязательствами — это непрерывный процесс, требующий привлечения наиболее опытных кадров банка.

Большую роль в процентной политике играет и умение банковских специалистов определить цену кредита, т.е. определить величину процентной ставки. Детали определения этой цены должны быть расшифрованы в кредитном предложении и кредитном договоре. В процессе определения цены кредита имеют значение следующие факторы:

- 1) риск кредита;
- 2) агрессивность: имеет ли банк целью свой рост или упрочение своих позиций;
- 3) конкуренция: по каким кредитам банк хочет конкурировать с другими банками;
- 4) категория клиента: ориентирован ли банк на развитие отношений с клиентом или на выгоду от сделки;
- 5) прибыльность: кредитная маржа может быть значительно сокращена, если клиент приносит банку значительный объем дохода, например в форме доходов по валютным операциям, обязательствам, гарантиям и другие доходы. Такая политика требует надежной системы учета отношений с каждым клиентом;
- 6) цена приобретения банковских ресурсов;

7) централизованно устанавливаемые верхние пределы цены кредита (союзами банков, объединениями банков, центральным банком);

8) гибкость цены при кредитовании: банк может предложить клиенту различные виды процентной ставки (например, плавающую ставку, возможность ее изменения на фиксированную, различные поправки на процентные ставки, привлекательные для клиента и приемлемые для банка с точки зрения цели и прибыльности).

Фьючерс процентной ставки — это финансовый фьючерс, который служит объектом торговли на специальных фьючерсных рынках — фьючерсных биржах. Они расположены в главных коммерческих и финансовых центрах мира. Например, Чикагская товарная биржа — зерновые, ценные бумаги, процентные ставки; Лондонская международная биржа финансовых фьючерсов — валюта и процентные фьючерсы.

При фьючерсных сделках заключаются соответствующие контракты. Фьючерсный контракт — это соглашение о покупке или продаже финансовых инструментов (или товаров) в будущем в оговоренный срок по цене, установленной сегодня (при заключении контракта). Если фьючерсы являются финансовыми инструментами, которые продаются на рынках, то хеджирование — это деятельность, связанная с фьючерсами. Она определяется как процесс, при котором риск изменения в будущем цен на активы или пассивы может быть полностью или частично ликвидирован путем заключения соглашения с третьей стороной, по которому первоначальная сделка по приобретению активов или пассивов полностью или частично нейтрализуется противоположной сделкой.

Пример хеджирования по кредиту с «потолком» процента: заемщик заключает кредитное соглашение с банком с использованием плавающей процентной ставки, но, чтобы сократить свой процентный риск в будущем, заемщик договаривается с банком о «потолке» (или «шапке») процента, т.е. максимальной ставке, которую может взимать в течение срока действия кредита. Банк, соглашаясь на это, фактически часть процентного риска переводит на себя. За это он взимает с заемщика дополнительную плату за риск, т.е. увеличивает процентный спрэд над стоимостью ресурсов для банка или какой-то другой базовой ставкой.

Существуют и международные фьючерсные контракты. Финансовые фьючерсы имеют сложный характер, требуют большого времени и усилий для понимания, но важность этого инструмента вызывает необходимость его специального изучения и использования на практике.

Процентный своп — контрактное соглашение между двумя сторонами — распространен среди западных банков. Например, между коммерческим банком и его клиентом об обмене процентными платежами на определенную, заранее оговоренную фиктивную сумму. Или более конкретно: одна сторона заплатит другой фиксированный процент на какую-то сумму и получит платеж по плавающей процентной ставке от другой стороны (обычно базирующейся на ставке либор)¹.

Назначение процентного свопа — улучшение управления риском процентной ставки или снижения общих затрат по займу. Типичные характеристики процентного свопа следующие:

- а) величина: от 1 до 500 млн долл.;
- б) срок: от 1 до 15 лет, но обычно от 2 до 5 лет;
- в) применение: свопы могут быть применены как к уже существующим, так и к новым кредитам;
- г) качество кредита: для того чтобы валютный своп стал возможен, необходимо наличие значительной разницы в качестве кредита между участвующими сторонами, что отражается в разнице заемной процентной ставки в 0,7% и более;
- д) плавающая (фиксированная) ставка: в свопе сторона, уплачивающая процент по плавающей ставке, обычно является стороной с более высоким рейтингом; она получает фиксированный процентный платеж со стороны с меньшим кредитным рейтингом.

Следует иметь в виду, что и в свопе тоже заключен определенный риск — это риск потенциального неплатежа. Любой риск, связанный со свопами, обычно может быть нейтрализован посредством хеджирования.

При управлении процентным риском коммерческий банк сталкивается с различными проблемами:

- непредсказуемость изменения процентных доходов;
- нестабильность доходности большинства финансовых инструментов;
- недостаточная гибкость баланса банка.

Первые две проблемы вызваны преимущественно экономической и политической ситуацией в стране, изменениями в законодательстве (в том числе банковском и налоговом), нестабильностью большинства субъектов финансового рынка.

¹ Либор — ежедневная средняя ставка процента, по которой банки Лондона размещают свои депозиты в других первоклассных банках. Эта ставка служит ориентиром при установлении процентов по займам для всех других банков, особенно при международных сделках.

Как показывает практика российских коммерческих банков, при управлении процентным риском целесообразно придерживаться следующих подходов:

- портфель активов и пассивов должен формироваться с минимальным разрывом в сроках;
- в стратегическом плане желательно отдавать предпочтение среднесрочным и долгосрочным депозитам с гибкой процентной ставкой и краткосрочным ссудам;
- в тактическом плане возможно заимствование на короткий срок и кредитование на более длительный (в объемах, допускаемых капиталом банка);
- максимально использовать методы хеджирования (своп, форвард и др.);
- управление банком в долгосрочной перспективе должно компенсировать риски тактической деятельности.

21.8. Валютный риск: сущность, виды, методы управления

Валютный риск связан с неопределенностью будущего движения процентных ставок, т.е. цены национальной валюты по отношению к иностранным. Он оказывает влияние на заемщиков, кредиторов и инвесторов, которые совершают сделки в валютах, отличных от национальной валюты.

Валютный риск включает:

- 1) **экономический риск** — риск изменения стоимости активов или пассивов фирмы (или банка) из-за будущих изменений курса;
- 2) **риск перевода** — имеет бухгалтерскую природу, связан с различиями в учете активов и пассивов в иностранной валюте;
- 3) **риск сделок** — неопределенность стоимости в национальной валюте инвалютной сделки в будущем.

Рассмотрим каждый из выделенных рисков.

Экономический риск. Экономический риск для фирмы состоит в том, что стоимость ее активов может меняться в большую или меньшую сторону (в национальной валюте) из-за будущих изменений валютного курса. Это также относится к инвесторам, зарубежные инвестиции которых — акции и долговые обязательства — приносят доход в инвалюте.

Риск для банка. Для банка инвестирование в зарубежные активы, например выдача кредитов в инвалюте, будет влиять на размер будущего потока платежей, выраженных в национальной валюте (из-за будущих изменений валютного курса). Кроме того, сам размер платежей к погашению по этим кредитам будет изменяться при пе-

реводе стоимости инвалюты кредита в эквивалент в национальной валюте.

Риск перевода. Как для фирмы, так и для банка риск перевода затрагивает баланс, изменяя стоимость активов и пассивов. Если происходит падение курса инвалюты, в которой выражены эти активы, то падает стоимость активов; величина активов уменьшается, падает размер акционерного капитала фирмы или банка.

Следует иметь в виду, что риск перевода представляет собой бухгалтерский эффект, но в незначительной степени отражает экономический риск сделки, который рассматривает влияние изменения валютного курса на будущий поток платежей, а следовательно, на будущую прибыльность фирмы или банка.

Риск сделки. Изменения в прибыльности фирмы означают изменения ее кредитоспособности, поэтому для банка очень важно быть в курсе валютных сделок клиентов.

Валютный риск можно уменьшить путем применения различных методов, среди которых защитные оговорки, валютные оговорки, хеджирование и др.

Защитные оговорки — договорные условия, включаемые по соглашению сторон в частные и межгосударственные соглашения, предусматривающие возможность изменения (или пересмотра) первоначальных условий договора в процессе его исполнения.

Валютная оговорка. В соответствии с ней сумма денежных обязательств меняется в зависимости от изменения курсового соотношения между валютой платежа и какой-либо другой валютой, более устойчивой (или группой валют), определенной в качестве валюты оговорки. Валютой оговорки может быть валюта сделки либо третья валюта. В условиях плавающих валютных курсов в качестве валюты оговорки используют различные комбинации из нескольких валют (валютные корзины), а оговорку называют многовалютной.

Хеджирование (ограждение) предусматривает создание встречных требований и обязательств в иностранной валюте. Наиболее распространенный вид хеджирования — заключение срочных валютных сделок. Например, английская торговая фирма, ожидая через 6 месяцев поступления суммы в валюте США, осуществляет хеджирование путем продажи этих будущих поступлений на фунты стерлингов по срочному курсу на 6 месяцев. Заключая срочную валютную сделку, фирма берет обязательство в долларах для балансирования имеющихся долларовых требований. В случае снижения курса доллара против фунта стерлингов убытки по торговому контракту будут компенсированы за счет прибыли по срочной валютной сделке.

Для уменьшения валютного риска можно рекомендовать следующие основные приемы хеджирования в различных ситуациях:

1) в ситуации, когда ожидается падение курса национальной валюты:

- продать национальную валюту, выбрать вторую валюту сделки;
- сократить объем операций с ценными бумагами в национальной валюте, сократить объем наличности;
- ускорить получение дебиторской задолженности в национальной валюте;
- отложить получение, начать накопление дебиторской задолженности в иностранной валюте;
- отложить платеж по кредиторской задолженности в национальной валюте;
- увеличить заимствование (передачу) в национальной валюте;
- ускорить и увеличить импорт продуктов за твердую валюту;
- ускорить выплату вознаграждений, заработной платы, дивидендов и т.д. иностранным акционерам, партнерам, кредиторам;
- послать счета импортерам в национальной валюте и экспортерам в инвалюте;

2) в ситуации, когда ожидается рост курса национальной валюты: произвести действия, обратные изложенным для 1-й ситуации. Для предотвращения валютного риска используются также валютные свопы (аналогично процентным).

21.9. Отраслевой и страновой риск

Отраслевой риск обусловлен изменениями в экономическом состоянии отрасли и их степенью как внутри отрасли, так и по сравнению с другими отраслями. Отраслевой риск связан с кредитным и оказывает на него непосредственное влияние. Поэтому для выработки обоснованной структурной политики банка в области кредитования необходима обширная информация не только о клиентах, но и об их отраслях.

При оценке отраслевого риска необходимо учитывать следующее:

- деятельность данной отрасли, а также смежных отраслей за определенный (выбранный) период времени;
- насколько их деятельность устойчива по сравнению с экономической страны;
- каковы результаты деятельности различных фирм внутри одной и той же отрасли. Имеется ли значительное расхождение в результатах их деятельности.

Существуют различные подходы к оценке отраслевого риска. Одним из показателей его измерения является определение уровня колебаний (или отклонений) в результатах деятельности отрасли по отношению к результатам деятельности рынка или всей экономики. Эта разновидность риска в статистическом анализе за рубежом обозначается греческой буквой β . Показатель $\beta = 1$ считается нормальным для рыночной экономики. Показатель $\beta < 1$ будет у относительно стабильной отрасли, для которой не характерны значительные изменения. Показатель $\beta > 1$ будет свидетельствовать о значительных изменениях в отрасли. Поэтому, чем выше показатель β , тем сильнее и отраслевой риск. Для расчета показателя β нужна обширная информация. Обычно в анализе отраслевого риска расчет данного показателя сочетается с регрессионным анализом работы отрасли в будущем, т.е., по существу, проводится анализ маркетинговых затрат. Такой анализ под силу специальным агентствам (фирмам), но не банку. Банки за рубежом получают необходимую информацию по отраслевому риску у специализированных организаций, располагающих такой информацией. Однако если рассмотренный аналитический подход невозможен, то в качестве альтернативы рассматривают специальные факторы, связанные с работой той или иной отрасли. Например, используются следующие два фактора: стадия промышленного жизненного цикла отрасли и внутриотраслевая среда конкуренции.

Промышленный жизненный цикл может быть разделен на несколько стадий, каждая из которых имеет характерные особенности в плане настоящих и будущих темпов роста реализации (продаж), доходов и других показателей:

- стадия 1 — первоначальное развитие отрасли;
- стадия 2 — быстроускоряющийся рост;
- стадия 3 — размеренный рост;
- стадия 4 — стабилизация и зрелость рынка;
- стадия 5 — снижение роста и спад.

Внутриотраслевая среда конкуренции является дополнительным источником информации об устойчивости фирм в данной отрасли по отношению к фирмам других отраслей и может рассматриваться в качестве показателя риска. При оценке внутриотраслевой среды конкуренции используется следующая информация:

- степень ценовой и неценовой конкуренции;
- легкость или сложность вхождения в отрасль (а иногда и выхода);
- существование или нехватка близких и конкурентоспособных по цене заменителей;

- покупательная способность покупателей и поставщиков;
- политическое и социальное окружение.

Однако все перечисленные условия, в которых работает отрасль, подвержены неожиданным, иногда резким, изменениям. Поэтому степень отраслевого риска не статична и требует постоянного внимания.

Страновой риск — это риск изменения текущих или будущих политических или экономических условий в стране в той степени, в которой они могут повлиять на способность страны, фирм и других заемщиков отвечать по обязательствам внешнего долга. Страновой риск оказывает влияние на те банки, которые имеют развитые внешнеэкономические отношения, а их клиенты являются активными участниками международного товарооборота.

Страновой риск — это сложный риск, поэтому при его анализе принимают во внимание многочисленные факторы воздействия. Кроме того, страновой риск включает в качестве составляющих еще ряд рисков: политический риск, экономический риск, риск перевода.

В практической работе банки самостоятельно разрабатывают соответствующие рейтинги, касающиеся странового риска. Традиционно зарубежные банки пользуются специально разработанными рейтингами странового риска. Например, банки США могут использовать рейтинги, подготовленные Межправительственным комитетом по страновому риску. Рейтинги политического риска измеряют желание и политическую способность данного правительства оплатить внешние обязательства.

Рейтинги экономического риска измеряют долгосрочное общее экономическое развитие страны и ее потенциал как средство оценки способности страны обслуживать данный уровень внешнего долга. При разработке данных рейтингов учитываются следующие факторы:

- экономическое руководство страной;
- структура экономики;
- инвестиционная структура;
- насыщенность ресурсами, включая рабочую силу, ресурсы капитала, природные ресурсы;
- способность страны поддерживать стабильный неинфляционный рост;
- подверженность страны влиянию внешних факторов и т.д.

С экономическим риском связан риск перевода. Он определяется ликвидностью платежного баланса страны, наличием у нее стабильной национальной денежной единицы (конвертируемой) и ее способностью обеспечивать платежи по внешнему долгу.

Риск перевода — возможность приостановления обслуживания долга из-за проблемы ликвидности, связанной с внешней торговлей и инвестициями. При оценке риска перевода страны разделяются на категории на основе существующих условий и ожидаемых изменений этих условий в течение следующих 12 месяцев.

В зависимости от рейтинга страны подразделяются на три категории:

- нестандартные, когда страна не выполняет обязательств по обслуживанию долга, не принимает программы экономической адаптации МВФ или не следует уже существующей программе;
- страны-должники (когда страна задержала выплаты, накапливает задолженность);
- страны-банкроты.

В соответствии с рейтингом страны устанавливаются условия кредитования, включая максимальный объем кредита (страновой лимит), сублимиты по срокам действия и типам заемщиков (суверенный риск при кредитовании правительственных учреждений и коммерческий риск при кредитовании компаний в частном секторе), по типам риска. Каждому из этих элементов может придаваться различное значение в процессе формирования портфеля кредитов для конкретно взятой страны.

21.10. Организационные и кадровые риски: сущность, причины, управление

В рассмотренной классификации банковских рисков в структуре внутренних рисков выделен организационный риск, который ранее не выделялся. В то же время выделение его не только обоснованно, но и необходимо. Организационный риск связан с организационной структурой банка. Выбор той или иной ее формы определяется в первую очередь теми целями, которые ставит коммерческий банк в качестве приоритетных результатов своей деятельности. Выбор этих целей не случаен и зависит от многих факторов: величины банка и его филиальной сети, рейтинга банка, условий его деятельности, развития конкуренции на банковском рынке, требований акционеров и др. В зависимости от этого коммерческий банк может определить в качестве основных целей своей деятельности в рамках выбранной стратегии, например, расширение банковских услуг, привлечение клиентов или увеличение прибыли и др. Возможна и многоцелевая стратегия банка. Это особенно характерно для «молодых» коммерческих банков, какими являются российские банки.

Следует отметить, что в настоящее время в России только отдельные коммерческие банки стали уделять внимание организационной

структуре, а отсюда и управлению организационным риском. Однако формирование организационной структуры во многих коммерческих банках идет без должной подготовки и обоснования. В то же время существует наука о банковских структурах, которая рассматривает различные варианты структур. Это необходимо учитывать при формировании конкретной банковской структуры, имея в виду, что для банка его организационная структура — это своеобразный технологический процесс его деятельности, в котором должны быть учтены все необходимые звенья.

Организационную банковскую структуру можно сравнить с технологическим процессом на предприятии. Любые нарушения или несоответствия в нем отразятся на выпускаемой продукции, поэтому совершенствованию технологических процессов на предприятиях всегда уделяется повышенное внимание. Только в этом случае можно предложить рынку (потребителю) конкурентоспособную продукцию. Аналогичное отношение должно быть и к построению организационных банковских структур. Тем более точка зрения, что банк — специфическое предприятие, находит все больше сторонников.

Организационная банковская структура не является застывшей, она развивается в зависимости от особенностей развития и требований банковского рынка. Как и другие секторы рынка, банковский рынок в XX в. претерпел эволюцию от рынка продавца к рынку покупателя. Менялась и банковская организация. Она прошла путь от традиционной к маркетинг-ориентированной.

Традиционная банковская организация строится в соответствии с характером оказываемых услуг. Приоритет в ней отдается производству услуг над их сбытом, т.е. банк реализует только те услуги, которые он в состоянии производить. Эта система обеспечивает технически безукоризненное исполнение услуг, и в этом ее преимущество. Одновременно характерная для нее узкая специализация затрудняет координацию деятельности отделов и решение возникающих у клиентов проблем комплексного характера. Особенно ярко этот недостаток проявился в условиях усиления конкуренции на банковском рынке, в результате чего возникла концепция маркетинг-ориентированной банковской организации. Она исходит из того, что вопросы сбыта услуг имеют приоритет над вопросами их производства: банк стремится предлагать на рынке те услуги, которые пользуются спросом у потребителя.

Главная особенность маркетинг-ориентированной организации коммерческого банка состоит в том, что в ней аналогично традиционному предприятию выделены сектор сбыта и сектор производства. Кроме того, здесь четко определены место и роль каждого работника.

Варианты банковской организации носят определенную целевую ориентацию: один из них нацелен на расширение услуг, другой — на привлечение клиентов и т.д. Российским коммерческим банкам, работающим в специфических условиях, приходится решать многоцелевые задачи. Поэтому при выборе организационной структуры они не могут взять в чистом виде ни один из вариантов маркетинг-ориентированной банковской организации. Каждому коммерческому банку с учетом особенностей его деятельности предстоит создавать собственную организационную структуру. Совершенной она будет только в том случае, если в ней будут сохранены принципы построения научно обоснованных организационных банковских структур. Только такая система способна нивелировать организационный риск.

Кадровые риски занимают особое место в структуре банковских рисков. Они способны усилить любой возможный банковский риск. Их степень во многом зависит от эффективности управления персоналом в банке. Неслучайно поэтому в коммерческих банках большое внимание уделяют управлению персоналом.

Кадровый риск — это сложный риск, в состав которого включают следующие риски:

- *должностной риск*, состоящий в несоответствии самой должности видам деятельности, целям, задачам, функциям и технологиям. Причиной его может быть неадекватное штатное расписание или искаженное описание должности;

- *квалификационно-образовательный риск*, суть которого в несоответствии работника занимаемой должности;

- *риск злоупотреблений и недобросовестности*, зависящий от уровня работы по подбору и найму персонала, от эффективности деятельности служб безопасности, результативности контрольно-ревизионного аппарата, от стиля руководства, корпоративной культуры;

- *риск непринятия сотрудниками нововведений*. Управление нововведениями предполагает своевременное информирование людей, постановку ясных целей и стратегии, гибкое планирование и организацию, стимулирование персонала и вовлечение его в изменения на всех этапах, обучение персонала и целевое воздействие на его поведение.

Таким образом, кадровый риск связан с различными сторонами банковской деятельности. Это обуславливает его прямое воздействие практически на любую банковскую операцию, а следовательно, на степень ее риска. Одновременно отсутствие кадрового риска или его низкая степень позволяют более успешно решать задачи управления другими банковскими рисками — кредитным, процентным, инвестиционным и т.д. Следовательно, проблема управления кадровыми рисками является приоритетной в банковском управлении.

Выводы

1. Банковские риски являются сложными рисками. С одной стороны, они находятся в системе экономических рисков, и поэтому испытывают на себе влияние других экономических рисков, а с другой стороны, они являются самостоятельными рисками и зависят от деятельности коммерческих банков.

2. Банковские риски являются основополагающей причиной банковских банкротств, а поэтому управлению различными видами рисков следует уделять особое внимание.

3. Результаты рисковой политики банка во многом определяются организацией работы коммерческого банка по управлению рисками. Указанное в значительной степени зависит от организационной структуры коммерческого банка.

4. Банковские риски между собой взаимосвязаны, но методы управления рисками носят специфический характер.

5. Наиболее значительными по степени влияния на конечные результаты деятельности коммерческого банка являются кредитный, процентный, валютный риски, но особенно риск операций с ценными бумагами.

Термины и понятия

Банковский риск
Кредитный риск
Депозитный риск
Риск операций с ценными бумагами
Процентный риск
Хеджирование
Валютный риск
Отраслевой риск
Страновой риск
Организационный риск
Кадровые риски

Вопросы для самостоятельной работы

1. Дайте характеристику термина «риск».
2. Каковы причины возникновения рисков в банковской деятельности?
3. Перечислите критерии классификации банковских рисков.
4. Какова организационная структура банка по управлению рисками?
5. Каковы состав и функции комитета кредитного риска?
6. Перечислите мероприятия банка по преодолению риска.
7. Дайте определение кредитного риска.
8. Охарактеризуйте основные методы управления риском при кредитовании.
9. Дайте определение кредитной политики банка.
10. В чем состоит риск операций с ценными бумагами?

11. Перечислите причины возникновения риска операций с ценными бумагами.
12. В чем сущность депозитного риска банка?
13. Каковы мероприятия банка по предупреждению потерь при формировании депозитов?
14. Сущность процентного риска и его причины.
15. Перечислите причины возникновения процентного риска.
16. В чем сущность специальных методов управления процентным риском?
17. В чем сущность валютного риска и каковы методы управления им?
18. Дайте определение понятия «хеджирование». В каких случаях применяется данный метод?
19. Каково содержание отраслевого риска?
20. Раскройте содержание странового риска и его структуры.
21. В чем заключается сущность организационного и кадрового рисков?
22. В чем сущность кадровых рисков банка?

Глава 22. Контроль в коммерческом банке и его организация

22.1. Роль внутрибанковского контроля и его виды

Важнейшей функцией управления деятельностью коммерческого банка является организация внутреннего контроля. *Внутренний контроль* банка может быть охарактеризован как система методов, принятых кредитной организацией для защиты своих активов, соблюдения управленческой политики, проверки достоверности бухгалтерской и финансовой отчетности и обеспечения эффективности работы. Внутренний контроль — постоянно осуществляемый на всех уровнях банковской деятельности процесс, реализуемый не только специальными контрольными службами банка, но и всеми другими подразделениями, его менеджерами и рядовыми сотрудниками. Поэтому организацию внутреннего контроля в коммерческом банке как в теории, так и на практике рассматривают с точки зрения создания системы внутреннего контроля, которая определяется как совокупность органов и направлений внутреннего контроля, обеспечивающих соблюдение порядка осуществления и достижения целей, установленных законодательством, учредительными и внутренними документами кредитной организации.

Система внутреннего контроля включает проведение собственно контроля банковской деятельности, а также организацию мониторинга на всех участках работы банка. Мониторинг банковской деятельности заключается в проведении постоянного наблюдения за работой всех подразделений коммерческого банка с целью оценки результативности их работы и разработки стратегических планов по дальнейшему совершенствованию и развитию банковского бизнеса. На основании полученных в процессе проведения мониторинга результатов руководством банка принимаются решения об устранении имеющихся в деятельности банка недостатков и нормализации финансового положения коммерческого банка.

К важнейшим элементам системы внутреннего контроля в коммерческом банке относятся контрольная среда, состав видов внутреннего контроля, характеристика субъектов и объектов внутреннего контроля.

Внутренний контроль в коммерческом банке осуществляется в целях обеспечения:

- эффективности управления банком и его структурными подразделениями;
- ограничения рисков банковской деятельности;
- соблюдения сотрудниками банка требований федерального законодательства и нормативных актов, стандартов банковской деятельности и норм профессиональной этики, внутренних нормативных документов банка, определяющих его политику и регулирующих его деятельность.

Роль внутрибанковского контроля проявляется в том, что:

- создание эффективной системы внутреннего контроля — не только предпосылка успешного функционирования коммерческих банков, но и неременное условие повышения их конкурентоспособности;
- его проведение способствует выявлению и мобилизации имеющихся резервов, повышению эффективности и качества работы банка;
- правильно организованный контроль должен не только обнаруживать недостатки и нарушения, способствуя их своевременному устранению, но и предупреждать их появление;
- эффективный внутренний контроль — это условие обеспечения динамичного развития кредитного учреждения, укрепления его финансовой устойчивости и надежности.

Эффективность организации системы внутрибанковского контроля зависит от ряда внешних и внутренних факторов. К числу внешних факторов следует отнести прежде всего наличие необходимой нормативной базы организации внутреннего контроля. К внутренним факторам относятся наличие специалистов, способных качественно и оперативно оценить сложившуюся в банке ситуацию и дать квалифицированные рекомендации по минимизации рисков банковской деятельности. Для проведения контроля в банке должно быть создано специальное подразделение. Важный фактор обеспечения эффективной системы внутреннего контроля — создание в банке системы выявления и оценки банковских рисков. И, наконец, предпосылкой проведения качественного внутреннего контроля является наличие полной и достоверной информации о состоянии дел в самом банке и в банках-конкурентах.

Организация внутреннего банковского контроля в кредитных организациях РФ регулируется Положением ЦБ РФ «Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских груп-

пах» от 16 декабря 2003 г. № 242-П, в котором изложены правила организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах, а также особенности порядка осуществления Банком России надзора за соблюдением указанных правил.

Действующая система внутрибанковского контроля включает различные виды контроля. Так, в зависимости от времени совершения контрольных процедур выделяют предварительный, текущий и последующий контроль, в зависимости от способов проведения — аудит, анализ, мониторинг, тематическую проверку, ревизию, служебное расследование и т.д. Остановимся более подробно на характеристике некоторых из них.

22.2. Организация текущего контроля в банке

Текущий банковский контроль осуществляется в процессе ежедневного проведения банковских операций на каждом из участков организации работы учетно-операционного аппарата. Так, при организации документооборота основное предназначение текущего контроля состоит в проверке законности операций, соблюдении установленных правил их совершения и правильности оформления документов. Значительное внимание при организации текущего контроля отводится проведению проверки регистров аналитического и синтетического учета при закрытии операционного дня. Этим занимаются ответственные исполнители, бухгалтеры операционного отдела, работники, контролирующие их деятельность, а также начальники подразделений банка. В процессе осуществления текущего внутрибанковского контроля они руководствуются действующими нормативными документами и правилами проведения тех или иных банковских операций.

Ответственные исполнители при приеме от клиентов денежно-расчетных документов осуществляют контроль правильности заполнения всех необходимых реквизитов, проверяют наличие средств на расчетном счете организации. Представленные к оплате документы проверяются и с точки зрения законности совершаемой операции. По существу, на этом этапе работник банка определяет целевое назначение использования средств клиента. Большая ответственность ложится на бухгалтерского работника при осуществлении различных форм безналичных расчетов, выбор которых клиент делает самостоятельно вместе со своим контрагентом. Задача ответственного исполнителя и контролера банка состоит в проверке соблюдения принципов организации безналичных расчетов. Например, при использова-

нии в расчетах платежных требований работник банка проверяет наличие товарно-транспортных документов, подтверждающих отгрузку товаров, выполнение работ или оказание услуг. При отказе клиента от акцепта того же платежного требования необходимо удостовериться в его правомерности, правильности оформления и соблюдении срока, установленного для этой процедуры. Такой же тщательной проверке подвергаются и другие формы расчетов, которые применяет клиент в своем платежном обороте. Особого внимания требует проверка соблюдения всех требований при аккредитивной, чековой и вексельной формах расчетов. При недостаточности или отсутствии средств на расчетном счете клиента на работника банка ложится ответственность за своевременное оприходование расчетных документов в картотеку № 2 и их оплату по мере поступления средств в соответствии с установленной законодательством очередностью платежей.

При зачислении денежных средств, поступающих в адрес клиента, ответственный исполнитель должен убедиться в наличии на копии поступившего от плательщика документа подписи работника банка-плательщика, т.е. проверить подлинность документа. Особому контролю подвергаются операции, связанные с безналичными перечислениями средств физических лиц во вклады. Это необходимо во избежание ошибок в зачислении средств владельцам счетов. При открытии и ведении ссудного счета клиента проверяется правильность составления срочных обязательств на погашение кредита и осуществляется повседневный контроль за своевременностью его погашения.

Отдельные виды банковских операций подвергаются двойному текущему контролю. Так, заявления на выдачу чеков и чековых книжек, акцепт платежных поручений помимо ответственного исполнителя заверяются подписью контролера. Проверяются и подписываются контролирующими работниками все денежно-расчетные документы и записи в аналитическом учете по счетам военнослужащих и граждан, основным средствам банка, прочим материальным ценностям, взысканию штрафов с клиентов за нарушение правил проведения расчетных операций, по расчетам с хозрасчетными предприятиями банка, по формированию операционных доходов и расходов банка и т.д. Двойного контроля требуют и операции по транзитным и текущим субсчетам, по лицевым пенсионным счетам, по счетам государственного бюджета, по ссудным счетам индивидуальных заемщиков. В отдельных случаях по решению банка контролируются в аналогичном порядке и другие операции.

Особое внимание обращается на организацию текущего контроля в процессе проведения операций с наличностью. Значительное место здесь отводится предварительному контролю при совершении расходных кассовых операций. В этом случае проведение контроля возлагается на трех работников кредитной организации, участвующих в этой операции: ответственного исполнителя, контролера и кассира. Задача организации контроля на этом участке сводится к тому, чтобы предупредить оплату неправильно оформленных документов без предварительной проверки их ответственным исполнителем. Задача контролера заключается в проведении проверки правильности оформления каждого расходного кассового документа.

При получении клиентом наличных денег по именному денежному чеку контролирующий работник должен удостовериться в наличии на чеке отметки о предъявлении получателем средств паспорта или другого документа, удостоверяющего его личность. Кроме того, на чеке или расходном ордере должна быть его расписка в получении средств. При поступлении денежного чека происходит сличение подписи лиц, правомочных подписывать его, оттиска печати клиента с имеющимися у ответственного исполнителя и контролера образцами, указанными в соответствующей карточке. Контролер и кассир сопоставляют также подпись ответственного исполнителя с имеющимся образцом. Тщательному контролю подвергаются все расходные кассовые документы и со стороны кассового работника.

За организацию текущего контроля несет ответственность главный бухгалтер банка. Он непосредственно контролирует правильность оформления операций по открытию расчетных и текущих счетов клиентов, организует текущий контроль и ежедневное наблюдение за его проведением на всех участках учетно-операционной и кассовой работы банка. В обязанности главного бухгалтера и его заместителя входит осуществление контроля за внесением исправлений в лицевые счета, открытием и закрытием счетов, начислением процентов по ним, движением бланков строгой отчетности и квитанций о приеме наличных денег. Главный бухгалтер банка ежедневно проводит проверку заключения кассовых операций; полноту оприходования денег как инкассированных, так и поступивших в вечернюю кассу; правильность формирования и хранения всех денежно-расчетных документов и другой учетной документации. Ежедневно им контролируется своевременность и качество составления сводки оборотов банковского баланса за день.

22.3. Последующий контроль и способы его проведения

В процессе проведения внутрибанковского контроля в банке важное место отводится правильной организации последующего контроля, целью которого является систематическая проверка всех направлений учетно-операционной работы в период после совершения банковских операций. Можно выделить следующие задачи организации последующего контроля:

- проверка постановки учета и документооборота;
- подтверждение правильности выполнения работниками учетно-операционного аппарата возложенных на них обязанностей;
- проверка законности и правильности оформления выполненных операций.

В кредитной организации работу по проведению последующего контроля возглавляют главный бухгалтер, его заместители, а в крупных банках этим занимаются специальные инспекторы последующего контроля. Последующие проверки проводятся по планам, которые носят тематический характер и составляются ежеквартально. Могут проводиться как комплексные проверки, так и проверки, затрагивающие лишь отдельные участки учетно-операционной работы. Примером может служить проведение проверки только кассовых или только мемориальных документов за определенный период деятельности банка. В процессе проведения комплексной проверки обследованию подвергается весь объем работы тех или иных ответственных исполнителей. Обычно планы последующих проверок составляются таким образом, чтобы в течение квартала в последующем порядке были проконтролированы все участки учетно-операционной работы.

В ходе осуществления последующего контроля в выборочном порядке изучаются документы, которые не подвергались текущему контролю со стороны главного бухгалтера и его заместителя. В процессе проверки устанавливается законность операций, правильность их оформления и отражения в учете. После установления законности операции проверяется правильность оформления документов: соблюдение формы бланка, наличие всех необходимых реквизитов, бухгалтерские проводки, а также соответствие имеющимся образцам подписей и оттиска печати на документе. Обращается пристальное внимание на наличие в платежных поручениях, платежных требованиях, расчетных чеках ссылки на номера и даты отгрузочных документов, подтверждающих факт отгрузки товаров, выполнения работ и оказания услуг. При этом в выборочном порядке может быть проведено сличение первых экземпляров платежных документов с ко-

пиями, на основании которых делались записи по корреспондентским счетам.

В порядке последующего контроля проводится ревизия. Участки учетно-операционной работы банка, которые подвергались ревизии или обследованию, в течение последующих трех месяцев разрешено не проверять.

Итоги проведенных проверок и ревизий рассматриваются руководством коммерческого банка, результатом чего является выработка и реализация мероприятий по устранению выявленных недостатков и предотвращению их появления в дальнейшем. Как правило, контроль по устранению недостатков, выявленных последующими периодическими проверками, непосредственно осуществляет главный бухгалтер банка.

Общую ответственность за состояние учета, организацию документооборота и контроля в коммерческом банке несет президент банка. В его обязанности включается проверка своевременности составления ежедневного банковского баланса, который представляется ему на подпись.

22.4. Служба внутреннего контроля кредитной организации и организация ее деятельности

Служба внутреннего контроля (СВК) кредитной организации создается для осуществления внутреннего контроля и содействия органам управления кредитной организации в обеспечении ее эффективного функционирования.

Организация деятельности службы внутреннего контроля может быть осуществлена путем:

- включения в состав службы внутреннего контроля подразделений внутреннего контроля, внутреннего аудита, подразделения, занимающегося управлением рисками, и других аналитических и контролирующих подразделений банка;
- создания службы внутреннего контроля как отдельного структурного подразделения банка, осуществляющего взаимодействие с другими контролирующими подразделениями.

Выбор структурной организации зависит в первую очередь от особенностей банка, наличия в нем соответствующих ресурсов и сложившейся практики деятельности.

Деятельность службы внутреннего контроля регламентируется специальным положением, которое определяет:

- цели и сферу деятельности;
- принципы (стандарты) и методы деятельности;

- статус этой службы в организационной структуре кредитной организации, ее задачи, полномочия, права и обязанности, а также взаимоотношения с другими подразделениями, в том числе осуществляющими контрольные функции;

- подчиненность и подотчетность руководителя службы внутреннего контроля;

- обязанность руководителя и служащих службы внутреннего контроля информировать органы управления кредитной организации обо всех случаях, препятствующих осуществлению службой внутреннего контроля своих функций;

- порядок участия службы внутреннего контроля в разработке внутренних документов кредитной организации;

- ответственность руководителя службы внутреннего контроля в случаях несвоевременного информирования по вопросам, определяемым кредитной организацией, совета директоров (наблюдательного совета), единоличного и коллегиального исполнительного органа.

Функции службы внутреннего контроля заключаются в осуществлении проверок:

- полноты применения и эффективности методологии оценки банковских рисков и процедур управления банковскими рисками;

- надежности функционирования системы внутреннего контроля за использованием автоматизированных информационных систем, включая контроль целостности баз данных и их защиты от несанкционированного доступа и (или) использования, наличие планов действий на случай непредвиденных обстоятельств;

- достоверности, полноты, объективности и своевременности бухгалтерского учета и отчетности и их тестирование, а также надежности и своевременности сбора и представления информации и отчетности;

- достоверности, полноты, объективности и своевременности представления иных сведений в органы государственной власти и Банк России;

- применяемых способов (методов) обеспечения сохранности имущества кредитной организации;

- соответствия внутренних документов кредитной организации нормативным правовым актам, стандартам саморегулируемых организаций (для профессиональных участников рынка ценных бумаг);

- процессов и процедур внутреннего контроля, а также систем, созданных для соблюдения правовых требований, профессиональных кодексов поведения.

Кроме того, служба внутреннего контроля должна производить оценку эффективности системы внутреннего контроля, работы служ-

бы управления персоналом кредитной организации, а также экономической целесообразности совершаемых кредитной организацией операций.

Для обеспечения эффективной деятельности службы внутреннего контроля требуется соблюдать такие принципы, как:

- постоянство деятельности, что предполагает функционирование службы внутреннего контроля кредитной организации на постоянной основе. Численный состав и структура службы внутреннего контроля, уровень ее технической обеспеченности определяются в соответствии с масштабами деятельности кредитной организации, характером совершаемых ею банковских операций и сделок;
- независимость и беспристрастность службы внутреннего контроля, которые обеспечиваются функционированием СВК под непосредственным контролем совета директоров (наблюдательного совета). Ее деятельность подлежит независимой проверке аудиторской организацией или советом директоров (наблюдательным советом), если такая проверка предусмотрена уставом кредитной организации;
- профессиональная компетентность руководителя и служащих службы внутреннего контроля;
- создание условий для беспрепятственного и эффективного осуществления службой внутреннего контроля своих функций.

Служба внутреннего контроля обязана осуществлять проверки по всем направлениям деятельности кредитной организации. Объектом проверок может стать любое подразделение и любой служащий кредитной организации. К основным способам и методам осуществления проверок следует отнести финансовую проверку, проверку соблюдения законодательства РФ и иных актов, регулирующих и надзорных органов, внутренних документов кредитной организации и установленных ими методик, программ, правил, порядков и процедур, операционную проверку, проверку качества управления деятельностью кредитной организации.

График проведения проверок составляется на основе принятой органами управления методологии оценки управления банковскими рисками с учетом изменений в системе внутреннего контроля и новых направлений деятельности кредитной организации, а также установленной периодичности проведения проверок по направлениям деятельности структурных подразделений и кредитной организации в целом.

Планы работы службы внутреннего контроля должны утверждаться советом директоров (наблюдательным советом) кредитной организации и могут согласовываться с единоличным и (или) коллегиальным

исполнительным органом. Не реже двух раз в год служба внутреннего контроля представляет совету директоров (наблюдательному совету) кредитной организации отчеты о выполнении планов проверок.

Один раз в год банки в составе годового отчета обязаны представлять справку о состоянии внутреннего контроля в Банк России. Банк России вправе осуществлять при необходимости проверки состояния внутреннего контроля и работы службы внутреннего контроля в банках.

Выводы

1. Банковская деятельность сопряжена с высокой степенью риска, что предполагает необходимость осуществления самим банком постоянного контроля за проведением всех банковских операций.

2. Внутренний контроль банка — система методов организации и координации мер, принятых кредитной организацией для защиты своих активов, соблюдения управленческой политики, проверки достоверности бухгалтерской и финансовой отчетности и обеспечения эффективности работы.

3. Система внутреннего контроля — совокупность органов и направлений внутреннего контроля, обеспечивающих соблюдение порядка осуществления и достижения целей, установленных законодательством, учредительными и внутренними документами кредитной организации.

4. Текущий банковский контроль осуществляется в процессе ежедневного проведения банковских операций на каждом из участков организации работы учетно-операционного аппарата.

5. Целью последующего контроля является систематическая проверка всех направлений учетно-операционной работы в период после совершения банковских операций.

6. Служба внутреннего контроля должна производить оценку эффективности системы внутреннего контроля, работы службы управления персоналом кредитной организации, а также экономической целесообразности совершаемых кредитной организацией операций.

Термины и понятия

Система внутреннего контроля
Элементы системы внутреннего контроля
Текущий контроль
Последующий контроль
Направления текущего контроля
Организация последующего контроля
Внутренний аудит
Цели и задачи внутреннего аудита

Вопросы для самостоятельной работы

1. Чем вызвана необходимость проведения в банках внутреннего контроля?
2. Каковы задачи его организации?
3. Какие существуют виды внутреннего контроля?
4. Охарактеризуйте особенности проведения текущего контроля.
5. Что такое последующий контроль?
6. На кого в банке возлагается ответственность за организацию последующего контроля?
7. Что собой представляет внутренний аудит?
8. Охарактеризуйте цели, задачи и основные направления проведения внутреннего аудита.

Глава 23. Банковская отчетность

23.1. Виды и значение банковской отчетности

Результаты деятельности коммерческих банков отражаются в отчетности. Банковская отчетность может быть охарактеризована как совокупность бухгалтерской информации о хозяйственно-финансовой (уставной) деятельности банка соответствующего назначения и содержания на определенную дату. Основное назначение банковской отчетности состоит в том, что она служит источником достоверной, полной и оперативной экономической информации о деятельности коммерческого банка. Наличие такой информации, ее накопление, анализ и систематизация необходимы для выявления тенденций в развитии банка и прогнозирования дальнейшей его деятельности. Информация, содержащаяся в банковской отчетности, имеет большое значение для лиц и учреждений, заинтересованных в финансовой устойчивости и прибыльности банка, к которым относятся:

- государственные регулирующие и контролирующие органы и в первую очередь Центральный банк России;
- акционеры или владельцы банка;
- директора, руководители и сотрудники банка;
- клиенты банка.

Для государственных регулирующих и надзорных органов, к которым относятся Центральный банк РФ, Министерство РФ по налогам и сборам, Федеральная служба налоговой полиции, Министерство финансов РФ, отчетность коммерческих банков, предоставляемая по утвержденным формам и в установленные сроки, необходима для проведения мониторинга их финансового состояния и реализации контрольной функции. Для акционеров или владельцев банка информация, содержащаяся в формах отчетности, чрезвычайно важна для понимания того, как банк привлекает средства, каковы направления их размещения и какой результат можно ожидать от вложенных средств. Для клиентов банка важны его устойчивость и ликвидность. В случае ухудшения показателей банковской отчетности клиенты могут перевести свои средства в более надежное кредитное учреждение. Для директоров, руководителей и сотрудников банка важно знать ежедневное состояние активов, обязательств, доходов, расходов и ка-

питала банка. Современному банкиру важно иметь ответы на следующие вопросы:

1. Какие средства необходимы банку?
2. Какова стоимость привлекаемых средств?
3. Каковы должны быть направления использования средств?

Разрешить эти проблемы можно, только располагая полной, оперативной и достоверной информацией о состоянии дел в коммерческом банке. На основе предоставляемой банком отчетности пользователи составляют мнение о надежности банка и принимают решения о вариантах взаимодействия с данным конкретным банком. Банк, в свою очередь, должен постоянно поддерживать доверие партнеров и клиентов к своей деятельности и показывать, как он защищает их интересы.

Банковская отчетность должна отвечать определенным требованиям. С одной стороны, она должна быть доступной и понятной пользователям, т.е. давать представление об объемах ресурсов банка, их видах, сферах приложения имеющихся ресурсов, наличии резервов на возможные потери по активным операциям. С другой стороны, отчетность должна содержать и качественные характеристики деятельности банка. Такой подход к составлению отчетности позволяет все-сторонне использовать имеющуюся в ней информацию в процессе планирования, исполнения и контроля за деятельностью банка.

По срокам представления выделяют следующие виды банковской отчетности:

- текущая, или периодическая, бухгалтерская отчетность;
- годовая бухгалтерская отчетность.

К первой может быть отнесена месячная и квартальная отчетность. Условно в ее состав можно отнести и оперативную ежедневную отчетность. Годовая отчетность охватывает содержание, объем и результаты работы банка за отчетный год.

В связи с тем что методологическим центром по организации бухгалтерского учета в банках России является Центральный банк РФ, в его функции входит разработка правил ведения бухгалтерского учета в банках РФ, составления и представления отчетности кредитных организаций. Эти правила обязательны для выполнения всеми кредитными организациями.

23.2. Баланс банка и принципы его построения

Основным документом, характеризующим деятельность коммерческого банка, является баланс. В отличие от предприятий, которые разрабатывают ежемесячные, квартальные и годовые балансы, ком-

мерческие банки составляют и ежедневные балансы, которые являются внутрибанковскими документами. Их составление необходимо для осуществления оперативного контроля, анализа деятельности банка и принятия корректирующих мер по совершенствованию работы в банке. Со вступительного баланса на начало каждого цикла бухгалтерского учета начинается работа учетно-операционной службы банка, заключительным балансом на конец цикла она завершается, и одновременно начинается новый цикл. Баланс реализуется путем составления таблицы, состоящей из двух частей: актива (левая часть) и пассива (правая часть). В активе отражаются хозяйственные средства банка, а в пассиве — источники их приобретения или образования. Итог актива равняется итогу пассива. Величина этих итогов называется *валютой баланса*.

Баланс коммерческого банка является бухгалтерским балансом. Это означает, что номенклатура статей баланса одновременно является планом счетов бухгалтерского учета. В балансе отражаются состояние собственных и привлеченных средств банка, а также их размещение в кредитные и другие активные операции. По данным баланса осуществляется контроль за аккумулярованием и размещением денежных ресурсов банка; состоянием кредитных, расчетных, кассовых и других банковских операций; правильностью отражения этих операций в бухгалтерском учете. Структура банковского баланса определяется функциональной деятельностью кредитной организации, принципами учета банковских операций и изменяется в зависимости от изменения характера операций.

Центральный банк РФ и все коммерческие банки страны для ведения бухгалтерского учета пользуются единой номенклатурой счетов баланса, определенной Планом счетов бухгалтерского учета в расчетно-кассовых центрах (РКЦ), территориальных учреждениях Банка России и других кредитных учреждениях. Единая номенклатура счетов — это единая группировка счетов баланса по главам, разделам с присвоением каждому разделу и каждому счету номера и наименования. Поэтому в балансе банков имеются единые сопоставимые показатели по всем видам деятельности. Начиная с 1 января 1998 г. в основу составления балансов кредитных организаций РФ положен новый план счетов ЦБ РФ, который разработан на основании Гражданского кодекса РФ, законов Российской Федерации «О Центральном банке РФ», «О банках и банковской деятельности в Российской Федерации».

Счета номенклатуры баланса банков подразделяются на балансовые и внебалансовые. Балансовые счета подразделяются на пассивные и активные. На активных счетах учитываются денежная на-

личность в кассах банка, имущество банка, выдаваемые ссуды, дебиторская задолженность, другие активы и отвлеченные средства. Пассивные счета предназначены для учета фондов банка, остатков средств на расчетных счетах клиентов, депозитов, кредиторской задолженности, прибыли банка, других пассивов и привлеченных средств. Балансовые счета сгруппированы в семи разделах главы А по принципу экономического однородного содержания и ликвидности.

Внебалансовые счета предназначаются для учета бланков строгой отчетности и ценных бумаг, платежных документов, документов по кредитным, лизинговым и иностранным операциям, т.е. тех документов и ценностей, которые не могут быть отнесены ни к активу, ни к пассиву баланса.

Все балансовые счета подразделяются на счета первого порядка — счета синтетического учета, где операции отражаются в укрупненном виде, и счета второго порядка, использование которых позволяет детализировать банковские операции. Внебалансовые счета сгруппированы в десяти разделах в трех главах В, Г, Д. В основу группировки внебалансовых счетов положен принцип однородности учитываемых ценностей, документов и сделок.

При разработке Плана счетов были учтены следующие международные принципы организации и ведения бухгалтерского учета:

- принцип непрерывности деятельности кредитной организации, который предполагает, что она будет непрерывно осуществлять свою деятельность в будущем;
- принцип постоянства правил ведения бухгалтерского учета, суть которого заключается в том, что кредитная организация должна руководствоваться одними и теми же правилами бухгалтерского учета, кроме случаев существенных перемен в правовом механизме или в своей деятельности, в противном случае должна быть обеспечена сопоставимость с отчетами других периодов;
- принцип осторожности при совершении банковских операций;
- незыблемость входящего остатка. Это означает, что остатки на балансовых и внебалансовых счетах на начало текущего отчетного периода должны соответствовать остаткам на конец предшествующего периода;
- приоритет содержания над формой: операции отражаются в соответствии с их экономической сущностью, а не с юридической формой;
- принцип раздельного отражения активов и пассивов, в соответствии с которым счета активов и пассивов оцениваются отдельно и отражаются в развернутом виде;

- принцип открытости означает, что банковские отчеты должны достоверно отражать операции кредитной организации, быть понятными информированному пользователю и не содержать двусмысленности при толковании позиции кредитной организации.

При разработке нового Плана счетов были учтены требования международных организаций в области финансовой статистики, а также изменения принципов организации экономических отношений, расширение функций отечественных коммерческих банков и круга выполняемых ими операций. Изменилась общая структура плана счетов, в основу которой теперь положено выделение в разделы однотипных по экономическому содержанию банковских операций.

В основу формирования Плана счетов положены следующие принципы:

1. Разделение счетов на активные и пассивные и отказ от использования активно-пассивных счетов. Для отражения операций, по которым возможно образование либо дебетового, либо кредитового сальдо, в Плате счетов предусматривается открытие двух парных счетов: активного и пассивного. В начале операционного дня операции по таким счетам будут отражаться по счету, имеющему остаток по результатам предыдущего дня. Нельзя допускать образования в конце дня дебетового сальдо (овердрафта) по пассивному счету или кредитового — по активному счету.

2. Двухуровневая система построения номеров счетов бухгалтерского учета. На балансе открываются счета первого порядка, которые имеют трехзначный номер. Эти счета являются инструментом синтетического учета, поскольку на них операции банка отражаются в укрупненном виде. К счетам первого порядка для детализации учета операций открываются счета второго порядка, которым присваиваются пятизначные номера. Возьмем для примера балансовый счет первого порядка № 106 «Добавочный капитал». В дополнение к нему открыты три счета второго порядка № 10601, 10602, 10603 для детализации источников формирования добавочного капитала. Исключение составляют счета главы Д, которые имеют пятизначную нумерацию.

3. Единая временная структура активных и пассивных операций по срокам их проведения. При отражении в балансе кредитной организации активных и пассивных операций с целью оперативного контроля за обеспечением его ликвидности применяется, где это необходимо, единая структура счетов второго порядка по срокам привлечения и размещения:

- до востребования;
- сроком на 1 день;
- сроком на 7 дней;

- сроком на 30 дней;
- сроком от 31 до 90 дней;
- сроком от 91 до 180 дней;
- сроком от 181 дня до 1 года;
- сроком от 1 года до 3 лет;
- сроком свыше 3 лет.

4. **Разделение счетов по типам клиентов.** При отражении операций используется единая классификация клиентов, основанная на выделении резидентов и нерезидентов, формы собственности и вида деятельности. Так, по юридическим лицам — резидентам выделены отдельные счета для отражения операций по таким банковским клиентам:

- кредитные организации;
- предприятия и организации, находящиеся в федеральной собственности, в том числе финансовые, коммерческие, некоммерческие;
- предприятия и организации, находящиеся в государственной собственности, кроме федеральной, в том числе финансовые, коммерческие, некоммерческие;
- прочие предприятия и организации, в том числе финансовые, коммерческие, некоммерческие.

На балансе банка открываются отдельные счета для учета операций по предприятиям без образования юридических лиц, физическим лицам и нерезидентам.

5. **Принцип отражения в учете банковских операций по экономическому содержанию.** В соответствии с этим принципом банковские операции отражаются по счетам бухгалтерского учета в зависимости от экономического содержания операции, а не от вида валют или другого признака. В связи с этим в новом Плане счетов не выделяется отдельный раздел для учета операций в иностранной валюте. Все эти операции должны отражаться в едином ежедневном бухгалтерском балансе банка только в рублях. С целью разграничения операций в рублях и в иностранной валюте на едином балансовом счете открываются отдельные лицевые счета с введением в их номера трехзначного кода валют.

6. **Предоставление банкам права открытия дополнительных счетов с целью обеспечения точного отражения проводимых операций.** Для учета отдельных операций, проведение которых необходимо как для самого банка, так и для его клиентов, кредитные организации вправе открывать дополнительные счета второго порядка. Так, клиент банка может воспользоваться специальным транзитным счетом. Этот счет открывается для проведения операций, связанных главным образом с прие-

мом платежей от клиентов для последующего перечисления непосредственным получателем средств. Кредитные организации имеют право на определенный срок открывать клиентам для зачисления средств накопительные счета, режим функционирования которых имеет особенности. Расходование средств с этих счетов не допускается. По истечении срока средства с накопительных счетов должны быть перечислены на оформленные в установленном порядке расчетные или текущие счета.

7. Расчеты с филиалами. Согласно действующему Плану счетов, сохраняются счета для учета расчетов кредитной организации со своими филиалами; при этом сделано разграничение по филиалам, функционирующим на территории РФ и за границей. Кредитной организации предоставлена свобода выбора порядка учета и документооборота по однородным дополнительным офисам, которые должны функционировать на основании утвержденных в соответствующем порядке положений о них.

8. Принцип односторонней группировки счетов бухгалтерского учета означает, что в одном разделе банковского баланса могут присутствовать как активные, так и пассивные счета. Это касается и разделов, где сгруппированы балансовые счета, и разделов по внебалансовому учету.

9. Нумерация лицевых счетов клиентов. При открытии клиенту лицевого счета банк присваивает ему номер и наименование. Номер лицевого счета состоит из двадцати знаков. Схема построения номера лицевого счета (кроме бюджетного счета) представлена на рис. 23.1.

В основу проведения операций по счетам бухгалтерского учета положен метод двойной записи. Это относится в полной мере и к балансовым, и к внебалансовым счетам и означает, что каждая операция должна найти свое отражение по дебету одного счета и по кредиту другого (по счетам глав А, Г, Д), по приходу одного счета и по расходу другого (по счетам главы В).

Соблюдение всех перечисленных принципов составления банковского баланса позволяет обеспечить формирование качественной

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20

Рис. 23.1. Схема построения номера счета: 1 — номер раздела; 2, 3 — номер счета первого порядка (в каждом разделе он начинается с 01); 4, 5 — номер счета второго порядка (в каждом счете первого порядка начинается с 01); 6—8 — код валюты; 9 — зашифрованный ключ; 10—13 — номер отделения, не имеющего корреспондентского счета; 14—20 — порядковый номер по Книге регистрации лицевых счетов

бухгалтерской отчетности, позволяющей пользователям этой информации в оперативном порядке выявить слабые участки в деятельности коммерческого банка и принять своевременные меры по нормализации ситуации.

23.3. Текущая бухгалтерская отчетность

В состав текущей бухгалтерской отчетности включена ежедневная, пятидневная, еженедельная отчетность, отчетность, характеризующая деятельность коммерческого банка по итогам месяца, и ежеквартальная отчетность. Порядок составления, содержание, сроки представления текущей бухгалтерской отчетности кредитными организациями регламентируются нормативными документами Центрального банка РФ. В настоящее время таким документом является Указание ЦБ РФ «О порядке составления и представления отчетности кредитными организациями в Центральный банк Российской Федерации» от 24 октября 1997 г. № 7-У (с изменениями и дополнениями). В текущую отчетность по итогам месяца включаются:

- баланс;
- сводный баланс (с учетом всех филиалов коммерческого банка);
- агрегированный балансовый отчет;
- оборотная ведомость по счетам бухгалтерского учета;
- расшифровка отдельных счетов баланса по срокам привлечения и направления средств;
- расшифровка отдельных балансовых счетов для расчета экономических нормативов деятельности коммерческого банка;
- отчет о кассовых оборотах;
- отчет по картотеке к внебалансовому счету № 90902 «Расчетные документы, не оплаченные в срок»;
- сведения о межбанковских кредитах и депозитах;
- расчет экономических нормативов;
- расчет регулирования размера обязательных резервов кредитных организаций, подлежащих резервированию в ЦБ РФ;
- сведения о крупных кредитах;
- сведения об открытых корреспондентских счетах и остатках средств на них;
- расчет резерва на возможные потери по ссудам;
- сведения для расчета капитала и некоторые другие отчетные данные.

Формы ежемесячной отчетности коммерческие банки представляют в установленные сроки в территориальные учреждения Банка

России по месту своего нахождения. Кредитные организации, осуществляющие операции с иностранной валютой, представляют дополнительно в территориальные учреждения ЦБ РФ отчет о движении иностранных активов и пассивов в свободно конвертируемых и в других видах валют по операциям с нерезидентами. Информация, содержащаяся в данном отчете, используется Банком России для составления платежного баланса Российской Федерации. Кроме того, коммерческие банки, осуществляющие валютные операции, обязаны представлять в учреждения Банка России специальную отчетность о ведении открытой валютной позиции и отчет о движении наличной иностранной валюты и платежных документов в иностранной валюте.

В состав отчетности, которую представляют коммерческие банки по итогам работы за квартал, помимо форм ежемесячной отчетности включаются:

- отчет о прибылях и убытках;
- расшифровка отдельных символов отчета о прибылях и убытках;
- агрегированный отчет о прибылях и убытках;
- данные о переоформлении задолженности клиентов и банков по кредитам и договорам аренды с правом последующего выкупа;
- данные о кредитном портфеле банка в разрезе клиентов — юридических лиц по отраслям экономики и клиентов — физических лиц;
- данные о дочерних и зависимых предприятиях и организациях;
- данные об использовании прибыли и фондов, создаваемых из прибыли;
- отчет о некоторых видах валютных операций (по кредитным организациям, имеющим валютную лицензию).

Для повышения оперативного контроля за финансовым состоянием кредитных организаций Центральным банком РФ разработан ряд форм отчетности со сроками представления: ежедневно, один раз в пять дней, еженедельно и ежедекадно. Ежедневно коммерческие банки должны представлять в территориальные учреждения Банка России:

- отчет об остатках средств по счетам по учету доходов федерального бюджета;
- сведения об остатках денежных средств на счетах дилеров в расчетных центрах ОРЦБ;
- отчет уполномоченных банков о проведении конверсионных операций;
- отчет об открытых валютных позициях.

К формам пятидневной отчетности следует отнести:

- оперативный отчет о кассовом исполнении федерального бюджета;
- отчет о кассовых оборотах;
- сведения об объеме средств, привлеченных кредитной организацией (по выборочному кругу банков).

Еженедельно перед территориальным учреждением ЦБ РФ отчитываются коммерческие банки, осуществляющие валютные операции. Они представляют отчет об открытых валютных позициях. В состав ежедекадной отчетности включен отчет по картотекам к внебалансовым счетам № 90903 «Расчетные документы клиентов, не оплаченные в срок из-за отсутствия средств на корреспондентских счетах кредитной организации» и № 90904 «Не оплаченные в срок расчетные документы из-за отсутствия средств на корреспондентских счетах кредитной организации».

23.4. Годовая бухгалтерская отчетность

В состав годовой бухгалтерской отчетности коммерческих банков включаются:¹

- оборотная ведомость по счетам бухгалтерского учета кредитной организации за декабрь отчетного года с учетом заключительных оборотов (форма № 101);
- расчет собственных средств (капитала) (форма № 134);
- расшифровки отдельных балансовых счетов для расчета обязательных нормативов и значения обязательных нормативов (форма № 135);
- отчет о прибылях и убытках кредитной организации (форма № 102);
- данные об использовании прибыли и фондов, создаваемых из прибыли (форма № 126);
- данные о движении денежных средств (форма № 123);
- отчет о состоянии внутреннего контроля в банке;
- пояснительная записка.

¹ В соответствии с указаниями Банка России от 13 декабря 2001 г. № 1069-У начиная с отчета на 1 января 2002 г. в состав годового отчета коммерческого банка включаются также и сведения о величине кредитного риска по инструментам, отражаемым на внебалансовых счетах бухгалтерского учета (кроме срочных сделок) (форма № 650); сведения о величине кредитного риска по срочным сделкам (форма № 651); свободный отчет о размере рыночного риска (форма № 153); отчет об открытых валютных позициях (форма № 634); расчет резерва на возможные потери по ссудам (форма № 115); расчет резервов на возможные потери (форма № 155).

Состав и сроки представления годового бухгалтерского отчета банка определяются, как правило, ежегодно отдельным нормативным документом ЦБ РФ. Составлению годового бухгалтерского отчета предшествует большая подготовительная работа. Банки прежде всего должны провести инвентаризацию всех учитываемых на балансовых и внебалансовых счетах денежных средств и ценностей, основных средств, хозяйственных и других материалов. Подвергается тщательной проверке имеющаяся у банка дебиторско-кредиторская задолженность с целью выявления и списания с баланса нереальных сумм либо принятия мер по ее погашению. Важным направлением в подготовке к составлению банковского годового отчета является анализ кредитного портфеля, в процессе проведения которого оценивается его качество, определяется объем нереальной к погашению ссудной задолженности и суммы начисленных по ней процентов. Для установления реальных активов детально изучаются другие виды активов. Одновременно тщательной проверке подвергаются все виды пассивов.

Результаты проведенной в банке инвентаризации позволяют принять необходимые меры по урегулированию выявленных расхождений. Так, выявленные излишки и недостача должны быть отражены по соответствующим счетам в отчетном году; на виновных в недостаче лиц должны быть оформлены необходимые документы. В отношении нереальных активов, безнадежных ссуд, процентов по ним и т.п. должен быть решен вопрос о списании в установленном порядке.

В процессе подготовительной работы к составлению годового отчета завершаются все операции, относящиеся к заключительным оборотам, поскольку по итогам деятельности за год в банке составляется два годовых баланса: без заключительных оборотов и с заключительными оборотами. Заключительными являются обороты по отдельным счетам и операциям, проводимые в новом году, но подлежащие учету как обороты истекшего года. Предельный срок совершения заключительных оборотов устанавливается Банком России. В течение периода с 1 января по день окончания заключительных оборотов ведутся отдельные бухгалтерские журналы по этим оборотам, в которых январь обозначается числом «13». В первый рабочий день нового года по всем лицевым счетам клиентам вручаются или отсылаются почтой выписки из лицевых счетов с остатками на 1 января нового года. С этой целью составляются проверочные ведомости. При этом составляется оборотная ведомость по всем заключительным оборотам, а затем оборотная ведомость за год и баланс по состоянию на 1 января с включением заключительных оборотов.

Ответственность за своевременное и качественное составление годового отчета коммерческого банка возложена на руководителя и главного бухгалтера банка. В обязанности главного бухгалтера входит проведение сверки отчетных данных всех форм отчетности с данными баланса на 1 января нового года с учетом заключительных оборотов, с актами ревизий, инвентаризации денежных и других материальных ценностей. В отчете о прибылях и убытках отражаются реальные доходы и расходы банка, конечный результат деятельности банка за истекший год. В объяснительной записке должна быть дана оценка состояния учета в банке и в подчиненных ему предприятиях и организациях. Кроме того, в этой записке могут содержаться и сведения, которые не содержатся в банковском отчете, но являются важными для характеристики работы коммерческого банка.

Выводы

1. Результаты деятельности коммерческого банка за тот или иной период времени отражаются в отчетности, которая представляет собой совокупность бухгалтерской информации о хозяйственно-финансовой (уставной) деятельности банка на определенную дату соответствующего назначения и содержания.

2. Назначение банковской отчетности состоит в том, что она служит источником достоверной, полной и оперативной экономической информации о деятельности коммерческого банка.

3. Основными пользователями информации о деятельности банка являются:

- государственные регулирующие и контролирующие органы, и в первую очередь Центральный банк РФ;
- акционеры или владельцы банка;
- директора, руководители и сотрудники банка;
- клиенты банка.

4. Банковская отчетность должна отвечать определенным требованиям, а именно быть доступной и понятной пользователям, т.е. давать представление об объемах ресурсов банка, их видах, сферах приложения имеющихся ресурсов, наличии резервов на возможные потери по активным операциям, а также содержать качественные характеристики деятельности банка.

5. По срокам представления выделяют следующие виды банковской отчетности: текущая, или периодическая, бухгалтерская отчетность и годовая бухгалтерская отчетность.

6. Основным документом, характеризующим деятельность коммерческого банка, является бухгалтерский баланс, который составляется не только по ито-

гам работы за месяц, квартал, год (как по предприятиям всех других отраслей), но и ежедневно.

7. Баланс коммерческого банка является бухгалтерским балансом. Это означает, что номенклатура статей баланса одновременно является Планом счетов бухгалтерского учета.

Термины и понятия

Банковская отчетность
Текущая отчетность банков
Годовая отчетность банков
Банковский баланс
Номенклатура счетов бухгалтерского учета
План счетов бухгалтерского учета
Балансовые счета
Активные и пассивные счета
Международные принципы ведения бухгалтерского учета
Внебалансовые счета
Принцип односторонней группировки счетов
Метод двойной записи
Принцип группировки счетов по экономическому содержанию
Нумерация лицевых счетов
Заключительные обороты
Отчет о прибылях и убытках

Вопросы для самостоятельной работы

1. Дайте характеристику содержания банковской отчетности.
2. Каково назначение банковской отчетности?
3. Кто является пользователями информации, аккумулируемой в отчетности банков?
4. Какие виды банковской отчетности составляют кредитные организации?
5. Охарактеризуйте состав текущей бухгалтерской отчетности банка.
6. Что собой представляет годовая бухгалтерская отчетность?
7. В чем отличие периодичности составления банковского баланса от предприятий других отраслей хозяйства?
8. Что означает единая номенклатура счетов бухгалтерского учета?
9. Какие международные принципы ведения бухгалтерского учета были учтены при разработке нового Плана счетов бухгалтерского учета, вступившего в действие с 1 января 1998 г. в РФ?
10. Перечислите принципы, положенные в основу построения банковского баланса.

11. Что собой представляют балансовые счета?
12. Каковы особенности ведения учета по внебалансовым счетам?
13. В чем заключается содержание метода двойной записи?
14. Для учета каких операций предназначены активные и пассивные счета?
15. В чем особенность составления баланса банка по итогам его работы за отчетный год?
16. Определите содержание заключительных оборотов.

Список рекомендуемой литературы

Закон РСФСР от 2 декабря 1990 г. № 394-1 «О Центральном банке РСФСР (Банке России)» с изменениями и дополнениями, внесенными Федеральным законом № 65-ФЗ от 26 апреля 1995 г., и последующими изменениями, включая 6 августа 2001 г.

Закон РСФСР от 2 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности в РСФСР» с изменениями и дополнениями, внесенными Федеральным законом от 5 февраля 1996 г., и последующими изменениями, включая 7 августа 2001 г.

Гражданский кодекс Российской Федерации (Часть вторая) от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ.

Ачкасов А.И. Типы валютных операций и другие виды сделок на международных денежных рынках. М.: АО «Консалтбанк», 1994.

Балабанов И.Т. Валютные операции. М.: Финансы и статистика, 1993.

Балаш В.А., Гурылева Е.К., Прокофьев С.Е. Организация денежно-кредитного регулирования: Учеб. пособие. Саратов: Издат. центр Сарат. гос. экон. академии, 1998.

Банки и банковские операции: Учебник / Под ред. Е.Ф. Жукова. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997.

Банковские операции: Учеб. пособие / Под общ. ред. О.И. Лаврушина. Ч. I. М.: ИНФРА-М, 1995.

Банковский портфель.: В 3 т. / Отв. ред. Ю.И. Коробов, Ю.Б. Рубин, В.И. Солдаткин. М.: Соминтэк, 1994—1995.

Банковское дело: Учебник / Под ред. В.Н. Колесникова, Л.П. Кроливецкой. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 1998.

Банковское дело: Учебник / Под ред. О.И. Лаврушина. М.: Финансы и статистика, 1998.

Банковское дело: Учебник / Под ред. Ю.А. Бабичевой. М.: Экономика, 1994.

Букато В.И., Львов Ю.И. Банки и банковские операции в России. М.: Финансы и статистика, 1996.

Бункина М.К. Деньги. Банки. Валюта: Учеб. пособие. М.: АО «Дис», 1994.

Буренин А.Н. Фьючерсные, форвардные и опционные рынки. М.: Тривола, 1994.

Голубович А.Д., Ситнин А.В., Хенкин Б.Л., Самоукина Н.В. Управление банком: организационные структуры, персонал и внутренние коммуникации. 2-е изд., испр. и доп. М.: Менатеп-Информ, 1995.

Денежное содержание и кредит при капитализме: Учебник / Под ред. Л.Н. Красавиной. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 1989.

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

Долан Э.Дж., Кэмпбелл К.Д., Кэмпбелл Р.Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. М.; Л., 1991.

Евдокимова В.Э., Карпова Р.А., Муслимова Э.Е. Операции банков с векселями: Учеб. пособие. Саратов: Издат. центр Сарат. гос. соц.-экон. ун-та, 1999.

Жиринов Л.К., Мозговой Р.В. Основы организации международных валютно-финансовых и кредитно-расчетных отношений: Учеб. пособие. Саратов: Издат. центр Сарат. гос. экон. академии, 1997.

Зверев А.В. Финансы внешнеэкономических связей. М.: Международные отношения, 1990.

Коваленко С.Б. Финансовый рынок: Учеб. пособие. Саратов: Издат. центр Сарат. гос. экон. академии, 1997.

Коробов Ю.И. Банковский маркетинг: Учеб. пособие. Саратов: Издат. центр Сарат. гос. экон. академии, 1997.

Коропова Г.Г., Нестеренко Е.А. Банковские риски: Учеб. пособие. Саратов: Издат. центр Сарат. гос. экон. академии, 1996.

Маркова О.М., Сахарова Л.С. Коммерческие банки и их операции. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995.

Международная торговля валютой: межбанковские операции на рынках развитых стран, виды сделок, курсы, методы расчетов / Под ред. А.Д. Голубовича. М.: АО «АРГО», 1993.

Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учебник / Под ред. Л.Н. Красавиной. М.: Финансы и статистика, 1994.

Миловидов В.Д. Современное банковское дело: Опыт организации и функционирования банков США. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1992.

Носкова И.Я. Международные кредитно-валютные отношения. М.: Банки и биржи, 1995.

Нуреев Р.М. Деньги, банки и денежно-кредитная политика. М.: Финстатинформ, 1995.

Общая теория денег и кредита / Под ред. Е.В. Жукова, Л.М. Максимова, Н.М. Зеленкова и др. М.: ЮНИТИ, 1995.

Основы международных валютно-финансовых и кредитных отношений: Учебник / Науч. ред. В.В. Круглов. М.: ИНФРА-М, 1998.

Поллард А.М., Пассейк Ж.Г., Эллис К.Х., Дейли Ж.П. Банковское право США / Под общ. ред. Я.А. Куника. М.: Прогресс, 1992.

Рид Э., Коттер Р., Гилл Э., Смит Р. Коммерческие банки / Под ред. В.М. Усоскина. 2-е изд. М.: Космополис, 1991.

Роде Э. Банки, биржи, валюты современного капитализма. Пер. с нем. / Под ред. В.Н. Шенасва. М.: Финансы и статистика, 1986.

Северук В.Т. Банковские риски. М.: Дело ЛТД, 1995.

Смыслов Д.В. Международные валютно-финансовые отношения России. Проблемы переходного периода. М.: ИМЭМО, 1994.

Спицын И.О., Спицын Я.О. Маркетинг в банке. Тернополь: Тарнекс; Киев: Писпайп, 1993.

Усоскин В.М. Современный коммерческий банк: управление и операции. М.: Всё для Вас, 1993.

Финансово-кредитный словарь.: В 3 т. / Под ред. В.Ф. Гарбузова, Н.В. Гаретовского. М.: Финансы и статистика, 1984—1988.

Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учебник / Под ред. Л.А. Дробозиной. М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997.

Ширинская Е.Б. Операции коммерческих банков: российский и зарубежный опыт. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 1995.

Учебное издание

Коллектив авторов

БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

Под редакцией Галины Григорьевны Коробовой

Учебник

Редактор *Л.М. Цесарская*

Корректор *Н.Е. Павлова*

Художественный редактор *И.С. Соколов*

Компьютерная верстка *Ю.А. Кунашовой*

Подписано в печать 25.05.2006. Гарнитура Ньютон.
Формат 60 × 90^{1/16}. Печать офсетная. Усл. печ. л. 48.
Тираж 3000 экз. Заказ № 4256.

Издательство «Экономистъ»
105187, Москва, ул. Шербаковская, д. 50/52
Тел.: (495) 234-8319

Отпечатано с готовых диапозитивов
на ОАО «Можайский полиграфкомбинат»
143200, г. Можайск, ул. Мира, 93



HOMO FABER

Банковское дело



Банковское дело

