ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«МОСКОВСКИЙ БАНКОВСКИЙ КОЛЛЕДЖ
ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»

Утверждаю

Заместитель директора

_____ Т.М. Демина

«__»_____2017 г.

Дипломное задание

Студент *(фамилия, имя, отчество)*
Группа №

заочная форма обучения
(очная, заочная)

Специальность 38.02.07 Банковское дело базовая подготовка
(базовая, углубленная)

2016 - 2017 учебный год

Тема дипломной работы: **Кредитная политика коммерческого банка и направления ее совершенствования в современных условиях**

Перечень формируемых компетенций по специальности 38.02.07 Банковское дело, соответствующих теме дипломной работы:

ПК 2.1.	Оценивать кредитоспособность клиентов
ПК 2.5.	Формировать и регулировать резервы на возможные потери по кредитам
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
ОК 3	Решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях
ОК 4	Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития
ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии для совершенствования профессиональной деятельности
ОК 8	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации

Перечень вопросов, подлежащих разработке:

Введение.
Обосновать актуальность темы, раскрыть основную цель и задачи выполнения дипломной работы, представить информационную базу исследования, привести структуру дипломной работы.
Раздел 1.
Изложить теоретические и организационные основы кредитования юридических лиц.
Раздел 2.
Охарактеризовать основные этапы работы с клиентами при кредитовании.
Раздел 3.
Провести анализ качества кредитных портфелей российских банков. Указать актуальные проблемы и перспективы развития кредитования юридических лиц.
Заключение.
Сформулировать выводы о роли кредитных операций коммерческого банка и направлениях развития в современных условиях.

Рекомендуемая литература в соответствии с темой дипломной работы:
Методологические и теоретические основы данной работы послужили нормативно-правовые акты Центрального банка Российской Федерации; учебные пособия по организации кредитования в банках; статистические данные, практические материалы банков, ресурсы- интернет.

Срок окончания выполнения работы: 14.04. 2017г.

Руководитель дипломной работы: _____ Старостина М.Ю.

(подпись, Ф.И.О.)

Дата выдачи задания: 06.02. 2017 г.

Дипломное задание принял к исполнению _____

(подпись, Ф.И.О.)

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ..... 5
1. ПОРЯДОК ФОРМИРОВАНИЯ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА.....8
1.1. Понятие кредитной политики коммерческого банка.....8
1.2. Модель кредитной политики..... 11
1.3.Факторы, оказывающие влияние на кредитную политику банка.....17
1.4. Сущность кредитного риска и методы управления им.....20
1.5. Стандарты управления кредитной политикой коммерческого банка.....28
2. ОСНОВЫ ТЕХНОЛОГИИ ВЫДАЧИ КРЕДИТА И ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ КРЕДИТНОГО ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ БАНКА, НА ПРИМЕРЕ ПАО «СБЕРБАНКА РОССИИ»..... 31
2.1 Организация кредитного процесса в банке. Характеристика основных этапов работы с клиентом..... 31
2.2. Кредитоспособность заемщика и методы ее оценки.....40
2.3. Оформление кредитной документации.....44
3. СОСТОЯНИЕ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКИХ БАНКОВ..... 50
3.1. Анализ финансовых показателей и качества кредитного портфеля российских банков на современном этапе.....50
3.2 Структура кредитного портфеля ПАО «Сбербанк России» по итогам 2015 года. Мероприятия банка по мониторингу качества кредитного портфеля.....53
3.3. Пути повышения эффективности кредитной политики коммерческого банка.....59
3.4. Особенности современной кредитной политики в ПАО «Сбербанк России».....61
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....65
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК..... 69
ПРИЛОЖЕНИЕ..... 71

ВВЕДЕНИЕ

Вопросы совершенствования банковской деятельности и приоритетные направления развития банковской системы находятся сегодня в центре экономической, политической и социальной жизни страны. Банковская система является важнейшим элементом национальной экономики. Банки как кредитные посредники выполняют определенные функции, заключающие в себя способность аккумулировать потоки денежных средств и осуществлять их перераспределение между секторами экономики в территориальном и отраслевом аспектах. Реализуя эти функции, банки призваны способствовать устойчивому экономическому росту.

Банки являются неотъемлемой частью современного денежного хозяйства, их деятельность тесно связана с потребностями воспроизводства. Находясь в центре экономической жизни, обслуживая интересы производителей, банки опосредуют связи между промышленностью и торговлей, сельским хозяйством и населением. Банки - это атрибут не отдельно взятого региона или какой-либо одной страны, сфера их деятельности не имеет ни географических, ни национальных границ. Они играют важную роль в поддержании стабильности денежно-кредитной системы на основе тесного взаимодействия с государственными органами выполнения возложенных на кредитные учреждения контрольных и регулирующих функций. Поэтому трудно переоценить значение стабильности банковской системы.

Банковская система является одним из главных секторов экономики страны. Во-первых, предоставляя 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 стабильной экономической политики государства.

Кредитование является той банковской услугой, которая приносит наибольшее количество прибыли. Между тем при совершении кредитных операций у банка возникают высокие риски.

Банкам приходится проявлять все большую изобретательность в области разработки новых методов кредитования, привлечению наибольшего числа клиентов. Следовательно, банк ставит вопрос о четко сформулированной и грамотной кредитной политики. Между тем в погоне за клиентами необходимо также обратить внимание и на

состояние просроченной задолженности заемщиков банка. Ведь на состояние кредитного портфеля влияет не только количество выданных кредитов и сумма срочной задолженности, но динамика просроченной задолженности.

Важность изучения проблемы формирования кредитной политики коммерческого банка связана с серьезным ее влиянием на устойчивость функционирования и результаты деятельности банка, тем более в условиях финансовой нестабильности. Несовершенная кредитная политика или ее отсутствие ведут кредитную организацию к серьезным финансовым потерям и банкротству. Напротив, эффективная кредитная политика способствует повышению качества активов, их рентабельности и обеспечению в итоге положительного финансового результата.

Актуальность темы состоит в том, что комплексная разработка теоретических и практических вопросов формирования и реализации кредитной политики коммерческого банка является важной банковской проблемой, решение которой позволит обеспечить внедрение комплексного банковского обслуживания, адекватной современной экономической ситуации в России, установить механизм для гармонизации этой системы с международно-признанной практикой обслуживания, а также существенно повысить его качество. В этой связи тема дипломной работы является весьма актуальной.

Объектом исследования данной дипломной работы является коммерческий банк. Предметом исследования являются экономические отношения, возникающие между банком и другими субъектами хозяйственной деятельности по поводу предоставления в ссуду денежных средств на принципах срочности, платности и возвратности.

Целью дипломной работы является раскрытие порядка формирования кредитной политики коммерческого банка, технологии выдачи кредита, организации работы кредитного подразделения и пути повышения эффективности кредитной политики.

Для достижения этой цели были поставлены следующие *задачи:*

- раскрыть сущность кредитной политики коммерческого банка;
- рассмотреть цели, задачи и функции кредитной политики коммерческого банка
- выявить факторы, определяющие формирование кредитной политики коммерческого банка
- раскрыть методологию формирования кредитной политики
- проанализировать качество кредитного портфеля и финансовых показателей российских банков
- изучить кредитную политику коммерческого банка ПАО «Сбербанка России»

- предложить направления совершенствования кредитной политики.

В первом разделе изучаются теоретические основы формирования кредитной политики коммерческого банка.

Второй раздел посвящен рассмотрению практики выдачи кредита и организации работы кредитного подразделения банка, на примере ПАО «Сбербанка России». Рассмотрены характеристики основных этапов работы с клиентом Особое внимание уделено методам оценки кредитоспособности заемщика.

В третьем разделе изучаются особенности современного состояния и пути повышения эффективности кредитной политики российских банков.

Методологической и теоретической основой данной работы послужили нормативно-правовые акты Центрального банка Российской Федерации; учебные пособия по организации кредитования в банках; статистические данные, практические материалы ПАО «Сбербанка России», Ресурсы-Интернет.

1. ПОРЯДОК ФОРМИРОВАНИЯ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА.

1.1. Понятие кредитной политики коммерческого банка.

Кредитная политика - это комплекс мероприятий банка, определяющие основные направления кредитных вложений и принципиальные условия осуществления банком операций по кредитованию и иным операциям, сопряженным с кредитным риском.

Кредитная политика предполагает четкую и детально проработанную программу развития кредитных операций. Иначе говоря, кредитная политика - стратегия и тактика банка в области кредитных операций. Не существует единой кредитной политики для всех банков. Каждый банк формирует свою кредитную политику, учитывая экономические, географические, организационные и другие факторы.

Практика показывает, что риски банка возрастают, если он:

- не имеет своей кредитной политики;
- не довел её до сведения всех исполнителей;
- имеет противоречивую или неконкретную кредитную политику.

Кредитная политика в части стратегии вбирает в себя приоритеты, принципы и

содержательные цели конкретного банка на кредитном рынке; в части тактики - финансовый или иной инструментарий, используемый данным банком для реализации его целей при осуществлении кредитных сделок, правила их совершения, порядок организации кредитного процесса.

Кредитная политика банка определяет стандарты, параметры и процедуры, которыми руководствуются банковские работники в своей деятельности по предоставлению, оформлению кредитов и управлению ими. Кредитная политика обычно оформляется в виде документа (Положения или Меморандума о кредитной политике) и включает в себя положения, регламентирующие предварительную работу по выдаче кредита, а также процесс кредитования.

Банк разрабатывает и утверждает внутренние документы, определяющие:

- его политику по предоставлению средств;
- учетную политику и подходы к ее реализации;
- документы, определяющие процедуры принятия решений;
- документы, определяющие распределение функций и полномочий между подразделениями;
- критерии оценки кредитоспособности заемщика и др. Кредитная политика банка включает в себя основные направления, которыми необходимо следовать при

принятии решений о выдачи конкретного кредита, при формировании структуры совокупного кредитного портфеля банка с участием собственных и привлеченных средств. Любые исключения из кредитной политики банка должны быть полностью документированы и содержать объяснения тех причин, по которым подобные исключения будут сделаны[1].

Главной задачей кредитной политики коммерческого банка является формирование качественного кредитного портфеля, диверсифицированного по отраслевой принадлежности заемщиков, срокам кредитования и видам предоставленного обеспечения. Это достигается благодаря установлению лимитов кредитования по каждому заемщику, тщательному анализу и отбору кредитных заявок, действующей в коммерческом банке системе принятия решений, мониторингу изменения финансового положения заемщиков в течение всего срока кредитования, а также существующей в банке продуманной системе контроля за рисками на каждом этапе кредитования. При этом банки стремятся формировать свои кредитные портфели в основном за счет выдачи кредитов и гарантий клиентам и партнерам, имеющим хорошую репутацию на рынке, устойчивое финансовое состояние, обоснованный для кредитования проект, ликвидное обеспечение. При рассмотрении кредитных заявок приоритет отдается предприятиям и организациям, продукция и услуги которых имеют гарантированный спрос даже в условиях сложной экономической ситуации. Особое внимание уделяется кредитованию клиентов, долгое время обслуживающихся в банке.

Основой кредитной политики банков является обеспечение полного удовлетворения потребностей клиентов банка в услугах кредитования при соблюдении приемлемого уровня риска кредитных вложений и необходимой доходности. Кредитная политика банка создана с целью контроля за рисками в процессе обеспечения наиболее эффективного размещения кредитных ресурсов. Особое значение следует придавать комплексному характеру взаимоотношений с клиентурой. При этом приоритеты контроля за рисками в кредитной политике банка таковы:

- Качественные активы.
- Прибыльные отношения.
- Разумный рост кредитного портфеля.

Качественные активы - такие активы, которые обеспечивают адекватный (процентный) доход даже при негативных изменениях макроэкономических условий или изменении условий ведения бизнеса (качественные активы - стабильные, устойчивые

[1] Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 (ред. от 29.12.2015) "О банках и банковской деятельности" (с изм. и доп., вступ. в силу с 09.02.2016)

активы). В противоположность данной категории активов, не могут относится к числу стабильных (устойчивых) те активы, которые в данных условиях обеспечены от риска залогами, гарантиями и т.д., но, возможно, перестанут приносит процентный доход в случае изменения внешних условий. Качественным кредитом является тот обеспеченный кредит, который может быть погашен в установленные соглашением сроки без возникновения проблем или затруднений у заемщика. По сути дела, кредиты должны быть не только обеспеченными, но и стабильными (устойчивыми). Тогда как целостность и стремление клиента продолжать бизнес и обслуживать задолженность по кредиту должны быть очевидны, в случае кредитования корпоративных клиентов должна обеспечиваться достаточность капитала, просматриваться серьезный опыт ведения бизнеса (как общего, так и финансового менеджмента), кроме того, заемщик должен быть способен представлять банку адекватную информацию в установленные договорами сроки. В кредитном бизнесе предпочтение отдается принципу «кредитования против целостности заемщика», что означает наличие не только стабильного финансового положения клиента, но и готовности продолжать бизнес в будущем, должного качества как общего, так и финансового менеджмента.

Прибыльные отношения. Стоимость кредита должна соответствовать предполагаемой (расчетной) степени риска. Политика банка направлена на создание с течением времени устойчивых, прибыльных для банка отношений с клиентурой. Прибыльность отношений с клиентом следует максимизировать путем перекрестных продаж для обеспечения оптимального отношения риска и доходности для каждого отношения банк-клиент. Следует избегать «сухого» кредитования (когда других отношений, кроме как кредитных, с клиентом не предвидится). Однако, если отношения с клиентом имеют перспективу, то они должны быть прояснены, и разработан конкретный план действий для использования открывающихся возможностей. (Исключения, конечно, допустимы, но только в случае высокого качества актива - потенциального кредита). Стоимость кредитов должна отражать увеличивающийся со сроком кредитов риск.

Разумный рост кредитного портфеля. Целью банка является долговременный устойчивый рост прибыльности бизнеса. Этот рост не может быть обеспечен, во-первых, без обеспечения должного качества активов, во-вторых, без достижения оптимального соотношения между доходностью и риском. Банк стремится наращивать кредитный портфель в пределах разумных лимитов. Рост должен контролироваться таким образом, чтобы избежать неприемлемой концентрации риска, например, по отраслям, по заемщику, по территории, по виду и цели и т. д.

Прогнозируется, что большая часть всех доходов в корпоративно-инвестиционном бизнесе будет по-прежнему приходиться на традиционные продукты коммерческих более жесткими. Для достижения цели наилучшего размещения ресурсов банк должен следовать следующим критериям:

- требованиям Центрального банка:
- миссии и целям банка (включая поддержание высоких этических стандартов).
- кредитной культуре банка.
- соображениям безопасности и разумной осторожности, что означает участие только в законных и разумных по риску сделках.

Все кредитные процедуры и кредитная политика (меняющиеся со временем) должны соответствовать концепции банка по управлению рисками.

Современные коммерческие банки предлагают своим клиентам широкий перечень кредитных продуктов и услуг:

- краткосрочное и среднесрочное кредитование;
- кредитование в рамках установленной кредитной линии;
- проектное финансирование;
- кредитование экспортно-импортных операций;
- овердрафт по банковскому счету клиента;
- предоставление гарантий и поручительств;
- ипотечное кредитование сотрудников корпоративных клиентов банка;
- потребительское кредитование.

1.2. Модель кредитной политики.

Кредитная политика охватывает весь процесс организации предоставления кредита, включая набор направлений размещения привлеченных ресурсов организацию процесса кредитования и контроль рисков. Основное назначение кредитной политики - это обеспечение последовательности действий и соблюдение надежности и четкости положительной практики в работе.

Общая цель коммерческого банка должна определять приоритеты его политики с позиции доходности рентабельности, ликвидности, минимизации рисков, оптимизации портфеля, направлений его деятельности.

Исследование и формирование кредитной политики необходимо осуществлять с учетом комплексного влияния остальных элементов банковской политики. Особое внимание следует уделять депозитной политике по причине того, что размер размещенных средств зависит пропорционально от размера привлеченных средств.

Выработка целей предполагает прохождение четырех фаз: выявление и анализ тенденций; установление общих целей; построение иерархии целей; установление индивидуальных целей.

Как и общие цели банка, цели кредитной политики должны удовлетворять ряду требований: достижимость, гибкость, измеримость, конкретность, совместимость, приемлемость. Цели должны быть реалистичными для выполнения и, в то же время, они не должны быть слишком легкими для достижения.

Большинство российских банков нередко подходят 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 обеспечит более логичный, экономически обоснованный подход при кредитовании.

Для повышения эффективности кредитной деятельности необходимо рациональное делегирование прав и ответственности. Очевиден также тот факт, что дублирование должностных обязанностей приведет к «перекладыванию» ответственности между сотрудниками одного отдела или между отделами. Поэтому при организации кредитного процесса делегирование полномочий должно быть адресным, то есть выполнение отдельных операций должны закрепляться за определенной штатной единицей, а конкретные цели - за персональными исполнителями.

На первом этапе реализации кредитной политики происходит оценка макроэкономической ситуации в стране в целом, региона работы потенциальных заемщиков в частности, анализа отраслевой динамики выбранных направлений кредитования, проверке готовности персонала банка к работе с различными категориями ссудополучателей, принятие ряда внутрибанковских нормативных документов. Проводимая работа происходит вне поля деятельности непосредственного кредитного подразделения и относится больше к работе аналитических и маркетинговых служб банка, но присутствие этих необходимых, элементов анализа делают процесс кредитования осмысленным и подготовленным (Приложение 1).

Исходя из проведенных исследований руководство банка принимает меморандум кредитной политики на конкретный период (обычно 1 год). В этом документе излагаются:

Основные направления кредитной работы банка на предстоящий период, конкретные показатели кредитной деятельности (нормативы и лимиты), обеспечивающие необходимый уровень рентабельности и защищенности от кредитных рисков, например:

- система оценки кредитных рисков, позволяющую классифицировать кредиты (ссуды) по категориям качества;
- порядок оценки ссуд, в том числе критерии их оценки, порядок документального оформления и подтверждения такой оценки;
- процедуры принятия и исполнения решений о формировании резерва;
- процедуры принятия и исполнения решений о признании задолженности по ссудам безнадежной для взыскания и ее списании с баланса банка;
- описание методов, правил и процедур, используемых при оценке финансового положения заемщика, перечень основных используемых источников информации по данному вопросу, круг сведений, необходимых для оценки финансового положения заемщика, а также полномочия работников банка, участвующих в проведении указанной оценки;
- критерии оценки представляемой заемщиком информации (в том числе ее полноты, актуальности, достоверности);
- порядок контроля за правильностью оценки и определения размера резервов под кредиты;
- критерии существенности для заемщика его просроченной дебиторской задолженности;
- порядок составления и дальнейшего ведения досье заемщика;
- порядок документального оформления и составления профессионального суждения;
- порядок и периодичность определения так называемой справедливой стоимости залога;
- порядок и периодичность оценки ликвидности залога, а также порядок определения размера резерва с учетом обеспечения по ссуде;
- порядок оценки кредитного риска по портфелю однородных ссуд;
- порядок и периодичность формирования (уточнения размера) резерва;
- географические лимиты кредитования (требуются для банков, имеющих иногородние филиалы с разным уровнем подготовленности персонала к проведению качественной кредитной работы, а также для монобанков, но желающих проводить активные операции в определенных регионах);

- планируемый уровень кредитной маржи и механизмы принятия решения об его изменении.

Утверждается Положение о порядке выдачи кредитов, где отражается:

- организация кредитного процесса;
- перечень требуемых документов от заемщика и стандарты подготовки проектов кредитных договоров;
- правила проведения оценки обеспечения.

Только после принятия этих документов, регламентирующих кредитный процесс, можно говорить о внутренней готовности банка к работе по кредитованию.

Кредитная политика коммерческого банка основывается на реальных экономических предпосылках и источниках кредитного потенциала. Для успешной ее реализации банку необходимо вести учет всех факторов, которые оказывают воздействие на реализацию потоков притока средств кредитного потенциала. В этой связи необходимо рассмотреть основные факторы, воздействующие на эффективность политики банка в части формирования средств кредитного потенциала.

К основным формам повышения источников кредитного потенциала относятся:

- повышение числа банковских клиентов;
- увеличение средств существующих в банке участников и клиентов;
- рост организационной сети банка;
- объединение средств участников и клиентов банка по целевому назначению (например, создание общего фонда жилищного строительства).

Экономичность, эффективность использования и ликвидность средств предприятий и организаций непосредственно отражаются на стабильности кредитного потенциала банка. В этой связи банк должен хорошо знать деятельность своих клиентов, систематически анализируя такие его показатели, как:

- ликвидность баланса;
- рентабельность использования средств, в частности оборачиваемость оборотных средств как реальный экономический критерий степени ликвидности средств;
- планы производства и их соответствие условиям рыночной конъюнктуры товаров;
- технический уровень предприятия и перспективы его развития;
- удельный вес продукции, производимой на экспорт, и др.

Кредитная политика коммерческого банка обеспечивает непрерывное использование всех средств, которые создаются для удовлетворения подлежащих погашению обязательств и минимального резерва ликвидности. Остаток средств

необходимо реализовать на денежном и кредитном рынке. Все сделки на денежном и кредитном рынке регулируются особыми решениями органов управления банка.

Кредитная политика банка определяет стандарты, параметры и процедуры, которыми руководствуются банковские работники в своей деятельности по предоставлению, оформлению кредитов и управлению ими, и обычно оформляется в виде письменно зафиксированного документа, который включает в себя положения, регламентирующие предварительную работу по выдаче кредита, а также процесс кредитования.

Потребители кредитных услуг (заемщики) являются основным элементом непосредственного делового окружения. Только клиент - ориентированная кредитная стратегия позволит банку не только получить прибыль и занять определенную нишу, но и от ее наличия, в конечном итоге, будет зависеть дальнейшее существование банка.

Банк как организация должна отвечать современным требованиям маркетинга. Банк без клиентов будет простаивать, а клиенты не станут обращаться в банк, если их потребности не удовлетворяются оперативно, качественно и в полной мере.

Как правило, исполнение определенной функции не является замкнутым в рамках отдельного подразделения. Так функция кредитования зависит от выполнения задач следующих подразделений:

- ✓ Непосредственно кредитующее подразделение(формирование кредитного портфеля, оценка кредитоспособности и риска кредитования, структурирование ссуды, подготовка в случае необходимости заключения на кредитный комитет, мониторинг состояния залога и контроль выполнения условий кредитного договора);
- ✓ Юридическое подразделение (оценка с точки зрения действующего законодательства правильности заключаемых договоров и залоговой документации);
- ✓ Подразделение безопасности (оценка благонадежности потенциального заемщика, выяснение негативных сведений, которые могут повлиять на качество ссуды);
- ✓ Кредитный комитет (решение о предоставлении ссуды);
- ✓ Операционное подразделение (прием платежей и погашение ссуды);
- ✓ Бухгалтерия/подразделение по сопровождению кредитных операций (ведение операций по ссудному счету).

При получении заявки на кредит банк должен изучить не только различные аспекты кредитной сделки, но и дать оценку персональных качеств заемщика. Оценивая личность клиента, банк сосредотачивает внимание на следующих моментах: порядочность и честность; профессиональные способности; возраст и состояние здоровья; материальная

обеспеченность. Банку предпочтительнее иметь дело с клиентом, который материально обеспечен, практически не меняет место жительства и работы.

После проведения предварительных договоров кредитный инспектор принимает решение о возможности предоставления кредита. При отрицательном решении клиент получает отказ. В случае положительного решения кредитным инспектором проводится анализ кредитоспособности потенциального заемщика и структурирование ссуды.

Возникновение просроченной задолженности по кредиту и процентам является отрицательным моментом в финансовой деятельности не только заемщика, но и банка-кредитора - несвоевременное погашение предоставленных кредитов вынуждает банк изыскать планируемые средства из других источников. Для недопущения подобных ситуаций банк осуществляет контроль погашения кредита.

Схематически модель кредитной политики представлена на рисунке 1.

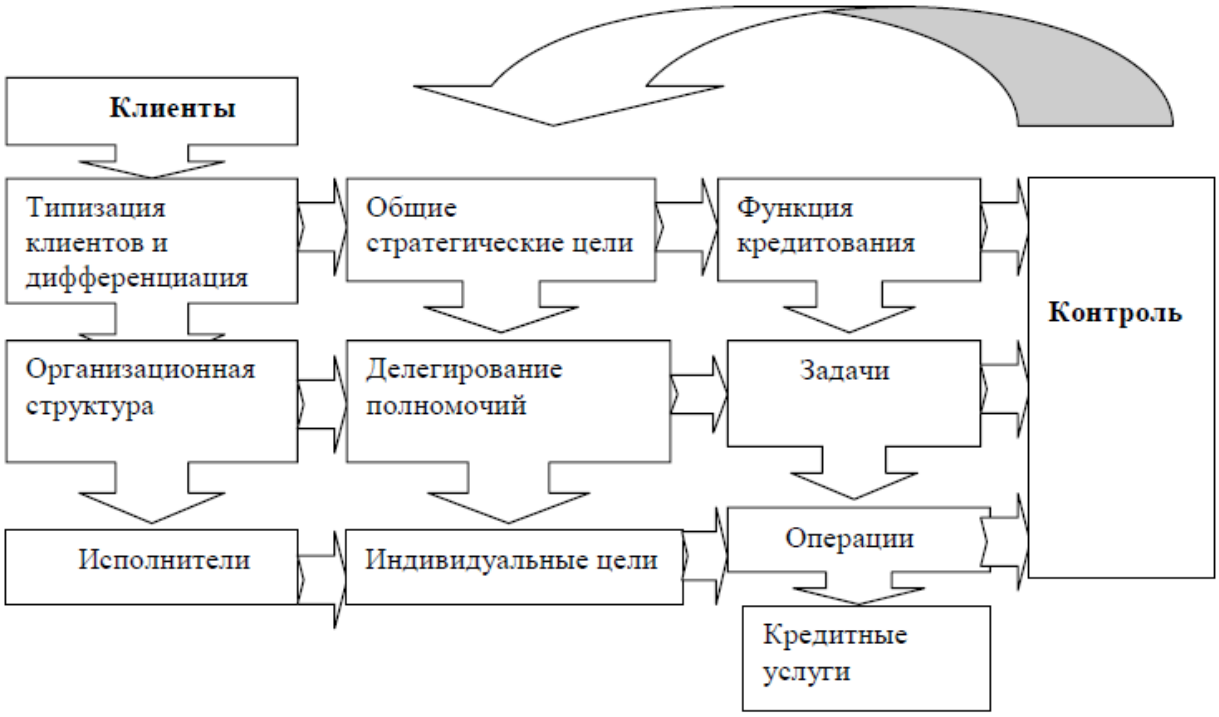


Рис 1. Концептуальная модель кредитной политики

Установленные цели являются руководством к исполнению и непосредственно реализуются в процессе кредитования. Цели кредитной политики отражают следующие основные моменты:

1) Желательный финансовый результат, получаемый от операций кредитования;

2) Прирост в абсолютном значении остатков ссудной задолженности;

3) Направления размещения привлеченных ресурсов, в результате чего формируется структура кредитного портфеля.

4) Рост качества кредитного портфеля.

На основе полученных данных устанавливаются новые цели. Таким образом, процесс кредитования осуществляется на новом качественном уровне.

1.3.Факторы, оказывающие влияние на кредитную политику банка.

При формировании кредитной политики банк, будучи самостоятельной кредитной организацией, должен учитывать ряд определяющих её факторов.

Факторы, влияющие на кредитную политику, условно можно разделить на внешние (макроэкономические) и внутренние (см. Табл. 1).

Таблица 1

Уровень проявления факторов, определяющих кредитную политику

Уровень проявления	Факторы, определяющие кредитную политику.
Внешний (Макроэкономический)	• общее состояние экономики страны, регионов и отраслей, обслуживаемых банком • политическая ситуация • денежно-кредитная политика Банка России и финансовая политика правительства РФ • уровень развития банковского законодательства • степень развития банковской инфраструктуры
Внутренний	• размер и структура ресурсной базы • ликвидность банка • характер специализации • степень рискованности и прибыльности различных видов кредитов • наличие квалифицированного, специально обученного персонала.

Внешние (макроэкономические) факторы носят объективный характер. Коммерческий банк должен максимально их учитывать, приспосабливая к ним свою кредитную политику.

Рассмотрим влияние *общего состояния экономики страны, а также регионов и отраслей, обслуживаемых банком.* Так, например, рост инфляции приводит к сокращению вложений, к переливу капитала из производственной сферы в сферу торговли и посреднических операций. Существенное значение имеют географические факторы.

Оценка экономического потенциала региона, в котором функционирует коммерческий банк - необходимый элемент разработки стратегии его деятельности на рынке кредитных услуг. Поскольку общая экономическая ситуация в регионе зависит от местных предприятий, то региональные характеристики являются в значительной степени производными по отношению к отраслевым.

В целом можно выделить следующие региональные и отраслевые факторы, влияющие на кредитную политику коммерческого банка:

• сложившаяся хозяйственная ситуация в регионе и отрасли;

• состав клиентов банка и их потребности в кредите;

• межбанковская конкуренция.

Экономические условия в стране складываются и под влиянием деловой среды в целом, включая обычаи, национальные традиции, преставления о правилах бизнеса и прочие.

Политическая ситуация влияет на рост кредитных вложений, её нестабильность способствует сдерживанию кредитных вложений, оттоку капитала за границу. Денежно-кредитная политика ЦБРФ и финансовая политика Правительства РФ находят свое выражение через налоговую политику, требования к размеру капитала банка, нормы резервирования, величину ставки рефинансирования и др.

Банковское законодательство в целом определяет правила банковской деятельности, от степени его совершенства зависит защита интересов, как банка-кредитора, так и заемщика. Без прочной базы не могут развиваться ни кредитные, ни другие виды банковских операций. К примеру, отсутствие закона о консорциальных кредитах сдерживает развитие этой перспективной формы банковского кредитования. Отрицательное воздействие могут оказывать различные подзаконные акты, различные инструкции, положения, утверждаемые ведомствами, прежде всего в собственных интересах и зачастую ущемляющие участников экономических отношений.

Степень развития банковской инфраструктуры отражает развитие системы, обеспечивающую жизнедеятельность банков и включающую информационное, методическое, научное и учебное обеспечение, а также современные средства связи и коммуникаций.

Инфраструктура кредитования представляет собой систему, обслуживающую кредитные отношения между банком и заемщиком с момента их возникновения и до прекращения. Перечень организаций-субъектов инфраструктуры будет иметь тенденцию к расширению. Уже сейчас можно говорить о наличии и функционировании бюро кредитных историй, оценочных и страховых компаний, коллекторских агентств и IT-компаний.

Внутренние факторы, влияющие на формирование кредитной политики банка, во многом определяются качеством управления банком, уровнем финансового менеджмента, эффективностью внутреннего контроля, подготовленностью персонала банка.

К внутренним факторам можно отнести:

1. *Размер и структура ресурсной базы.* Наличие ресурсов у банка является исходным для проведения кредитной политики. Большое влияние на кредитную политику оказывает структура имеющихся в распоряжении банков денежных средств. Если в их составе преобладают долгосрочные ресурсы, то банк располагает большими возможностями для долгосрочного кредитования. Преобладание «короткой» ресурсной базы предопределяет ситуацию, когда кредитные организации не имеют возможности размещать их на длительный срок.

2. *Ликвидность банка.* Кредитная политика во многом зависит от возможности выполнения банком обязательств перед кредиторами - юридическими и физическими лицами. ЦБРФ устанавливает экономические нормативы, которые коммерческие банки должны соблюдать.

3. *Характер специализации.* Банк может специализироваться не на кредитных, а на иных операциях, следовательно, кредитная политика такого банка будет менее масштабной, сдержанной. Если банк специализируется на обслуживании потребностей определенной отрасли, то его кредиты в большой степени будут связанными с этой отраслью.

Имеет место специализация крупных российских коммерческих банков на обслуживании крупного корпоративного бизнеса (особенно экспортоориетированных отраслей) и специализация средних и малых банков на обслуживании региональных экономик, малого бизнеса, а также розничном кредитовании.

4. *Степень рискованности и прибыльности различных видов кредитов.*

5. *Наличие квалифицированного, специально обученного персонала.* Кредитный работник должен обладать знаниями не только техники оформления кредитных операций, но и владеть метолами экономического анализа кредитоспособности заемщика, эффективности кредитуемого мероприятия, оценка залога, других форм обеспечения

возвратности кредита. Кредитный работник - ключевая фигура кредитного процесса. Он ведет переговоры, анализирует и отбирает заявки, на основе его рекомендаций принимается решение о целесообразности предоставления кредита.

1.4. Сущность кредитного риска и методы управления им.

Банк является предприятием системного риска. Кредитный риск, возникающий в процессе реализации кредитных отношений, занимает центральное положение во всей совокупности банковских рисков, к которым относятся:

- процентный;
- валютный;
- кредитный;
- инвестиционный;
- операционный;
- рыночный;
- риск несбалансированной ликвидности и др.[2]

Эффективность кредитных операций во многом зависит от методов их регулирования. Ускоренное наращивание кредитных вложений имеет обратную сторону. По оценкам основным источником потенциальных потерь капитала является именно **кредитный риск**. Под кредитным риском следует понимать вероятность полного или частичного невыполнения заемщиком основных условий кредитного договора. Кредитный риск складывается из риска неуплаты процентов по ссуде и риска невозвращения основной сумы долга (в том числе по причине неудовлетворительного качества обеспечительных обязательств по ссуде). При неуплате процентов банк теряет свой доход, при невозвращении основного долга банк списывает безнадежную ссуду в расход и, соответственно, несет убыток по данной кредитной сделке. Для каждого вида кредитной сделки характерны свои причины и факторы, определяющие степень кредитного риска.

Факторы, влияющие на возникновение и величину кредитных рисков, весьма разнообразных и их можно подразделить на макроэкономические и микроэкономические. В Табл. 2 представлен состав рискообразных факторов по сферам их возникновения и уровню влияния.

[2] Костюченко Н.С.,Анализ кредитных рисков.-Санкт-Перербург,Скифия,2012с-134

Таблица 2

Состав рискообразных факторов по сферам их возникновения и уровню влияния

Макроэкономические факторы	Микроэкономические факторы
• Общее состояние экономики • Уровень инфляции • Темпы роста ВВП • Активность ДКП ЦБ РФ • Уровень цен на банковские продукты и услуги • Спрос на кредит со стороны клиентов	• Качество кредитной политики банка • Стабильность депозитной базы • Состав клиентуры банка • Ценовая политика банка • Профессиональная подготовленность, квалификация и опыт персонала банка • Качество кредитного портфеля

Ведущим макроэкономическим фактом, влияющим на возникновение у банков кредитных рисков, является общее состояние экономики, а так же и региона, в котором банк осуществляет свою деятельность. Существенную роль играет активность денежно-кредитной политики Банка России. Важным микроэкономическим фактором является уровень кредитного потенциала коммерческого банка, зависящий от общей величины мобилизованных банком ресурсов, структуры и стабильности депозитов, уровня обязательного их резервирования в Банке России. К факторам, оказывающим прямое влияние на возникновение риска невозврата кредита и процентов по нему, относятся качества кредитной политики банка, степень рисков отдельных видов ссуд, качество кредитного портфеля банка в целом, уровень риск-менеджмента и ценовая политика банка.

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

Анализ совокупного риска кредитов, выданных конкретным банком на основе учета всех перечисленных факторов означает оценку качества его кредитного портфеля.

При этом качество конкретной ссуды и качество кредитного портфеля банка в целом выступают ключевыми факторами кредитного риска.

Основными методами управления кредитным риском в коммерческих банках являются:

1. Диверсификация кредитного портфеля.

Это предполагает распределение кредитного риска по нескольким направлениям.

Правило диверсификации кредитного портфеля: выдавать кредиты различным группам клиентов – организациям и предпринимателям различных отраслей экономики, разных форм собственности, а также физическим лицам; на различные сроки и цели; в разной валюте и т.д.

Рассредоточение кредитов дает возможность банку уменьшить кредитный риск, компенсировать возможные потери от задержки возврата кредита одним заемщиком доходом от других, своевременно выполняющих свои обязательства.

Как дополнительное условие снижения риска-диверсификации обеспечения возврата кредитов на основе сочетания различных способов обеспечения возврата кредитов - залога, гарантий, поручительств, страхования.

2. Дифференцированный подход в зависимости от предварительного анализа уровня кредитоспособности заемщика, характера объекта кредитования, качества залога, надежности гарантий и поручительств. Банк может применить различные схемы кредитования, определить индивидуальный порядок выдачи и погашения кредита, порядок начисления и уплаты процентов, срок и сумму кредита и т.д.

Применение данного метода является неотъемлемым принципом кредитной политики.

3. Пролонгация сроков кредитов.

Удельный вес пролонгированных кредитов в кредитном портфеле срочных ссуд у различных банков составляет примерно 30-50%. Данная проблема достаточно серьезная и требует от банков продуманного подхода.

Обобщение современной банковской практики кредитования позволяет выделить несколько действительных причин пролонгаций кредитных договоров, правильная идентификация которых имеет большое значение для оценки экономической целесообразности пролонгаций:

1) неверное определение сроков в кредитном договоре;
2) временная задержка поступления платежей от покупателей заемщика (т.е. финансовые затруднения временного характера);
3) ухудшение финансового положения заемщика;
4) пролонгация как форма преодоления несовершенства разовых срочных кредитов в связи с заинтересованностью банка в продолжении кредитных отношений с

заемщиком по причине стабильности и достаточности процентных доходов от его кредитования.

5) опыт показывает, что лишь небольшое число банков внутренними положениями о кредитовании определяет максимальное число пролонгаций одного и тог же кредита (обычно 1-2 раза) с ограничением общего срока всех пролонгаций.

1. Создание резерва на возможные потери по ссудам.

Резерв формируется по конкретной ссуде либо по портфелю однородных ссуд, т.е. по группе ссуд со сходными характеристиками кредитного риска.[3]

Для определения расчетного резерва ссуды классифицируются на основании профессионального суждения по категориям качества:

1 (высшая) категория качества (стандартные ссуды) – отсутствие кредитного риска (вероятность потерь вследствие неисполнения заемщиком обязательств по ссуде равна нулю);

2 категория качества (нестандартные ссуды) – умеренный кредитный риск (вероятность финансовых потерь вследствие неисполнения заемщиком обязательств по ссуде обуславливают ее обесценивание в размере от1 до 20%;

3 категория качества (сомнительные ссуды) – высокий кредитный риск (вероятность финансовых потерь составляет от 21-до 50);

4 категория качества (сомнительные ссуды) высокий кредитный риск (вероятность финансовых потерь вследствие неисполнения либо ненадлежащего исполнения заемщиком обязательств по ссуде обуславливает ее обесценивание в размере от 51-до 100%);

5 категория качества (безнадежные ссуды) – отсутствует вероятность возврата ссуды в силу неспособности или отказа заемщика выполнить обязательства по ссуде, что обуславливает полное обесценивание ссуды.

Ссуды, отнесенные ко 2-5 категориям качества, являются обесцененными.

2. Оздоровление проблемных кредитов.

К признакам проблемных кредитов можно отнести следующие:

- нерегулярные или просроченные платежи по кредиту и процентам более 21 дня;
- низкое качество обеспечения с сомнительной возможностью погасить кредит полностью за счет реализации;
- Использование разовых источников погашения кредита, включая реализацию основных фондов производственного характера;

[3] Положение Банка России от 26.03.2004 № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности»

- недостаток производственного капитала;
- критическое соотношение собственных и заемных средств;
- денежный оборот через банк составляет более 50% от общего оборота;
- смена руководства предприятия-заемщика;
- отказ руководства предприятия-заемщика предоставить финансовые и первичные документы;
- необоснованное увеличение кредиторской задолженности, увеличение задолженности по заработной плате.

Оздоровление проблемного кредита сопровождается разработкой плана мероприятий, составляемого совместно с заемщиком в целях возврата кредита и уплаты процентов за его использование.

3. Консорциальное (синдицированное) кредитование.

С целью дальнейшего снижения кредитных рисков российских коммерческих банков ЦБ РФ в качестве стратегической цели рассматривает развитие кредитных продуктов коммерческих банков на основе договорных механизмов распределения рисков. В качестве подобных инструментов выступают синдицированное (консорциальное) кредитование и проектное финансирование.

В соответствии с трактовкой Банка России кредитный риск – риск возникновения у кредитной организации убытков вследствие неисполнения, несвоевременного либо неполного исполнения должником финансовых обязательств перед кредитной организацией в соответствии с условиями договора.

К указанным финансовым обязательствам могут относиться обязательства должника по:

- полученным кредитам, в том числе межбанковским кредитам (депозитам, займам), прочим размещенным средствам, включая требования на получение (возврат) долговых ценных бумаг, акций и векселей, предоставленных по договору займа;
- учтенным кредитной организацией векселям;
- банковским гарантиям, по которым уплаченные кредитной организацией денежные средства не возмещены принципалом;
- сделкам финансирования под уступку денежного требования (факторинг);
- приобретенным кредитной организацией по сделке (уступка требования) правам (требованиям);
- приобретенным кредитной организацией на вторичном рынке закладным;
- сделкам продажи (покупки) финансовых активов с отсрочкой платежа (поставки финансовых активов);

- оплаченным кредитной организацией аккредитивам (в том числе непокрытым аккредитивам);
- возврату денежных средств (активов) по сделке по приобретению финансовых активов с обязательством их обратного отчуждения;
- требования кредитной организации (лизингодателя) по операциям финансовой аренды (лизинга).

Сам факт возникновения (появления) кредитного риска требует возмещения реальных финансовых потерь банка. Списание убытков по кредитным операциям осуществляется коммерческими банками за счет резервов на возможные потери по ссудам, которые они должны создавать на регулярной основе в процессе оценки каждой конкретной ссуды на протяжении всего срока пользования ею заемщиком.

Состав макроэкономических факторов, оказывающих влияние на возникновение кредитных рисков, а так же значимость кредитного риска для экономики в целом, показывают, что проблема кредитного риска выходит за пределы деятельности коммерческих банков и их взаимоотношений с клиентами. Поэтому управление кредитным риском со стороны коммерческих банков – это лишь часть общего процесса.

Государство в лице центрального банка также воздействует на кредитный риск, так как ЦБ РФ[4] выступает надзорным органом регулирования деятельности коммерческих банков. Косвенное воздействие на кредитный риск банков он оказывает через экономические нормативы кредитного риска, посредством которых происходит регулирование рисков концентрации кредитов и объемов кредитования у отдельных заемщиков.

К нормативам максимального кредитного риска, установленным ЦБ РФ для коммерческих банков, относятся нормативы:

- на одного заемщика или группы связанных заемщиков – Н6;
- максимального размера крупных кредитных рисков – Н7;
- совокупной величины кредитных рисков;

норматив максимального размера риска на одного заемщика или группу взаимосвязанных заемщиков (Н6) определяется как отношение совокупной суммы требований банка (кредитной организации) к заемщику или группе взаимосвязанных заемщиков по кредитам (в том числе межбанковским), учтенным векселям, займам, по

[4] Федеральный закон Российской Федерации от 10.07.2002 № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России).

кредитам и депозитам в драгоценных металлах и суммы, не взысканным банком по своим гарантиям, к величине собственных средств (капиталу) банка.

Внутренний рейтинг в системе управления кредитным риском.

Своевременный прогноз вероятности дефолта заёмщика может уберечь банк от нежелательных последствий, связанных с невыполнением заёмщиками своих обязательств, чего нее позволяют сделать методики оценки кредитоспособности, опирающиеся в большинстве своём на бухгалтерскую отчётность, зачастую не отражающую реального положения заёмщика.

Проблема управления кредитными рисками в российских банках не теряет своей актуальности. Не секрет, что в период кризиса многие системы кредитного риск -менеджмента, используемые коммерческими банками в повседневной практике, оказались неэффективными. Значительная часть заемщиков, попавшая в группу ненадежных и проблемных клиентов, имела достаточно высокие рейтинги кредитоспособности, рассчитанные по внутрибанковским стандартам. В чем причина такого противоречия? Проведенный анализ внутрибанковских методик оценки кредитоспособности корпоративных заемщиков, а также заемщиков малого и среднего бизнеса в ряде российских коммерческих банков показал, что большинство из них используют старые широко известные иностранные методики (к примеру, модель Альтмана), пренебрегая адаптированными российскими разработками в области оценки вероятности дефолта.

Механизм и область применения системы IRB.

Использование системы IRB в целях расчета норматива достаточности капитала предусматривает прохождение нескольких этапов оценки:

1. Классификация активных операций.
2. Выделение компонентов риска. При кредитовании организаций возникают следующие составляющие риска:

— вероятность дефолта (Probability of Default, PD), которая является основным показателем, характеризующим уровень кредитоспособности заемщика и отражающим возможную вероятность дефолта по всем обязательствам предприятия, так как в основе его расчета лежит финансовое состояние заемщика. При осуществлении рейтинговой оценки заемщикам присваивается класс кредитоспособности. Организации одного класса имеют определенные сходства в своей деятельности. Очевидно, что PD по организациям одного класса кредитоспособности должна совпадать;

— уровень возможного убытка (Loss Given Default, LGD), который определяется степенью обеспечения обязательств по кредитной сделке, наличием полученных гарантий, использованием кредитных деривативов и т.д.;

— сумма требований по активной операции (Exposure at Default, EAD), характеризующая абсолютное значение требований банка к заемщику по данной операции; — срок обязательства (Meturity, M) в связи с тем, что срок действия кредитного договора оказывает существенное влияние на значение кредитного риска. Долгосрочные кредиты традиционно являются более рискованными по сравнению с краткосрочными.

3. Расчет значения весов активов. На основании приведенных выше показателей PD, LGD, EAD, M рассчитывается вес отдельных активных операций с целью дальнейшего взвешивания активов по степени риска.

4. Взвешивание активов по степени риска.

5. Сопоставление собственных средств банка и активов, взвешенных по степени риска.

В соответствии с требованиями первого этапа в зависимости от статуса заемщика выделяют несколько типов ссудных операций:

1. Кредитование корпоративных заёмщиков
2. Вложения в государственные обязательства (суверенные риски)
3. Вложение в долговые обязательства банков
4. Розничное кредитование
5. Неконсолидированные вложения в капитал третьих лиц
6. Приобретение у третьих лиц прав требования к розничным и корпоративным дебиторам.

Обоснованием представленной выше и в (приложении 1) классификации может являться тот очевидный факт, что различные банковские операции подвержены разному по величине уровню риска. Более того, различаются не только абсолютные значения риска, но и причины, факторы, находящиеся в основе и присущие каждой группе активных операций.

Отметим, что Базелем II предусмотрен ряд ограничений в зависимости от класса актива для оценки рисков, по которым используется подход IRB. Так, например, при розничном кредитовании и приобретении розничной дебиторской задолженности банки, независимо от выбранного подхода, всегда должны предоставить свои собственные оценки PD, LGD и EAD, из чего следует, что разница между F-IRB- и A-IRB-подходами для данных классов активов отсутствует.

1.5. Стандарты управления кредитной политикой коммерческого банка.

Все этапы формирования кредитной политики (установление целей, процесс кредитования и контроль) должны иметь стандарты управления кредитной политикой в виде внутренних документов.

Кредитная политика основывается на умении банковских специалистов правильно выбрать сектор экономики, где целесообразно в данный момент времени осуществлять, а также групп клиентов, исходя из кредитоспособности и других факторов, имеющих первостепенное значение для банка при решении вопроса о возможности предоставления ссуды. Кредитная политика определяется также теми кредитными услугами, предоставляемыми банком сегодня, и которые он предполагает внедрить завтра.

Без кредитной политики и определенного порядка ее реализации не будет возможности ввести в практику единые правила кредитования, которым следовали бы все банковские специалисты. По этой причине зафиксированная в письменном виде кредитная политика непосредственно составляет основу построения процесса кредитования.

Банковская политика, прежде всего, проявляется в конкретных кредитных правоотношениях банка со своими клиентами. В процессе осуществления определенной кредитной деятельности банк реализует приемлемую для него кредитную политику.

При отсутствии коммерческих банков, как субъектов кредитных правоотношений, не было необходимости в разработке и развитии концепции кредитной политики на уровне отдельно взятого, конкретного банка. Все осуществлялось в строгом соответствии с единым государственным планом и регулировалось в централизованном порядке.

Выделяя в определении кредитной политики макроэкономический аспект, необходимо отметить, что такая трактовка кредитной политики резко ограничивает индивидуальные права и законные интересы субъектов кредитных взаимоотношений. Так как имущественные интересы данных субъектов чаще всего объективно проявляют себя на уровне отдельного банка- между банками и коммерческими организациями.

Взаимодействие кредитной политики и кредитных отношений - это не только соотношение объективного и субъективного в кредитной деятельности, но также и целенаправленное воздействие политики на объективные экономические отношения. Тем не менее, наличие субъективного в кредитной политике обуславливает наличие разнообразных ее концепций. В работе Г.С Пановой «Кредитная политика коммерческого банка во взаимоотношениях с населением» (56.0.27) отмечается, что: «концепцию кредитной политики следует рассматривать в сущностном аспекте как стратегию и тактику банка по привлечению ресурсов на возвратной основе и их инвестированию в

части кредитования клиентов банка, а в прикладном- как детальный план, программу действий».

Разработка и принятие внутренних документов кредитной политики предполагает, что банковским руководством четко сформулированы цели, согласованные с миссией и стратегическими направлениями развития банка. Принятая в банке стратегия кредитования должна фиксироваться в виде внутреннего документа. «Стратегия кредитования» - это документ, фиксирующий как внутренние изменения в банке, так и изменения в банковской системе в целом. Поэтому «Стратегия» корректируется с учетом изменений конъюнктуры.

При разработке «Стратегии» можно предусмотреть, чтобы все без исключения ссуды выдавались лишь на достижение четко сформулированных целей, закрепленной во внутренних документах кредитной политики.

В «стратегию» необходимо включить отдельный документ, в котором будут определены способы достижения поставленных целей, и служащий более детальным, подробным руководством для работников банка. В данном документе описываются перспективы делового развития (географические районы, где желательна кредитная экспансия банка), желательные и нежелательные ссуды.

Кредитная политика коммерческого банка ни в коем случае не должна противоречить единой денежно-кредитной политике и одновременно с этим она определяется собственной стратегией и тактикой.

Поэтому «Стратегия кредитования» требует проведения детального анализа. Можно выделить следующие направления анализа:

1. Отбор и подготовка персонала.
2. Контроль состояния портфеля ссуд.
3. Ценообразование с учетом риска.
4. Диверсификация операций банка по секторам экономики, регионам, категориям клиентов.
5. Создание резервов на возможные потери по ссудам в соответствии с правилами бухгалтерского учета и налогообложения.
6. Контроль проблемных кредитов.

С учетом полученных данных банк разрабатывает концепцию дальнейшего развития. Детально проведенный анализ позволит более точно определить стратегические направления развития банка.

В Положении находят отражение последовательно все этапы процесса кредитования, начиная со сбора информации и анализа кредитоспособности заемщиков, до окончательного погашения ссудной задолженности.

Существенные вопросы «Стратегии кредитования» и «Меморандума о кредитной политике» приведены в Табл. 3

Таблица 3

Признак	«Стратегия кредитования»	«Меморандум о кредитной политике»
Основание	Общие стратегические цели и цели кредитной политики	Принципы кредитования и принципы кредитной политики
Содержание	Объем, структура и качество кредитного портфеля	Организация процесса кредитования, рейтинги кредитоспособности заемщиков
Назначение	Фиксация целей	Сопровождение кредитного процесса и процесса контроля
Разработчики	Кредитные аналитики	Кредитные методологи
Периодичность пересмотра	Не реже чем раз в год	При условии внесения существенных изменений

«Положение о кредитной политике» - это эффективный инструмент реализации, проведения кредитной политики. Он является основой контроля и организации процесса кредитования в банке; справочным материалом и инструкцией для кредитных специалистов по всем узловым моментам кредитования; методом контроля выполнения требований регламентов руководителями кредитных подразделений; определяет базовые требования к проверке работниками отдела внутреннего аудита.

Процедура предоставления определенных кредитных услуг фиксируется в отдельных «Регламентах» - стандартах управления кредитной политикой коммерческого банка, которые содержат данные внутренних документов.

2. ОСНОВЫ ТЕХНОЛОГИИ ВЫДАЧИ КРЕДИТА И ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ КРЕДИТНОГО ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ БАНКА, НА ПРИМЕРЕ ПАО «СБЕРБАНКА РОССИИ»

2.1 Организация кредитного процесса в банке. Характеристика основных этапов работы с клиентом

Кредитные операции - важнейшая часть банковских активов, а доходы от кредитной деятельности - самая крупная составляющая часть банковской прибыли. Как свидетельствует мировая практика до 40% операционных доходов по активным операциям коммерческих банков, составляют проценты по кредитам.

Кредитование - традиционный вид банковских услуг, наиболее доходных, но наиболее рискованных, т.к. могут привести к безвозвратным потерям, поэтому важно оценить кредитоспособность заемщика и результат, предполагаемого использования кредита. Кредитование - деятельность банка как кредитора по размещению судного капитала в соответствии с собственными и общественными интересами[5].

Согласно российскому законодательству при кредитовании банк должен руководствоваться принципами банковского кредитовании. В Табл. 4 приведена группировка принципов банковского кредитования по признаку обязательности.

Таблица 4

Принципы банковского кредитования

Безусловные принципы, установленные законодательно	Не безусловные принципы, распространенные в современной системе кредитования
Возвратность Срочность Платность	Дифференцированность Обеспеченность Целевой характер

Сберегательный банк России понимает и осознает свою ответственность при поддержании и подъеме экономики всей страны, кроме того видит и понимает

[5] Деньги, кредит, банки. Учебник / колл. авторов; под ред. О.И. Лаврушина. 9-е изд., стер М.: КОНКУРС, 2010.- 560 с

необходимость в установлении и поддержке равенства среди интересов клиентов и акционеров.

Хотя условия работы достаточно сложные и сильно возросла нагрузка на инфраструктуру и работников банка, сберегательный банк продолжает свою активную деятельность в полной мере и предоставляет широкий спектр услуг как постоянным, так и вновь появившимся клиентам, а также юридическим и физическим лицам, предприятиям малого, среднего и крупного бизнеса, которые работают в различных отраслях экономики.

Сложные финансово-экономические условия, к сожалению, привели к потребности в изменении кредитной политики Сберегательного Банка. Эта необходимость подкреплена различными экономическими факторами, например, такими как низкая ликвидность экономики страны, значительный кризис в финансово-экономических отношениях, низкая доступность кредитов, высокие ставки по кредитам, падение платёжеспособного спроса, резкое снижение цен на товары, изменения курсов.

Делая выводы из вышеизложенного, можно сказать следующее: Сберегательный банк России рекомендует использовать консервативный и основательный подход при планировании долгосрочных проектов по вопросам развития бизнеса и убеждает клиентов, которые достаточно часто испытывают какие либо денежные затруднения решить этот вопрос с работниками Банка, что позволит решить проблему быстро и не доводить ситуацию до критического уровня. Если все таки подобная ситуация наступит то Сберегательный банк России постарается сделать всё возможное чтобы все участники проблемы, и Банк и клиент, нашли решение из неё с минимальными потерями.

Выдача кредитов юридическим лицам.

Для кредитования юридических лиц Сбербанк России выделил следующие принципы. В первую очередь будут поддерживаться банком следующие отрасли экономики:

- отрасли, деятельность которых направлена на удовлетворение основных важных потребностей для жизни населения (то есть финансирование аптек, розничных сетей и т.д.);

- отрасли, обслуживающие оборонно-промышленный комплекс;

- отрасли, которые занимаются решением проблем общества и обеспечением жизнедеятельности (сюда относятся водо- и электроснабжение и т.д.);

- предприятия малого бизнеса;

- предприятия сельского хозяйства;

- максимальная поддержка уже имеющихся клиентов и заёмщиков Сберегательного банка, в пределах ранее заключенных договоров.

Управление рисками.

Если учесть особую важность работы перед клиентами и акционерами в наше сложное время, то Сбербанк России регулярно вводит дополнительные особые меры, позволяющие более эффективно управлять рисками:

- происходит изменение приоритетов стойкости бизнеса клиентов, уделяющих все своё внимание деятельности в особо сложных условиях экономики;

- усилить обеспеченность уже полученных кредитов своевременными и необходимыми денежными потоками от активной деятельности заемщика;

- надежными гарантиями от государства или владельцев крупного и среднего бизнеса;

- понижение предела кредитования на максимальную долговую нагрузку;

- залогами ликвидных активов;

- увеличение уровня контролирования со стороны Сберегательного банка за обязательным и ответственным поведением руководителей и регулирования с помощью внедрения дополнительных способов ограничения на деятельность клиента заемщика, во что входит:

- уменьшение лимита на максимальную нагрузку долга;

- введение дополнительных ограничений на смену группы контроля над бизнесом;

- расширенный список событий, которые влекут за собой преждевременное истребование долга перед Банком;

- наиболее четкое и необходимое определение условий для кросс-дефолта по обязательствам заемщика перед иными кредиторами.

Поэтому Сберегательный банк России планирует усилить свой контроль:

- над источниками используемыми для погашения кредита, задолженностей и их надежности;

- над уровнем ликвидности клиента;

- над степенью долговой нагрузки;

- на реальность бизнес - планов и действий клиентов при резко меняющихся внешних условиях;

- на консервативный взгляд в прогнозах платежеспособности клиентов в будущем;

- на исследование ссудной задолженности с целью предсказания потенциальных проблем у клиент в последующем.

Выдача кредитов физическим лицам

Что же касается получения кредитов физическими лицами, то Сберегательный банк России применяет следующие приоритеты:

- повысить доступность выдачи и получения кредитов, а также увеличить способы для их погашения, способы включают в себя уменьшающиеся или равнодолевые ежемесячные платежи, а так же необходимое и подробное объяснение клиентам подробностей того или иного вида платежа;

- оказание помощи клиентам в отношении получения кредита с целью избегания принятия под свою ответственность высокой нагрузки по долгу, при этом необходимо усилить внимание на индивидуальную платежеспособность каждого клиента банка;

- сохранение всего ассортимента розничных кредитных услуг;

- усиление работоспособности направленной на сохранность и увеличение качества кредитных отношений;

- обеспечение высокой финансовой грамотности клиентов, подробные объяснения и консультации по всем видам предоставляемых услуг и продуктов Банка.

Банковское кредитование предприятий и других организационно-правовых структур на производственные и социальные нужды осуществляется при строгом соблюдении принципов кредитования. Последние представляют собой основу, главный элемент системы кредитования, поскольку отражают сущность и содержание кредита, а также требования объективных экономических законов, в том числе и в области кредитных отношений. Банковским законодательством установлены три основных принципа кредитования: возвратность, срочность, платность.

Возвратность как принцип кредитования означает, что банк может ссужать средства только на таких условиях, которые обеспечивают высвобождение ссуженной стоимости и ее обратный приток в банк. Возвратность реально проявляется в определении конкретного источника погашения кредита. Источниками погашения кредитов у хозяйствующих субъектов могут выступать выручка от реализации продукции, товаров, услуг, выполненных работ (в том числе от экспорта); выручка от реализации другого принадлежащего им имущества; денежные средства третьих лиц в погашение дебиторской задолженности; оформление новых кредитов в других банках и т.д.

Конкретные источники погашения кредитов должны быть указаны в кредитном договоре с банком. Органы власти субъектов Российской Федерации и других образований погашают банковские ссуды либо за счет поступающих в их бюджет

доходов, либо за счет прибыли от осуществленного за счет кредита инвестиционного проекта.

Срочность кредитования представляет собой необходимую форму достижения возвратности кредита. Принцип срочности означает, что кредит должен быть, не просто возвращен, а возвращен в строго определенный срок, т.е. конкретное выражение фактора времени. Следовательно, срочность есть временная определенность возвратности кредита. Срок кредитования является предельным временем нахождения ссуженных средств в хозяйстве заемщика и выступает той мерой, за пределами которой количественные изменения во времени переходят в качественные: если нарушается срок пользования ссудой, то искажается сущность кредита, он теряет свое подлинное назначение, что отрицательно сказывается на состоянии денежного обращения в стране. В рыночных условиях хозяйствования этому принципу кредитования предается особое значение.

Во-первых, от его соблюдения зависит нормальное обеспечение общественного воспроизводства денежными средствами, а соответственно зависят его объемы и темпы роста.

Во-вторых, этот принцип позволяет обеспечить ликвидность самих коммерческих банков. Принцип организации их работы не позволяют вкладывать им привлеченные кредитные ресурсы в безвозвратные вложения.

В-третьих, для каждого отдельного заемщика исполнение принципа срочности возврата кредита открывает возможность получения в банке новых кредитов, а также позволяет соблюдать свои хозрасчетные интересы, не уплачивая повышенных процентов за просроченные ссуды. Сроки кредитования устанавливаются банком исходя из объективных сроков оборачиваемости кредитуемых материальных ценностей и окупаемости затрат, завершения хозяйственных сделок.

Платность как принцип кредитования означает, что каждое предприятие-заемщик должно внести банку определенную плату за временное заимствование для своих нужд денежных средств. Реализация этого принципа на практике осуществляется через механизм банковского процента. Ставка банковского процента показывает «цену» кредита. Необходимость процента обусловлена предпринимательским статусом банков, находящихся на коммерческом расчете. Банку платность кредита обеспечивает покрытие его затрат, связанных с уплатой процентов за привлеченные в депозиты чужие средства, затраты по содержанию своего аппарата, а также обеспечивает получение прибыли для увеличения ресурсных фондов кредитования (резервного, уставного) использования ее на собственные нужды. Платность кредита призвана оказывать стимулирующее воздействие и на хозяйственный (коммерческий) расчет предприятий, побуждая их на увеличение

собственных ресурсов и экономное расходование привлеченных средств. Размер процентной ставки устанавливается соглашением сторон и фиксируется в кредитном договоре.

Основные факторы, которые современные коммерческие банки учитывают при установлении платы за кредит, следующие:

- базовая ставка процентов по ссудам, предоставляемым коммерческим банкам ЦБ РФ:
- средняя процентная ставка по межбанковскому кредиту, т.е. за ресурсы, покупаемые у других коммерческих банков для своих активных операциях;
- средняя процентная ставка, уплачиваемая банком своим клиентам по депозитным счетам различного вида;
- структура кредитных ресурсов банка (чем выше доля привлеченных средств, тем дороже должен быть кредит);
- спрос на кредит со стороны хозяйственников (чем меньше спрос, тем дешевле кредит);
- действующие ставки по другим инструментам финансового рынка (государственным облигациям, облигациям субъектов Российской Федерации и т.п.);
- срок, на который испрашивается кредит и вид кредита, а точнее степень его риска для банка в зависимости от обеспечения и других факторов;
- стабильность денежного обращения в стране (чем выше темп инфляции, тем дороже должна быть плата за кредит, так как у банка повышается риск потерять свои ресурсы из-за обесценивания денег).

Ряд экономистов к указанным принципам кредитования присоединяет еще несколько принципов кредитования, среди которых считают необходимым выделить два, тесно связанных с принципом срочности, кредита: дифференцированность и обеспеченность.

Дифференцированность кредитования означает, что коммерческие банки не должны однозначно подходить к вопросу о выдаче кредита своим клиентам, претендующим на его получение. Кредит должен предоставляться только тем хозяйственным органам, которые в состоянии его своевременно вернуть. Поэтому дифференциация кредитования должна осуществляться на основе показателей кредитоспособности, под которой понимается финансовое состояние предприятия дающее уверенность в способности и готовности заемщика возвратить кредит в срок, обусловленный договором. Эти качества потенциальных заемщиков оцениваются посредствам анализа их баланса на ликвидность, обеспеченность хозяйства собственными источниками, уровень его рентабельности на текущий момент и в перспективе.

Оценка кредитоспособности хозяйственных органов, испрашивающих кредит, проводимая банками до заключения кредитных договоров, дает им возможность в определенной степени подстраховать себя от риска несвоевременного возврата кредита (и связанных с этим для банков убытков) и, следовательно, предвосхитить соблюдение хозяйственными органами принципа срочности кредитования. Дифференциация кредитования, исходя из кредитоспособности хозяйственных органов, препятствует покрытию их потерь и убытков за счет кредита и служит необходимым условием его нормального функционирования на основе возвратности и платности. Своевременность возврата кредита находится в тесной зависимости не только от кредитоспособности заемщиков, но и от обеспеченности кредита.

Обеспеченность кредита в условиях плановой экономики трактовалась советскими экономистами очень узко: признавалась лишь материальная обеспеченность кредита. Это означало, что ссуды должны были выдаваться под конкретные материальные ценности, находящиеся на различных стадиях воспроизводственного процесса, наличие которых не протяжении всего срока пользования ссудой свидетельствовало об обеспеченности кредита, и, следовательно, о реальности его возврата. Согласно закону РФ «О банках и банковской деятельности» коммерческие банки Российской Федерации получили возможность выдавать клиентам кредиты под различные формы обеспечения кредита, принятые в международной банковской практике, а в последствии закрепленные в ГК РФ. Таким образом, в современных условиях, говоря об обеспеченности ссуд, следует иметь ввиду наличие у заемщиков юридически оформленных обязательств, гарантирующих своевременный возврат кредита:

- залогового обязательства, договора-гарантии, договора-поручительства. Они выступают в качестве вторичных источников погашения ссуд. Обеспечение обязательств по банковским ссудам в одной или одновременно нескольким формам

- предусматривается обеими сторонами кредитной сделки в заключаемом между собой кредитном договоре.

Совокупное применение на практике всех принципов банковского кредитования позволяет соблюдать как общегосударственные интересы, так и интересы обоих субъектов кредитной сделки: банка и заемщика.

Организация банковского кредитование в ПАО «Сбербанк»[6] включает (помимо формирования кредитной политики и определения системы мер, способных ее реализовать) такие процедуры, как:

- рассмотрение заявки (заявления) клиента о выдаче ему кредита;

[6] http://www.sberbank.ru/ru /credits

- принятие уполномоченными лицами или органами банка соответствующего (положительного либо отрицательного) решения;
- подготовка и заключение кредитного договора;
- выдача кредита, его сопровождение, возврат (погашение), а так же контроль на всех этапах.

Основанием для начала всей работы в рамках кредитной операции - поступление в банк кредитной заявки от клиента. В ней должны содержаться следующие сведения:

- Цель кредита;
- Размер кредита;
- Срок кредита;
- Предполагаемое обеспечение;
- Источники погашения кредита;
- Краткая характеристика заемщика, информация о видах его деятельности и деловых партнерах.

Заявка юридического лица должна быть оформлена на бланке организации либо на листе обычной бумаги, заверенном ее печатью, и подписана лицами, уполномоченными совершать кредитные операции. Заявка подается либо в операционное подразделение банка, либо в секретариат, либо непосредственно в кредитное подразделение банка.

Следующий этап работы над заявкой - этап переговоров с заявителем.

Для рассмотрения заявки на получение кредита, к Заемщику - физическому лицу предъявляются следующие требования:

- Гражданство РФ;
- Возраст не моложе 22 лет, с условием, что срок возврата кредита по договору наступает до исполнения Заемщику 65 лет — мужчины, 60 лет - женщины;
- Трудовой стаж не менее 1 года, в том числе на последнем месте работы не менее 6 месяцев.
- Имеет постоянную регистрацию на территории РФ в любом регионе присутствия ПАО «Сбербанк»;
- Не имеет непогашенной судимости;
- Согласен на предоставление данных в Бюро Кредитных Историй;
- Согласен на обработку и хранение персональных данных;

Необходимые документы для Заемщика на получение кредита:

1. Анкета по форме Банка (Заемщика/Созаемщика);
2. Анкета Поручителя (если имеется);

3. Паспорт Заемщика/Созаемщика и Поручителей;

4. Военный билет или документ, подтверждающий освобождение или отсрочку от армии (если призывной возраст);

5. Страховое свидетельство государственного пенсионного страхования Заемщика;

6. Справка по форме 2 НДФЛ за последние 6 месяцев;

7. В случае подтверждения доходов по форме Банка, необходимо предоставить копию трудовой книжки, заверенную работодателем;

8. Дополнительные подтвержденные доходы, должны иметь постоянный характер:

— оригинал или нотариально заверенная копия договора аренды и свидетельства о собственности на сдаваемое в аренду имущество. Срок договора аренды должен быть не менее срока предоставляемого кредита. Исключения составляют договоры с условием автоматического продления и бессрочные договоры, а также договоры, которые уже продлевались хотя бы один раз;

— справка по форме 3-НДФЛ или налоговая декларация по упрощенной системе налогообложения или Выписка со счета из Банка/стороннего банка, заверенная круглой печатью, в которой отражено регулярное поступление соответствующих сумм.

— для подтверждения дополнительного дохода «Пенсия»:

— пенсионное удостоверение;

— справка о размере пенсии из Пенсионного фонда Российской Федерации или из пенсионного органа силовых ведомств Российской.

Для принятия решения по кредитной заявке ПАО «Сбербанк» вправе запросить дополнительную информацию, а также документы, необходимые для подтверждения полученной информации.

После рассмотрения пакета документов, банк определяет соответствие клиента установленным банком критериям платежеспособности заемщика. Если клиент, по мнению банка, соответствует установленным банком критериям платежеспособности заемщика, банк заключает с клиентом кредитный договор и предоставляет кредит в соответствии с одобренными банком условиями кредита. Условия кредита в части размера процентной ставки по кредиту, минимальной/максимальной суммы кредита, минимального/максимального срока кредита, комиссии за обслуживание кредита (если в соответствии с условиями, указанными в заявлении на кредит, клиент уплачивает банку данную комиссию), минимальной суммы частичного досрочного погашения, иные условия кредитования определяются в соответствии с тарифами, действующими на

момент предоставления клиентом анкеты в банк и не подлежат изменению, если иное не установлено общими условиями.

Кредит предоставляется клиенту в безналичной форме, путем зачисления всей суммы кредита на счет в полном объеме в дату выдачи кредита, либо путем выдачи суммы кредита наличными денежными средствами через кассу банка, либо иным способом, предусмотренным действующим законодательством Российской Федерации, с соблюдением установленного нормативными актами Российской Федерации порядка предоставления кредитов в иностранной валюте. Порядок предоставления кредита определяется клиентом в анкете и в последующем не может быть изменен.

Уплата процентов и возврат Кредита.

Проценты за пользование Кредитом начисляются банком в валюте кредита, ежемесячно, начиная со дня, следующего за датой предоставления кредита, и по день окончания срока кредита включительно, на остаток суммы кредита (ссудной задолженности), подлежащей возврату, учитываемой банком на ссудном счете клиента (на начало операционного дня), из расчета процентной ставки, установленной в заявлении на кредит, и фактического количества дней процентного периода.

Клиент возвращает кредит, уплачивает проценты, начисленные за пользование кредитом, суммы комиссий за обслуживание кредита (если применимо) и ежемесячных страховых платежей (если применимо) путем осуществления равных ежемесячных платежей, начиная с даты первого платежа, указанной в заявлении.

Последний платеж производиться не позднее срока возврата кредита, указанного в договоре. Заемщик вправе погасить досрочно кредит или его часть. О досрочном погашении кредита (полностью или части) заемщик обязан уведомить Банк не менее чем за 15 дней до даты досрочного погашения кредита. В случае невыполнения заемщиком условия досрочного погашения, дальнейшее погашение задолженности осуществляется в соответствии с действующим графиком платежей.

2.2. Кредитоспособность заемщика и методы ее оценки.

Под кредитоспособностью банковских клиентов следует понимать такое финансово-хозяйственное состояние предприятия, которое дает уверенность в эффективном использовании заемных средств, способность и готовность заемщика вернуть кредит в соответствии с условиями договора. Изучение банками разнообразных факторов, которые могут повлечь за собой непогашение кредитов, или, напротив,

обеспечивают их своевременный возврат, составляют содержание банковского анализа кредитоспособности.[7]

При анализе кредитоспособности банки должны решить следующие вопросы:

1. Способен ли заемщик выполнить свои обязательства в срок?
2. Готов ли он их исполнить?

На первый вопрос дает ответ разбор финансово-хозяйственных сторон деятельности предприятий. Второй вопрос имеет юридический характер, а так же связан с личными качествами руководителей предприятия.

Состав и содержание показателей вытекают из самого понятия кредитоспособности. Они должны отразить финансово-хозяйственное состояние предприятий с точки зрения эффективности размещения и использования заемных средств и всех средств вообще, оценить способность и готовность заемщика совершать платежи и погашать кредиты в заранее определенные сроки. Способность своевременно возвращать кредит оценивается путем анализа баланса предприятия на ликвидность, эффективного использования кредита и оборотных средств, уровня рентабельности, а готовность определяется посредством изучения дееспособности заемщика, перспектив его развития, деловых качеств руководителей предприятий.

В связи с тем, что предприятия значительно различаются по характеру своей производственной и финансовой деятельности, создать единые универсальные и исчерпывающие методические указания по изучению кредитоспособности и расчету соответствующих показателей не представляется возможным. Это подтверждается практикой нашей страны. В современной международной практике также отсутствуют твердые правила на этот счет, так как учесть все многочисленные специфические особенности клиентов практически невозможно.

Основная цель анализа кредитоспособности определить способность и готовность заемщика вернуть запрашиваемую ссуду в соответствии с условиями кредитного договора. Банк должен в каждом случае определить степень риска, который он готов взять на себя, и размер кредита, который может быть предоставлен в данных обстоятельствах.

Рассматривая кредитную заявку, служащие банка учитывают много факторов. На протяжении многих лет служащие банка, ответственные за выдачу ссуд исходили из следующих моментов:

- дееспособности заемщика;
- его репутация;

[7] Оценка кредитоспособности заемщика в банковском риск-менеджементе: Учебное пособие. Под ред. Шаталова Е.П., Шаталов А,Н. Москва, Кнорус, 2012г.

- способности получать доход;
- владение активами;
- состояния экономической конъюнктуры.

Для получения такого рода данных банку, разумеется, потребуется информация, характеризующая финансовое состояние фирмы. Это обусловливает необходимость изучения финансовых отчетов, возможности появления непредвиденных обстоятельств и положения со страхованием. Источниками информации о кредитоспособности Заемщика могут служить:

- переговоры с заявителями;
- инспекция на месте;
- анализ финансовых отчетов;
- внешние источники.

Первым источником информации для оценки кредитоспособности хозяйственных организаций должен служить их баланс с объяснительной запиской к нему. Анализ баланса позволяет определить, какими средствами располагает предприятие, и какой по величине кредит эти средства обеспечивают. Однако для обоснованного и всестороннего заключения о кредитоспособности клиентов банка балансовых сведений недостаточно. Это вытекает из состава показателей. Анализ баланса дает лишь общее суждение о кредитоспособности, в то время как для выводов о степени кредитоспособности необходимо рассчитать и качественные показатели, оценивающие перспективы развития предприятий, их жизнеспособность. Поэтому в качестве источника сведений, необходимых для расчета показателей кредитоспособности, следует использовать: данные оперативного учета, сведения, накапливаемые в банках, сведения статистических органов, данные анкеты клиентов, информацию поставщиков, результаты обработки данных обследования по специальным программам, сведения специализированных бюро по оценке кредитоспособности хозяйственных организаций.

Данная методика оценки целесообразности предоставления банковского кредита (принятая почти во всех коммерческих банках России, занимающихся кредитованием предприятий и организаций), разработана для определения банками платежеспособности предприятий, наделяемых заемными средствами, оценки допустимых размеров кредитов и сроков их погашения.

Для начала рассматриваются документы заемщика. Основная цель анализа документов на получение кредита - определить способность и готовность заемщика вернуть испрашиваемую ссуду в установленный срок и в полном объеме. (Приложение 3)

Большое значение также имеют такие показатели как: "кредитная история" Заемщика, репутация и квалификация руководителей Заемщика, "арбитражная" история Заемщика, наличие и результаты аудиторских проверок (для юр. лица) и др.

При анализе дебиторской задолженности необходимо обратить внимание на сроки ее погашения, поскольку поступление долгов может стать для заемщика одним из источников возврата испрашиваемого кредита.

В случае рассмотрения заявки юридического лица, самое пристальное внимание должно быть уделено изучению разделам пассивной части баланса, где отражаются кредиты и прочие заемные средства: необходимо потребовать кредитные договора по тем ссудам, задолженность по которым отражена в балансе и не погашена на дату запроса о кредите, и убедиться, что она не является просроченной. Наличие просроченной задолженности но кредитам других банков является негативным фактором и свидетельствует о явных просчетах и срывах в деятельности заемщика, которые, возможно, планируется временно компенсировать при помощи кредита. Если задолженность не является просроченной, необходимо по возможности обеспечить, чтобы срок погашения кредита наступал раньше погашения других кредитов. Кроме того, необходимо проконтролировать, чтобы предлагаемый в качестве обеспечения залог по испрашиваемому кредиту не заложен другому банку.

При оценке состояния кредиторской задолженности необходимо убедиться, что заемщик в состоянии вовремя расплатиться с теми, чьими средствами в том или ином виде пользуется: в виде товаров или услуг, авансов и т.д. В данном разделе отражаются также средства, полученные заемщиком от партнеров по договорам займов; эти договора должны быть рассмотрены аналогично кредитным договорам заемщика с банками.

Важным позитивным фактором является имеющийся опыт кредитования данного заемщика банком, на основании которого возможно судить о перспективах погашения запрашиваемого в настоящий момент кредита. В том случае, если запрашиваемый кредит является очередным в ряде предыдущих, своевременно погашенных кредитов, то при приеме заявки от данного заемщика он может не представлять в банк свои юридические документы, но с обязательным уведомлением банка о всех внесенных в них изменениях.

Учитывая заинтересованность банка в продвижении услуг кредитования, а также в своевременности возврата ссуды - целесообразно рекомендовать заемщику, как улучшить свое финансовое состояние с целью повышения его кредитоспособности,

Процедура рассмотрения вопроса о предоставлении кредита клиенту в ПАО «Сбербанк» происходит в несколько этапов. Предварительная оценка проводится на первоначальном собеседовании с кредитным работником, в рамках которого

определяется, может ли клиент выступать потенциальным Заемщиком. Кредитный работник сопоставляет его возможность и желание с требованиями и условиями, предъявляемыми Банком в соответствии с Положением и знакомит его с Памяткой Заемщика. На предварительном этапе собеседования, как правило, уточняются условия предоставления и обслуживания кредита, которые отражаются в информации о расходах заемщика по кредиту, а также предварительный график погашения полной суммы, подлежащей выплате заемщиком, с учетом возможных платежей в пользу третьих лиц.

Кредитный риск при кредитовании заемщика, понимаемый как риск невозврата ссуды и неуплаты процентов по ней, зависит от финансового положения и личных качеств заемщика. В связи с этим оценка кредитного риска основывается на системе оценки кредитоспособности (т. е. желании заемщика в совокупности с возможностью своевременно и полностью погасить рассчитаться по своим долгам), которая состоит из двух составляющих:

- оценки финансового положения, включающей в себя анализ доходов и расходов, собственных активов заемщика, оценки стоимости и состояния имеющегося в собственности имущества;
- оценки личных качеств, включающей в себя определение степени надежности и обязательности (анализ кредитной истории) заемщика и соответствие требованиям Банка, предъявляемым к заемщикам в соответствии с Положением Банка.

Оценка финансового положения заемщика состоит из:

1) Проверки достаточности собственных средств заемщика, включая полученные им доходы и имущество, принадлежащее заемщику и необремененное правами третьих лиц, удовлетворительности финансового положения осуществляется на основании сведений в заявлении-анкете и представленных в Банк документов;

2) Кредитный работник делает вывод о достаточности собственных средств для исполнения заемщиком своих обязательств перед Банком в соответствии с Положением, при этом оценка доходов осуществляется за последние 12 (6) месяцев, предшествующих выдаче кредита.

2.3. Оформление кредитной документации

После того как коммерческий банк рассмотрел заявку потенциального заемщика, потребовал и получил от него необходимые исходные документы, провел анализ финансовых отчетов на предмет кредитоспособности и неплатежеспособности будущего клиента, убедился в его высококлассной репутации и т.д., он принимает решение о заключении кредитного договора и тех условиях, по которым кредит будет выдаваться и возвращаться. При этом надежность кредитного договора тем выше, чем качественнее

проработаны и определены в нем базисные условия порядка кредитования: срочность, платность, возвратность и обеспеченность.

Кредитный договор - это письменное соглашение между коммерческим банком и заемщиком, по которому банк обязуется предоставить кредит на согласованную сумму на соответствующий срок и за установленную плату (процент). Заемщик обязуется использовать и возвратить выданную банком ссуду, а так же выполнить все условия договора. В случае объективной необходимости в договор могут вноситься изменения, но с согласия обеих сторон.

В договоре не должно быть пунктов противоречащих друг другу, взаимоисключающих друг друга, допускающих двойное толкование. Специфика кредитного договора отражена в ст. 819 - 821 Гражданского кодекса РФ.

По кредитному договору банк (кредитор) обязуется предоставить денежные средства (кредит) заемщику в размере и на условиях, предусмотренных договором, а заемщик обязуется возвратить полученную денежную сумму и проценты на нее (ст. 819 ГК РФ «Кредитный договор»). Определяющим для данного договора является то, что кредиторами могут выступать только банки, а объектом - денежные средства.[8]

Отказ от предоставления заемщику кредита, предусмотренного договором кредита, возможен при наличии обстоятельств, очевидно свидетельствующих о том, что кредит не будет возвращен в срок. К таким обязательствам можно отнести наличие у заемщика неудовлетворительной структуры баланса.

За непредставление кредита банк несет ответственность, установленную законом и договором. Заемщик, в свою очередь, вправе отказаться от получения кредита полностью или частично, но при этом он обязан уведомить об этом кредитора до установленного договором срока предоставления кредита, если иное не предусмотрено законом, иными правовыми актами или кредитным договором.

Кредитный договор должен быть заключен в письменной форме, несоблюдение данного правила влечет недействительность договора. При заключении кредитный договор должен быть подписан уполномоченными лицами, которые имеют право на сновании доверенности или устава банка осуществлять эту операцию .

К кредитным операциям, возникшим на основании кредитного договора, применяются общие положения о займе, если иное не установлено правилами о кредитном договоре. Как правило, кредитный договор включает следующие разделы:

---

[8] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996г. № 14-ФЗ (ред. От 28.03.2017г.) ст. 819-821.

1. Преамбула. Обычно в ней содержатся наименования договаривающихся сторон и описание цели кредита.

2. Объем и сроки погашения ссуды. В этом разделе указываются объем кредита, порядок его получения, ссудный процент, срок кредита и условия его погашения.

3. Отчет и гарантии.

4. Описание обеспечения.

5. Обязывающие условия кредитного договора.

6. Запрещающие условия.

7. Ограничивающие условия.

8. Условия кредитного договора.

При изменении условий производства и реализации продукции (проведения работ и оказания услуг), вызванных объективными причинами, банк может удовлетворить возникшую потребность заемщика в кредите в пределе имеющихся кредитных ресурсах на условиях, оговариваемых в дополнительном соглашении и включающих вопросы процентной политики. Если при кредитовании крупных целевых программ и объектов банк-кредитор не может удовлетворить кредитную заявку заемщика полностью из-за недостатка кредитных средств, а отказ в кредите поставит под угрозу срыва намеченные им мероприятия либо поколеблет репутацию банка-кредитора, то банк может выдать ссуду совместно с другими банками на основе соглашения о совместном кредитовании.

Проценты за пользование ссудой определяются с таким расчетом, чтобы сумма, полученная от заемщика процентов покрывала расходы банка по привлечению средств, необходимых для предоставления запрашиваемого кредита, с добавлением маржи - разницей между ставкой, по которой банк начисляет проценты на сумму предоставляемых кредитов, и ставкой, по которой банк уплачивает проценты по привлеченным средствам. Величина процента зависит так же от срока пользования кредитом, риска неплатежеспособности заемщика, характера обеспечения ссуды, содержания кредитуемого мероприятия, ставок конкурирующих банков и других факторов.

Процентные ставки за кредит могут быть фиксированными и плавающими, что предусматривается в кредитном договоре.

Кредиты на льготных условиях могут предоставляться в порядке исключения, но при условии возмещения банку затрат по привлечению ресурсов за счет государственных органов, принимающих решение о выдаче таких кредитов для реализации планируемого мероприятия.

Примером применения более низких ставок, чем те, что действуют на рынке ссудных капиталов, может служить предоставление кредитов фермерским хозяйствам для

их становления и развития. Некомпенсированные затраты банков по выдаче таких кредитов могут компенсироваться централизованно из федерального бюджета через Банк России.

Согласно требованиям Банка России погашение размещенных банком денежных средств и уплата по ним процентов юридическими лицами производятся только в безналичном порядке, т.е. списание суммы со счета заемщика; как единовременно, т.е. одной суммой в конце срока договора, так и в рассрочку, частями в сроки, согласованные с банком. Погашение денежных средств в иностранной валюте осуществляется также только в безналичном порядке.

Безнадежная и (или) признанная нереальной для взыскания Банком Росси порядке задолженность по предоставленным (размещенным) денежным средствам, списывается с баланса банка-кредитора за счет созданного резерва на возможные потери по судам, а при его недостатке относятся на убытки отчетного года.

В соответствии со ст. 34 Федерального закона «О банках и банковской деятельности» банк-кредитор обязан предпринять все предусмотренные законодательством меры для взыскания задолженности.

Отчет и гарантии. В этом разделе договора предприятие-заемщик характеризует состояние своих дел и ручается за то, что финансовые отчеты, положенные в основу получения кредита, соответствуют действительности и точно отражают положение заемщика.

До окончательного оформления и выплаты денежных сумм по ссуде проект договора и его условия, подтвержденные соответствующими документами, должны иметь заключение юриста.

Если договор предусматривает возобновляемый кредит, то заемщик обязан перед каждой выплатой ссуды направлять в банк документ, подтверждающий, что прежние отчеты и гарантии остаются в силе.

Описание обеспечения. Если ссуда предоставляется под определенный вид обеспечения, то данный пункт кредитного договора содержит его подробное описание и подтверждающие документы, указывает порядок обращения с ним и пользования при соответствующих ситуациях.

В отдельных случаях коммерческие банки могут заключать договор с заемщиком о предоставлении кредита без обеспечения, такой кредит обычно выдается финансово устойчивым клиентам, имеющим безупречную репутацию надежного плательщика и рассматриваемым в качестве первоклассных заемщиков.

Обязывающие условия кредитного договора. Такие условия налагают на руководство предприятия-заемщика определенные обязательства. Одно из наиболее распространенных условий - предоставление банку заемщиком через установленный договором промежуток времени финансовых отчетов, а так же другой информации, запрашиваемой банком. В ряде случаев кредитный договор может обязывать заемщика поддерживать оборотный капитал выше обусловленного уровня, чтобы тот имел на период пользования кредитом стабильный уровень платежеспособности.

По примеру работы банков западных стран иногда в договор о срочной ссуде включается обязательство заемщика поддержать состав руководства фирмой, который удовлетворяет банк-кредитор. Это важное условие, так как управление фирмой определяет её успех. Помимо этого, банк часто требует от заемщика страхования тех ведущих администраторов фирмы, которым трудно найти замену.

Запрещающие условия. В этом разделе дается перечень действий, которые заемщик обязуется не предпринимать на протяжении всего срока пользования ссудой без предварительного согласования с банком-кредитором. Цель данных условий - не допустить распыления капитала и финансового ослабления заемщика, мешающих ему погасить полученную ссуду. Таким запрещающим условием является обязательство заемщика не передавать в залог любые свои активы в качестве обеспечения по ссудам других кредитов.

Ограничивающие условия. В соответствии с этим условиями банк устанавливает определенные ограничения на действия заемщика. Например, чтобы быть уверенным в стабильности финансового положения заемщика, банк-кредитор ограничивает суммы дивидендов, заработной платы, премии и авансов, выплачиваемых работникам предприятия-заемщика. Цель ограничений - поощрять заемщика в меньшей степени полагаться на заемные средства, а увеличивать свой капитал.

Условия кредитного договора. В данном разделе указывается, при каких условиях кредитный договор следует считать нарушенным. К таковым относятся, неуплата банку-кредитору основной части долга или ссудного процента к установленному сроку, включение заемщиком в финансовые отчеты ложных сведений и т.д.

Кредитный договор может также содержать разделы: «Ответственность сторон», «Срок действия договора», «Дополнительные условия». В завершающей части договора указываются юридические адреса и платежные реквизиты сторон.

Для снижения риска до заключения кредитного договора банк должен получить от заемщика следующие документы: баланс за последний отчетный период и на первое число последнего месяца, заверенный налоговым органом; подтверждение от налоговой инспекции

об отсутствии задолженности; подтверждение налоговых органов наличия рублевых и валютных счетов в других банках. А так же необходимы сведения о получении заемщиком кредитов, для уточнения достоверности баланса и установления истинного финансового положения заемщика.

Заемщик также предоставляет нотариально заверенные копии учредительных документов, нотариально заверенную карточку с образцами подписей и оттиском печати, копии договоров или контрактов, под которые берется кредит, обоснование сделки, заявление на выдачу кредита, обязательство-поручение.

Банковские кредиты могут обеспечиваться залогом недвижимого и движимого имущества, в том числе государственных и иных ценных бумаг, банковскими гарантиями и другими способами, предусмотренными федеральными законами или договором.

3. СОСТОЯНИЕ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКИХ БАНКОВ

3.1. Анализ финансовых показателей и качества кредитного портфеля российских банков на современном этапе

За 2015 год удельный вес просроченной задолженности в общем объеме кредитов экономике (не финансовым организациям и физическим лицам) повысился с 4,7 до 6,7%, как из-за снижения качества ссуд, так и по причине замедления роста кредитного портфеля. При увеличении объема кредитов на 7,6% просроченная задолженность по ним возросла на 53,3% и по состоянию на 01.01.2016 составила 2,9 трлн. руб. Удельный вес просроченной задолженности в общем объеме предоставленных кредитов за 2015 год увеличился у всех групп банков. Наибольшим он был у крупных частных банков (9,4%); у остальных групп банков этот показатель сложился ниже среднего значения по банковскому сектору. Количество банков, у которых удельный вес просроченной задолженности не превышал 4% кредитного портфеля, за 2015 год сократилось с 470 до 327, а их доля в активах банковского сектора возросла с 59,6 до 64,3%. У 151 банка, на которые приходится 17,9% активов банковского сектора, удельный вес просроченной задолженности превышал 10%, и их количество увеличилось за год на 39 (Приложение 4).

Уровень кредитного риска, принятого российскими банками, в значительной степени определялся качеством портфеля корпоративных кредитов, на долю которых на 01.01.2016 приходилось 75,7% общего объема кредитов экономике. За отчетный год просроченная задолженность по корпоративным кредитам увеличилась на 66,0% при росте объема предоставленных кредитов на 12,7% удельный вес просроченной задолженности в кредитах нефинансовым организациям за год повысился с 4,2 до 6,2%, что ниже максимума прошлого кризиса- 6,5% на 01.06.2010 (Приложение 5). По рублевым кредитам этот показатель увеличился с 5,5% на 01.01.2015 до 8,2% на 01.01.2016, а по кредитам в иностранной валюте- с 1,7 до 3,3% соответственно.

Доля просроченной задолженности по кредитам субъектам малого и среднего предпринимательства, оставаясь существенно выше, чем по совокупному портфелю кредитов, выданных российскими банками предприятиям, достигла 13,8% на 01.01.2016 (годом ранее она составила 7,7%), главным образом из-за высокого риска кредитования малых предприятий, недостаточной прозрачности заемщиков данной категории.

В 2015 году доля просроченной задолженности в кредитах организациям выросла во всех отраслях, наибольший прирост отмечен в строительстве (с 9,5 до 17,9%) и торговли (с 5,4 до 10,1%). В то же время уровень просроченной задолженности по

кредитам предприятиям добывающей и обрабатывающей промышленности был ниже, чем по корпоративным кредитам в целом.

3.2 Структура кредитного портфеля ПАО «Сбербанк России» по итогам 2014-2015 года. Мероприятия банка по мониторингу качества кредитного портфеля

Сбербанк в 2015 году увеличил кредитование населения на 2,4% — до 4,966 триллиона рублей, корпоративное кредитование выросло на 8,6%, до 14,959 триллиона рублей, говорится в отчетности по МСФО крупнейшего российского банка.

Общий портфель кредитов вырос на 7% в 2015 году, основными драйверами стали ипотечное кредитование и коммерческие кредиты юридическим лицам, которые увеличились на 12,5% и 14,9% соответственно, отмечает пресс-служба банка.

По итогам четвертого квартала кредитный портфель за вычетом резервов вырос на 4,3% — до 18,728 триллиона рублей по сравнению с третьим кварталом. Розничное кредитование в октябре-декабре выросло на 1,6%, корпоративное — на 5,3%. Основным фактором роста корпоративного портфеля стала переоценка валютного портфеля, указал Сбербанк.

Доля неработающих кредитов в кредитном портфеле снизилась в четвертом квартале до 5% с 5,4% кварталом ранее.

Корпоративный бизнес

Сбербанк является одним из ключевых поставщиков финансовых ресурсов в российскую экономику. Рост портфеля корпоративных кредитов Сбербанка в 2014 году опережал сектор и составил по итогам года 36,3% против прироста сектора в данном сегменте на 30,3%. Основные достижения 2014 года в области работы с корпоративными клиентами:

- Запуск новой сервисной модели работы с крупнейшими, крупными и средними корпоративными клиентами. Новая модель предполагает создание клиентско-сервисных команд и закрепление клиентских и продуктовых менеджеров за каждым клиентом. Благодаря составлению оптимального продуктового предложения для каждого клиента модель позволяет существенно повысить качество обслуживания и эффективность работы с корпоративными клиентами.

- Внедрение методологии расчета показателя RAROC (Risk Adjusted Return on Capital (RAROC) – доходность капитала с учетом риска) для бизнес-планирования и оценки кредитных рисков клиента. Применение RAROC обеспечивает гибкость ценового предложения для клиента по отдельным продуктам, исходя из соотношения уровня риска и совокупной доходности по всем направлениям бизнеса Банка с данным клиентом.

- Существенный рост доли Сбербанка в совокупном объеме привлеченных банковской системой средств юридических лиц с 17,2% до 21,9% благодаря эффективной работе по привлечению средств корпоративных клиентов.

За 2014 год Сбербанком было выдано кредитов корпоративным клиентам на сумму около 8 трлн. руб. Портфель кредитов юридическим лицам вырос на 36,3% до 11,6 трлн. руб. На рост портфеля в течение 2014 года повлияла положительная переоценка ранее выданных валютных кредитов, возникшая из-за изменения курсов валют. В конце года валютные кредиты занимали треть портфеля кредитов корпоративным клиентам. Банк активно взаимодействует с клиентами разного масштаба и разных форм собственности. С середины 2014 года Банк выделил в отдельное направление работу с региональным госсектором. Сегментная структура портфеля представлена ниже. **Структура корпоративного кредитного портфеля в разрезе клиентских сегментов см. Табл. 5**[9].

Таблица 5.

[9] Сообщение о проведении годового Общего собрания акционеров Открытого акционерного общества «Сбербанк России», стр. 11

	1 янв'15		1 янв'14	
	млрд руб.	доля, %	млрд руб.	доля, %
Крупнейший бизнес	7 118	61.1%	4 720	55.2%
Крупный и средний бизнес	3 079	26.4%	2 571	30.1%
Малый и микро бизнес	565	4.9%	553	6.5%
Региональный госсектор	756	6.5%	558	6.5%
Прочие	130	1.1%	145	1.7%
Всего	**11 648**	**100%**	**8 547**	**100%**

Кредитный портфель приведен по сегментации Сбербанка и учитывает ежегодный пересмотр принадлежности клиентов к сегментам. Статья «Прочие» учитывает задолженность, которая не относится к клиентским сегментам. Фондирование дочернего банка Sberbank Europe AG исключено из кредитного портфеля Сбербанка

Сбербанк в январе-феврале нарастил корпоративное кредитование по российским стандартам финансовой отчетности (РСБУ) на 3,3%, розничное кредитование — на 0,2%, сообщил крупнейший российский банк.

Кредиты юридическим лицам на 1 марта составили 12,665 триллиона рублей, населению — 4,14 триллиона рублей.

В феврале банк предоставил корпоративным клиентам кредиты на сумму около 440 миллиардов рублей. Остаток кредитного портфеля за февраль сократился на 202 миллиарда рублей, или на 1,6%, за счет погашения кредитов клиентами.

Работа с крупнейшими клиентами

Сбербанк продолжает оптимизировать структуру своего корпоративного бизнеса с учетом новых экономических условий. По направлению корпоративно-инвестиционного бизнеса (Сбербанк КИБ), клиентами которого являются крупнейшие клиенты Банка, в конце 2014 года был принят ряд важных организационно-кадровых решений, включая назначение главы направления и реорганизацию бизнесов внутри направления, реализация которой осуществляется уже в 2015 году. Благодаря тенденции замещения зарубежного финансирования база крупнейших клиентов Сбербанка пополнилась крупными надежными заемщиками с публичной кредитной историей, что привело к росту кредитного портфеля данной категории, позитивно сказалось на его качестве и создало дополнительный потенциал для кросс- продаж других продуктов Банка. За 2014 год портфель кредитов крупнейшим клиентам вырос с 4,7 трлн руб. до 7,1 трлн руб. и на 1 января 2015 года составил более 60% всего портфеля корпоративных кредитов Сбербанка.

Розничный бизнес

Достижения 2014 года в розничном кредитовании:

- Розничный кредитный портфель Сбербанка вырос на 22,1%, опередив российский рынок, который показал прирост 13,8%.
- В 2014 году Сбербанк делал акцент на ипотечных продуктах, нарастив долю на рынке до рекордных для Банка 53% к концу года. Впервые в истории Сбербанка доля

ипотечных кредитов превысила долю потребительских кредитов (без учета кредитных карт) в структуре розничного портфеля: 47% против 41%.

- Эффективная система управления рисками позволила сохранить качество розничного кредитного портфеля Сбербанка на уровне выше, чем в среднем по рынку, несмотря на ухудшение макроэкономики в 2014 году.
- В 2014 году Сбербанк продолжал демонстрировать сильные результаты в сегменте банковских карт и эквайринге, укрепив свои лидирующие позиции на рынке. Усиление ИТ инфраструктуры, активное развитие удаленных каналов обслуживания и целевой подход к продажам способствовали сохранению высоких темпов роста комиссионных доходов от данных операций: 33,0% в 2014 году и 35,5% в 2013 году.

В 2014 году Сбербанк начал использовать новый метод в определении наиболее подходящего продукта для клиента на основе финансового моделирования и сегментации клиентской базы. В премиальном сегменте Сбербанк демонстрировал большие успехи в привлечении состоятельных и ВИП клиентов за счет комплексных решений и пакетных услуг.

Кредитование частных клиентов

Розничные кредиты занимают более 24% кредитного портфеля Сбербанка13. За 2014 год портфель кредитов физическим лицам вырос на 22,1%, превысив знаковое значение в 4 трлн. руб., и достиг 4 070 млрд. руб. Рост жилищного кредитования ускорился, в то время как потребительское кредитование замедлилось. За год частным клиентам выдано кредитов на сумму около 2 трлн. руб., что на 10% больше чем в 2013 году. Доля Сбербанка на рынке кредитования увеличилась на 2,4 п.п. и составила 35,9%.

Таблица 6.

Структура кредитного портфеля физических лиц

млн руб.	*1 янв'15*	*уд. вес, %*	*1 янв'14*	*уд. вес, %*
На потребительские цели, вкл. кредитные карты	2 088 936	51.3%	1 843 451	55.3%
Ипотечные кредиты	1 918 240	47.1%	1 384 278	41.5%
Автокредиты	62 748	1.6%	105 424	3.2%
Прочие	13	0.0%	38	0.0%
Итого кредитов физическим лицам до вычета резервов на возможные потери	**4 069 937**	**100.0%**	**3 333 191**	**100%**

По данным формы 0409115 «Информация о качестве активов кредитной организации»

Доля Сбербанка на рынке розничного кредитования:

%	*1 янв'15*	*1 янв'14*
Рынок розничного кредитования	35.9	33.5
Рынок ипотечных кредитов	53.0	50.4
Рынок кредитных карт	29.9	23.5
Рынок потребительских кредитов	32.5	32.8
Рынок автокредитов*	15.8	14.8

Данные Frank Research, оценка Сбербанка

**По автокредитам указана совместная доля Сбербанка и Сетелем Банка*

Жилищное кредитование

Жилищное кредитование оставалось приоритетным продуктом для Сбербанка. Рост портфеля составил 38,6% в 2014 году, рыночная доля увеличена до 53%. При этом качество портфеля оставалось стабильно высоким. Высокому темпу роста способствовали и расширение продуктовой линейки, и новый более усовершенствованный процесс работы с риэлтерами и застройщиками с возможностью подачи ипотечных заявок дистанционно через web-систему «Партнер онлайн» по всей России, и новый упрощенный процесс подачи заявок клиентами. По продукту «Жилищный кредит по двум документам» клиентам достаточно предоставить два документа – паспорт РФ и второй документ. Сбербанк удостоен награды «Лидер рынка ипотечного кредитования» рейтингового агентства «Эксперт РА» в рамках V Ежегодной конференции «Ипотека в России».

Сбербанк продлил действие программы "Ипотека с государственной поддержкой", повысив при этом ставку до 12% годовых. Ставка по продукту "Ипотека с государственной поддержкой" составляет 12% с 1 марта 2016 года. Незначительная корректировка ставки связана с объявленными Минфином новыми правилами субсидирования кредитов, выдаваемых с 1 марта. По кредитным договорам, заключенным до 29 февраля 2016 года включительно, продукт предоставляется на старых условиях (11,4% годовых). За период действия программы Сбербанк обеспечил льготными кредитами более чем 130 тыс. российских семей на сумму до 240 млрд. рублей, что

соответствует лимиту, предоставленному банку Минфином. В настоящее время программа обеспечивает около 50% выдач ипотечных кредитов Сбербанка.

В первые два месяца 2016 года количество заявок на жилищные кредиты в Сбербанке по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличилось на 96%. Среднедневное количество заявок на 30% больше, чем в декабре 2015 года и в 2,5 раза больше, чем в феврале 2015 года. По состоянию на 1 февраля ипотечный портфель Сбербанка составляет более 2,2 трлн. рублей.

Потребительское кредитование

В 2014 году Сбербанк ставил в приоритет удержание качества кредитного портфеля, фокусируясь на привлечении только качественных заемщиков. За год портфель потребительских кредитов и кредитных карт вырос на 13,3%. В 2014 году Сбербанк запустил ряд новых продуктов, включая программы, получающие субсидии от государства, такие как «Потребительский кредит для военнослужащих – участников НИС» (Накопительно-ипотечной системы) и «Образовательный кредит с государственной поддержкой». Сбербанк продолжал развивать программу по рефинансированию кредитов для клиентов с хорошей кредитной историей.

В преддверии Дня защитника Отечества и Международного женского дня в 2016 году Сбербанк запустил специальную акцию по потребительским кредитам. В рамках акции предлагались сниженные фиксированные процентные ставки по потребительским кредитам в рублях: 15,9% годовых для клиентов, получающих заработную плату или пенсию через Сбербанк; 20,9% - для остальных клиентов. Условия действуют для кредитов на срок до 2 лет и сумму свыше 300 000 рублей. Акция проходит с 15 февраля до 17 апреля 2016 года (включительно).

Кредитные карты

Кредитные карты остаются одним из важных элементов продуктовой линейки банка, успешно применяемого для перекрестных продаж существующим клиентам банка. Это позволяет сохранять уровень качества кредитного портфеля на приемлемом уровне. Всего на 1 января 2015 года Сбербанк эмитировал 14,6 млн. кредитных карт. Доля Сбербанка в остатках ссудной задолженности по кредитным картам и овердрафтам возросла с 23,5% до 29,9%, по данным Frank Research. Банк упрочил позицию лидера этого рынка в России. За 2014 год объем ссудной задолженности по кредитным картам увеличился на 52,4% и превысил 410 млрд. руб.

В 2015 г. только половина операций по картам Сбербанка пришлась на снятие наличных. В целом по банковской системе снятие наличных составляет 72% оборота по картам, следует из последних данных Центрального Банка – за девять месяцев 2015 г.

Автокредитование

В 2014 году завершился перевод партнерского канала автокредитования в дочерний банк Сетелем , начатый в 2013 году. Совместная доля портфеля автокредитов Сбербанка и Сетелем банка выросла за 2014 год на 1,0 п.п. до 15,8%, что позволило Группе Сбербанка выйти на 1 место по выдачам автокредитов на российском рынке. Сетелем Банк имеет соглашения о сотрудничестве с 23 автомобильными брэндами. Несмотря на падение рынка продаж автомобилей и автокредитования в 2014 году портфель автокредитов Сетелем банка увеличился на 44 млрд. руб. до 81 млрд. руб[10].

В январе-феврале 2016 года в России было продано в кредит 56 тыс. автомобилей, что в два раза больше, чем за аналогичный период 2015 года (27,9 тыс. ед.). В денежном выражении сумма выданных в первые два месяца этого года автокредитов также оказалась в 2,1 раза больше, чем за тот же период прошлого года, и составила 34,7 млрд. руб. (для сравнения, в январе-феврале 2015-го — 16,7 млрд. руб.).

Увеличилась и доля кредитных автомобилей в общей массе продаж: в период с января по февраль 2016 года она составила 33,2%, в прошлом году — лишь 16%.

В феврале вырос средний срок автокредитов (на 1,1 месяца) по сравнению с февралем прошлого года и составил 49,6 месяца против 48,5.

В феврале заемщики брали кредит на сумму в среднем 618,5 тыс. рублей (в феврале 2015 года — 581 тыс. рублей).

С февраля прошлого года по февраль нынешнего количество просроченных автокредитов выросло на 1,9 процентных пункта (с 6,5 до 8,4).

3.3. Пути повышения эффективности кредитной политики коммерческого банка

Сбербанк Российской Федерации осознает то, насколько серьезная ответственность лежит на этой организации в вопросе удержания стабильного состояния и роста экономической мощи нашего государства. Помимо этого, для руководства очевидно, что необходимо устанавливать и поддерживать равновесие между интересами клиентской и акционерной части.

Несмотря на то, что работа банка отличается сложностью и загруженностью, организация по-прежнему активно действует, и дает возможность клиентам воспользоваться широким ассортиментом современных сервисов.

Сложности в экономике стали причиной усложнения кредитной стратегии организации. Причины кроются в сниженной ликвидности экономической сферы,

[10] Сообщение о проведении годового Общего собрания акционеров Открытого акционерного общества «Сбербанк России», стр 18

кризисных явлениях в экономике и сниженным уровнем доступности кредитных средств, а также значительных процентах по кредитам.

Учитывая сказанное выше, можно сделать вывод о том, что Сбербанком Российской Федерации рекомендуется применение в деятельности своих клиентов особого подхода при создании планов на длительные проекты в части развития экономики. Подход этот должен базироваться на консервативности и основательности. Также от банка поступает рекомендация обращаться к работникам банковской организации тем клиентам, которые зачастую проходят через трудности в денежной сфере. Благодаря этому проблема сможет быть решена оперативно и без лишнего драматизирования ситуации. Если же все-таки кризис наступил, то работники Сбербанка приложат все имеющиеся в их распоряжении силы для того, чтобы из этой ситуации все стороны вышли с потерями в самом небольшом размере.

Предоставление кредитов организациям

Для того чтобы предоставлять кредитные средства компаниям, Сберегательным банком Российской Федерации были выработаны такие правила.

Главным образом поддержке банка подлежат такие экономические сферы, как:

- сферы, которые помогают удовлетворить главные нужды людей (продажа медикаментов, продуктов питания);
- сферы, связанные с оборонно-промышленным комплексом;
- сферы, которые связаны с решением общественных проблем и поддержанием нормальной жизненной деятельности (снабжение водой и электричеством);
- компании, которые классифицируются, как малые;
- компании агропромышленного комплекса;
- компании, которые являются постоянными партнерами для Сбербанка России.

Контроль рисков

Учитывая то, насколько важно работать с клиентами и владельцами в настоящее время, Сберегательный банк постоянно осуществляет применение разнообразных мер добавочного характера, которые дают возможность осуществлять эффективное управление рисками:

- осуществляется смена приоритетности устойчивости клиентского бизнеса;
- усиливается обеспечение предоставленных кредитных средств новейшими и требующимися потоками денежных средств от бизнес-активности клиента;
- предоставляются стабильные государственные или корпоративные гарантии;
- понижается кредитный предел на максимальный размер нагрузки в долгах;
- в качестве залогов применяются активы, обладающие ликвидностью;

- увеличивается уровень контроля банком за руководителями и регуляции при помощи применения добавочных ограничительных методов относительно клиентской активности, включая:
- снижение предела на максимум долговой нагрузки;
- введение добавочных лимитов на перемены в контролирующей бизнес группе;
- увеличение перечня событий, влекущих потребность в досрочной уплате долга банку;
- четкость условий для кросс-дефолта перед прочими банками.

По этим причинам Сбербанком Российской Федерации планируется усиление контроля над следующими сферами

- источники, которые применяются для возвращения долгов и кредитных средств;
- уровень клиентской ликвидности;
- степень нагрузки долгом;
- уровень осуществимости бизнес-планов в волатильных условиях;
- консервативные прогнозы в планировании клиентской платежеспособности;
- анализ долгов для прогнозирования возможных клиентских проблем.

Предоставление кредитных средств гражданам

Говоря о получении кредитных средств рядовыми гражданами, нужно отметить, что Сбербанком установлены такие приоритеты, как:

- повышение доступности предоставления кредитных средств, увеличение числа методов погашения кредитов, включая платежи каждый месяц в равных или снижающихся частях, внедрение технологии разъяснения клиентам деталей платежей;
- предоставление помощи клиентам при получении кредитных средств, для того, чтобы избежать повышенной долговой нагрузки. В этот момент важно обратить внимание на личную способность клиента платить по долгам;
- поддержание разнообразия предоставляемых сервисов в сфере розничного кредита;
- повышение способности работать, которая будет направлена на поддержание и рост качественных отношений в сфере кредита;
- поддержание грамотности клиентов на высоком уровне, предоставление детальной информации по услугам.

3.4. Особенности современной кредитной политики в ПАО «Сбербанк России»

Непосредственно для себя Сбербанк определил ряд приоритетов по кредитованию российских компаний и граждан. В частности, банк принял решение поддерживать отрасли, гарантирующие удовлетворение необходимых жизненных потребностей населения (например, розничные сети и аптеки), а также отрасли, выполняющие

жизнеобеспечение (электро - и водоснабжение, транспорт и т.д.). Кроме них Сбербанк намерен оказывать поддержку оборонно-промышленному комплексу, малому бизнесу и сельскому хозяйству. Что касается физических лиц, то для них Сбербанк повысит доступность кредитов, предоставив различные способы их погашения (равными ежемесячными или дифференцированными платежами), а также сохранит всю линейку розничных кредитных продуктов.

Кроме этого Сбербанк введет дополнительные меры по эффективному управлению за рисками. В частности, банк планирует изменить критерии определения устойчивости бизнеса клиентов, а также расширить требования по обеспечению кредитов. Свое обеспечение компании-заемщики должны будут подтверждать достаточными и своевременными денежными потоками от операционной деятельности, залогами ликвидных активов, гарантиями или поручительствами государства или собственников бизнеса. Также Сбербанк расширит перечень событий, влекущих досрочное истребование задолженности банком, и более четко определит критерии кросс-дефолта по обязательствам клиента перед другими кредиторами. Что касается физлиц, то Сбербанк усилит внимание к их индивидуальной платежеспособности при выдаче новых кредитов.

Сбербанк России как самый крупный банк России, работающий для 70 миллионов вкладчиков и 240 тысяч акционеров, в полной мере осознает свою роль в экономике и понимает необходимость соблюдения баланса между интересами акционеров и клиентов, с одной стороны, и интересами страны в целом, с другой стороны.

Сбербанк России, несмотря на существенно возросшую нагрузку на банк, его сотрудников и инфраструктуру, продолжает свою деятельность в полном объеме, предоставляя все виды услуг постоянным и новым клиентам, физическим и юридическим лицам, предприятиям крупного, малого и среднего бизнеса, работающим во всех отраслях экономики.

Сбербанк России будет придерживаться следующих приоритетов в кредитовании юридических лиц, поддержка следующих отраслей и секторов экономики: отрасли, гарантирующие удовлетворение ежедневных и самых необходимых жизненных потребностей населения (розничные сети, аптеки и т.д.), отрасли, выполняющие жизнеобеспечивающие функции (электро- и водоснабжение, транспорт и т.д.). Оборонно-промышленный комплекс, малый бизнес, сельское хозяйство; поддержка существующих клиентов Сбербанка и выполнение Банком уже взятых на себя юридических обязательств по кредитованию в рамках заключенных договоров, поддержка заемщиков банка, непрерывность деятельности которых является критичной для других заемщиков Сбербанка, кредитование оборотных средств и текущих потребностей бизнеса клиентов.

Осознавая особую ответственность перед акционерами и вкладчиками, Сбербанк вводит дополнительные меры по эффективному управлению рисками:

1. Изменение критериев устойчивости бизнеса клиентов применительно к деятельности в сложных условиях

2. Усиление обеспеченности кредитов: достаточными и своевременными денежными потоками от операционной деятельности заемщика, операционной доходностью бизнеса, залогами ликвидных активов, гарантиями/поручительствами государства или собственников бизнеса.

Повышение уровня и качества контроля со стороны Сбербанка за ответственным поведением собственников и менеджмента путем введения дополнительных условий и ограничений на деятельность заемщика, в том числе:

- снижение лимита максимальной долговой нагрузки

- введение дополнительных ограничений по смене контроля над бизнесом

- расширение перечня событий, влекущих досрочное истребование задолженности Сбербанком,

- более четкое определение критериев кросс-дефолта по обязательствам клиента перед другими кредиторами

Для этого Сбербанк усиливает внимание: к источникам погашения и их надежности, к уровню текущей ликвидности клиента, к уровню долговой нагрузки, к качеству и ликвидности обеспечения, к адекватности финансовых планов и действий заемщиков относительно резко изменившихся внешних условий, к консервативности подходов в прогнозах платежеспособности клиентов. К мониторингу ссудной задолженности для ранней диагностики потенциальных проблем у заемщиков.

В отношении физических лиц Сбербанк будет следовать следующим приоритетам: повышать доступность кредитов, предлагая различные способы их погашения - равными ежемесячными (аннуитетными) или дифференцированными платежами, с обязательным разъяснением клиентам всех возможностей и ограничений того или иного вида платежей. Помогать клиентам, избежать принятия на себя чрезмерной долговой нагрузки, усилив внимание к индивидуальной платежеспособности при выдаче новых кредитов, сохранять всю линейку розничных кредитных продуктов и будем продолжать оптимизировать ее, учитывая необходимость сохранения качества кредитного портфеля. Обеспечивать повышение финансовой грамотности населения, консультации и разъяснения по всем продуктам и услугам банка

Сбербанк работает исключительно в соответствии с действующим законодательством. Усиливая борьбу с коррупционным и иным незаконным давлением на

сотрудников. Для этого Сбербанк открывает круглосуточную телефонную линию для получения информации, которая поможет нам обеспечить полное соблюдение прозрачных и справедливых правил предоставления кредитов клиентам Сбербанка.

Мало ссылок по тексту, обновить данные по год. отчёту БР за 2016г.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Сущность кредитной политики определяется как стратегия и тактика банка по привлечению ресурсов на возвратной основе и их инвестированию в части кредитования клиентов банка. Предметной стороной реализации кредитной политики являются функциональные формы и виды кредитной политики банка. В основу классификации видов кредитной политики положены различные критерии: срок, цена кредита, тип рынка и др. Независимо от вида кредитная политика банка имеет внутреннюю структуру. Основными элементами кредитной политики коммерческого банка являются:

1) стратегия банка по разработке основных направлений кредитно го процесса;
2) тактика банка по организации кредитования;
3) контроль за реализацией кредитной политики. Функцией кредитной политики банка в общем плане является оптимизация кредитного процесса, имея в виду, что цели и приоритеты развития (совершенствования) кредитования, определенные банком, и составляют его кредитную политику.

Основополагающим моментом при разработке кредитной политики является правильная постановка цели и выбор соответствующих инструментов для реализации. Основной целью коммерческого банка является его развитие, понимаемое в самом широком смысле.

Принципы кредитной политики являются основой кредитного процесса, они подразделяются: общие (научная обоснованность, оптимальность, эффективность, а также единство, неразрывная связь элементов кредитной политики); специфические принципы кредитной политики, такие как доходность, прибыльность, безопасность и надежность. Роль кредитной политики банка заключается в определении приоритетных направлений развития и совершенствования банковской деятельности в процессе аккумуляции и инвестирования кредитных ресурсов, развитии кредитного процесса и повышении его эффективности.

При формировании кредитной политики банк должен учитывать ряд объективных и субъективных факторов. Таких как макроэкономические, отраслевые и региональные и внутри банковские.

Кредитная политика коммерческого банка несет в себе объективное начало (она не должна противоречить единой денежно-кредитной политике Банка России страны) и одновременно с этим она определяется стратегией и тактикой коммерческого банка.

Единство объективного и субъективного подходов в процессе формирования кредитной политики коммерческого банка позволяет наиболее полно учесть все факторы, влияющие на деятельность коммерческого банка, обуславливающие его политику, и, как следствие, выработать наиболее рациональную, оптимальную, эффективную кредитную политику банка.

Методология формирования кредитной политики банка предполагает формулирование основных принципов, используемых для решения рассматриваемой проблемы. Эти принципы должны применяться сбалансировано, т.е. при разработке кредитной политики необходимо достигнуть рационального сочетания преемственности имеющегося опыта и элементов новаторства, отражающего реалии российской экономики. Инструментарием формирования кредитной политики являются механизмы управления активами и пассивами банка: механизм управление гэпом, ставкой процента, ликвидностью и кредитным риском.

Особенности кредитной политики коммерческого банка в условиях финансовой нестабильности, заключается в предоставлении кредитов заемщикам на цели, предусмотренные их уставом для осуществления текущей и инвестиционной деятельности. Предоставление банком кредитов основывается на учете необходимых потребностей заемщиков в заемных средствах, наличии достаточных гарантий для своевременного их возврата. Банк предоставляет кредиты в пределах собственного капитала и привлеченных средств, обеспечивая сбалансированность размещаемых и привлекаемых ресурсов по срокам и объемам.

Кредитные операции - наиболее рисковые операции банка. Поэтому кредитная политика ориентируется на надежность заранее проверенных заемщиков, с которыми банк в течение длительного времени работает и знает их финансовое состояние. Главной целью Банка является обеспечение высокого качества активов и надежности Банка в условиях спада экономики, а также укрепление его рыночных позиций.

Кредитный портфель представляет собой состав и структуру выданных кредитов по отраслям, видам обеспечения и срокам.

Пути совершенствования кредитной политики предполагается осуществлять с помощью инновационных методов анализа данных.

Основным направлением в развитии кредитования является его розничный аспект. Использование новых технологий интеллектуального анализа данных позволяет оценить кредитный риск физического лица. Пользуясь этими методиками, была предложена гипотеза о том, какие факторы влияют на кредитоспособность человека. По мнению экспертов, по этим факторам можно учесть суммарный риск. Тем самым должно

достигаться и отнесение потенциального заемщика к способным вернуть кредит или не способным. Деревья решений - один из методов автоматического анализа данных.

Получаемая модель - это способ представления правил в иерархической, последовательной структуре, где каждому объекту соответствует единственный узел, дающий решение. Таким образом, для эффективного формирования кредитного портфеля банкам необходимо взять на вооружение передовые технологии и применить их для оценки потенциальных заемщиков. Благодаря этому можно будет выдержать предстоящую конкуренцию на рынке.

Своевременная подготовка решения данного вопроса позволит усвоить процедуру принятия решения и в дальнейшем избежать новых ошибок и расходов. Таким образом, при разработки кредитной политики коммерческого банка в условиях кризиса в условиях финансовой нестабильности, с моей точки зрения, должен делать основной упор в своем инструментарии на использование современных методов анализа банковской деятельности.

На Сбербанк сегодня приходится 30% активов российской банковской системы. Удвоился кредитный портфель юридических и физических лиц. Сбербанк обеспечивает порядка 45% всего долгосрочного кредитования экономики, почти половину ипотечного рынка РФ и около 70% совокупного финансирования государственных органов и муниципальных образований.

Еще одной важнейшей целью стратегии развития Сбербанка является обеспечение оптимального соотношения доходности и риска в операциях кредитования. Ожидаемые структурные изменений в кредитном портфеле Группы — доли более маржинальных бизнесов увеличатся (розничный сегмент, малый и микрокорпоративный бизнес) при уменьшении доли кредитов крупнейших и крупных корпоративных клиентов. Это должно обеспечить оптимальный баланс между доходами Группы от операций, подразумевающих принятие ею на себя кредитных рисков, и расходами на создание резервов на потери по ссудам.

Сложные финансово-экономические условия привели к потребности в изменении кредитной политики Сбербанка. Для решения этой проблемы Сбербанк усиливает внимание к уровню текущей ликвидности клиента, к уровню долговой нагрузки, к качеству и ликвидности обеспечения, к адекватности финансовых планов и действий заемщиков относительно резко изменившихся внешних условий, к консервативности подходов в прогнозах платежеспособности клиентов. К мониторингу ссудной задолженности для ранней диагностики потенциальных проблем у заемщиков.

Дипломная работа выполнена мной самостоятельно. Все использованные в работе ранее опубликованные материалы имеют соответствующие ссылки на источники.

«____» _____ 2017 г. _____
(подпись студента)

Руководитель дипломной работы _____
(подпись руководителя)

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гражданский кодекс Российской Федерации с изменениями и дополнениями .Статьи,год
2. Федеральный закон Российской Федерации от 10.07.2002 №86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» .Редакция
3. Федеральный закон Российской Федерации от 02.12.90 №395-1 «О банках и банковской деятельности» .Редакция
4. Федеральный закон Российской Федерации от 29.05.1992 №2872-1 «О залоге» с изменениями и дополнениями. Отменён, сейчас «Об ипотеке..
5. Инструкция Банка России от 03.12.2012 N 139-И «Об обязательных нормативах банков" Редакция
6. Положение Банка России от 26.03.2004 №254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности». Редакция, добавить 283-П
7. "Положение о правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации" (утв. Банком России 16.07.2012 N 385-П) (ред. от 30.11.2015) Отменено, сейчас 579-П
8. Добавить 70-Т, 96-Т
9. Письмо Банка России от 16.12.1998 №363-Т «О методических рекомендациях по проверке кредитного портфеля кредитной организации».
10. Банковское дело: управление и технологии: Учебное пособие для вузов. Под ред. Проф. А.М. Тавасиева,- М.:ЮНИТИ-ДАНА,2014.
11. Банковское дело: Учебник. 2-е изд, перераб. и доп. Под ред. О.И. Лаврушина. М.: Финансы и статистика,2015.
12. Банковское дело: Учебник. Под ред. Г.Н. Белоглазовой, Л.Г1. Кроливецкой. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2015.
13. Леонтьев В.Е,Радковская Н.П. Финансы,деньги и кредит и банки:Учебное пособие.- С.П. :Знание, ИВЭСЭП,2014.

14. Костюченко Н.С.,Анализ кредитных рисков.-Санкт-Перербург,Скифия,2015.

15. Шаталова Е.П.,Шаталов А,Н. Оценка кредитоспособности заемщика в банковском риск-менеджементе:Учебное пособие.-Москва,Кнорус,2014г.

16. Борисяк Д. Кредит «невыдаваемый» // Ведомости № 3798 от 26.03.2015 г

17. Терновская Е.П., Гребеник Т.В. Качество кредитного портфеля российских банков: особенности оценки и управления// Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Выпуск 3, май – июнь 2015

18. Сухов М. И., Современная банковская система России: некоторые актуальные аспекты // Деньги и кредит - 2016 - №3 - стр 3-6.

19. Гриценко П., Щербакова А. Главное - удержать кредитный портфель // Ведомости № 3759 от 28.01.2015

20. Информационный портал банкир.ру [Электронный ресурс]-Режим доступа: http://bankir.ru/

21. Информационно-правовой портал ГАРАНТ [Электронный ресурм]-Режим доступа

22. http ://www. garant. ш/

23. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс]-Режим доступа: http://www.cbr.ru/

24. Бюллетень банковской статистики №12, М.,2014г. -Режим доступа:http://www.cbr.ru/ Обновить год

25. Бюллетень банковской статистики №9, М.,2014г. Режим доступа: http://www.cbr.ru/

Обновить год, список сформировать по метод. реком.

ПРИЛОЖЕНИЕ

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Этапы формирования кредитной политики коммерческого банка по всем приложениям сделать ссылки на источник

Этапы	Особенности в российских условиях	Способы урегулирования
1. Ресурсный.	Ограниченность источников и сложность формирования кредитных ресурсов, система страхования вкладов, перевод бюджетных средств в систему Казначейства Минфина РФ.	• Повышение значения норматива Банка России Н4; • Совершенствование системы страхования вкладов; • Обоснованный подход к процессу трансформации краткосрочных денежных ресурсов в долгосрочные вложения; • Комплексные системы финансирования.
2.Оценивающий кредитный риск.	Плохое «качество» и сложность объектов кредитования, примитивная оценка кредитоспособности заемщиков, несовершенность процесса обеспечения возвратности кредита.	— Применение эффективны схем оценки кредитоспособности; — Совершенствование процесса обеспечения возвратности инвестиционного банковского кредита.
3. Управляющий процентным риском.	Неэффективная «процентно-ценовая стратегия» пассивных и активных операций.	— Повышение дифференциации ставок процента по краткосрочным и долгосрочным вкладам; — Повышение дифференциации ставок процента по вкладу, принятому на определенный срок, но с разной суммой первоначального взноса.
4. Управляющий валютным риском и инфляцией.	«Трехвалютная» финансовая система и наличие труднопрогнозируемой инфляции.	Расчет процентных ставок по вкладам и кредитам, учитывающим изменения курсов иностранных валют и уровень инфляции.

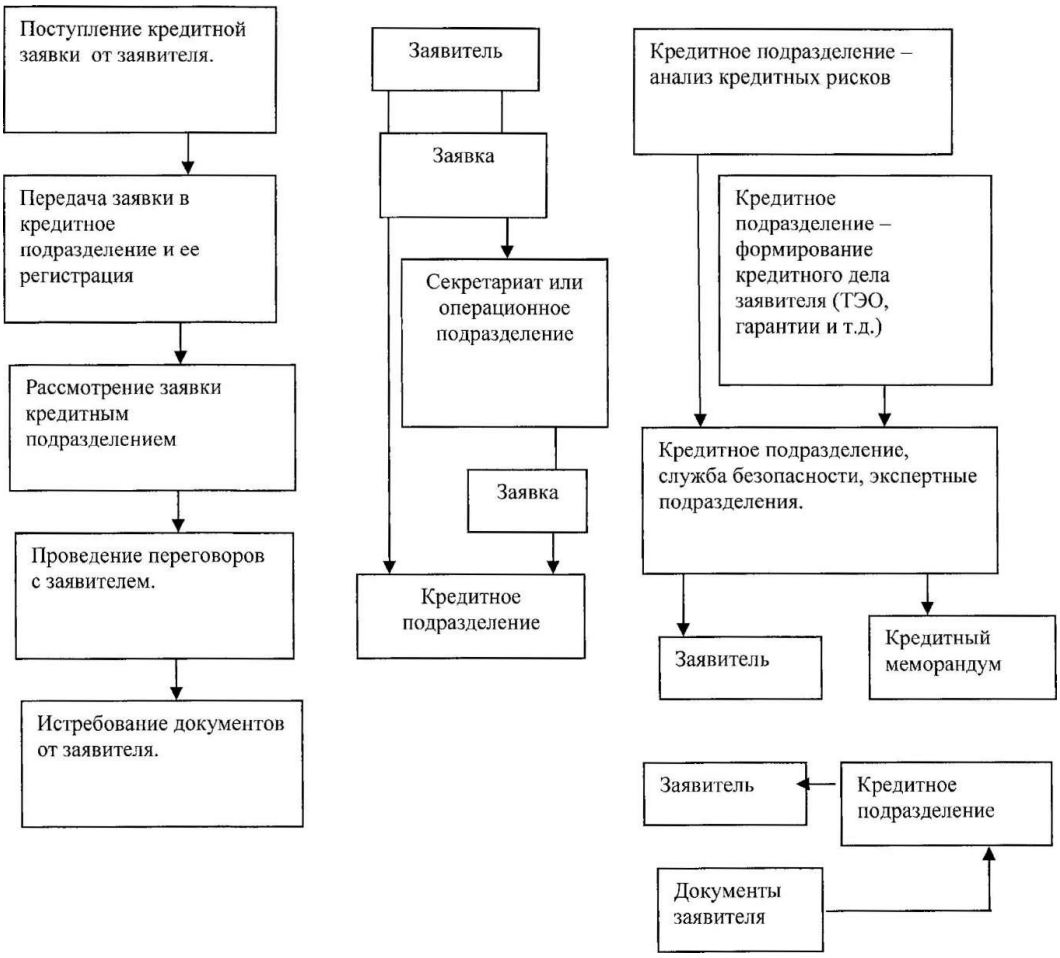
ПРИЛОЖЕНИЕ 2.

Элементы кредитной политики коммерческого банка

Этапы кредитования	Регламентируемые параметры и процедуры
Предварительная работа по предоставлению кредитов	• состав будущих заемщиков • виды кредитования • количественные процедуры кредитования • стандарты оценки кредитоспособности заемщиков стандарты оценки ссуд • процентные ставки • методы обеспечения возвратности кредита • контроль за соблюдением процедуры подготовки выдачи кредита
Оформление кредита	• формы документов • технологическая процедура выдачи кредита • контроль за правильностью оформления кредита
Управление кредитом	А порядок управления кредитным портфелем Л контроль за исполнением кредитных договоров Л условия продления или возобновления просроченных кредитов х порядок покрытия убытков х контроль за управлением кредитом

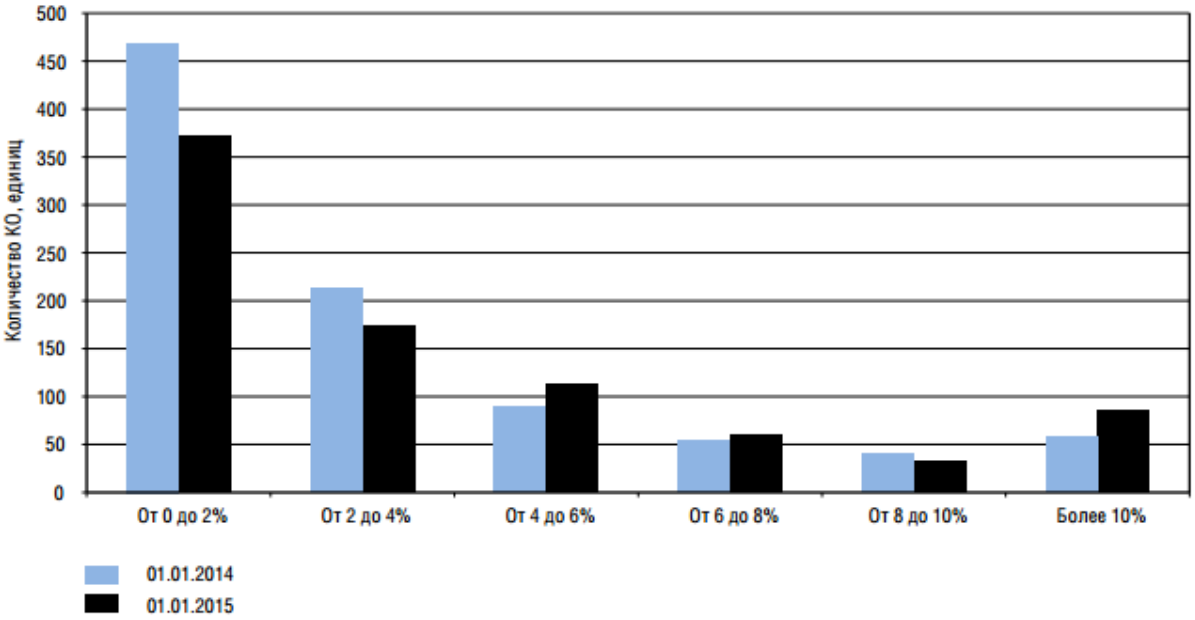
ПРИЛОЖЕНИЕ 3.

Процедура рассмотрения кредитной заявки клиента



ПРИЛОЖЕНИЕ 4.

Распределение кредитных организаций по удельному весу просроченной задолженности в кредитном портфеле[11]



[11] Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора / Центральный банк Российской Федерации, 2015 ГОДУ, - стр 32

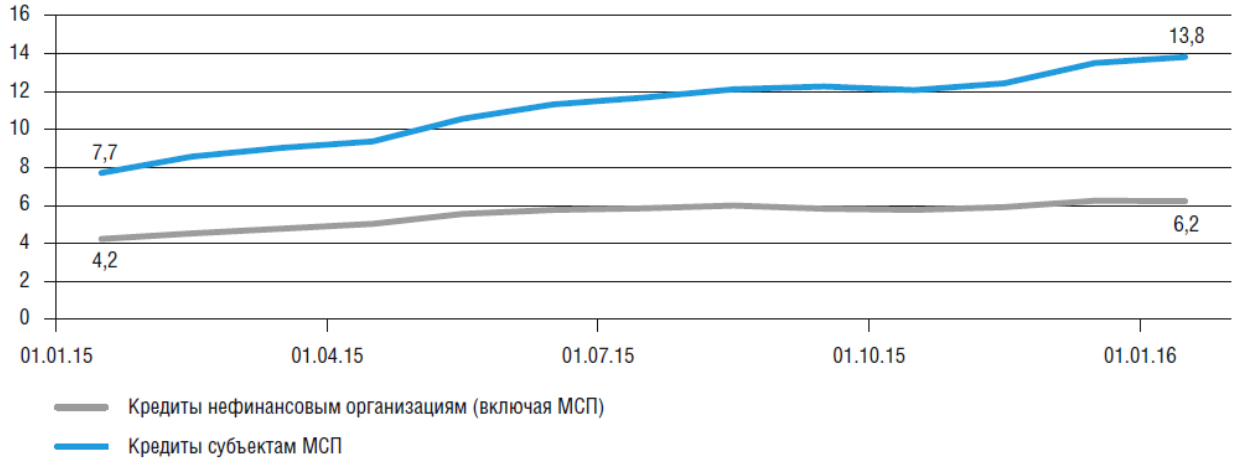
ПРИЛОЖЕНИЕ 5

Таблица 5

Максимальные значения доли просроченной задолженности, %[12]

	Максимум в 2008–2010 гг.	01.01.2015	01.01.2016
Юридические лица	6,1 (на 01.06.2010)	3,8	5,6
из них нефинансовые организации	6,5 (на 01.06.2010)	4,2	6,2
Физические лица	7,5 (на 01.08.2010)	5,9	8,1

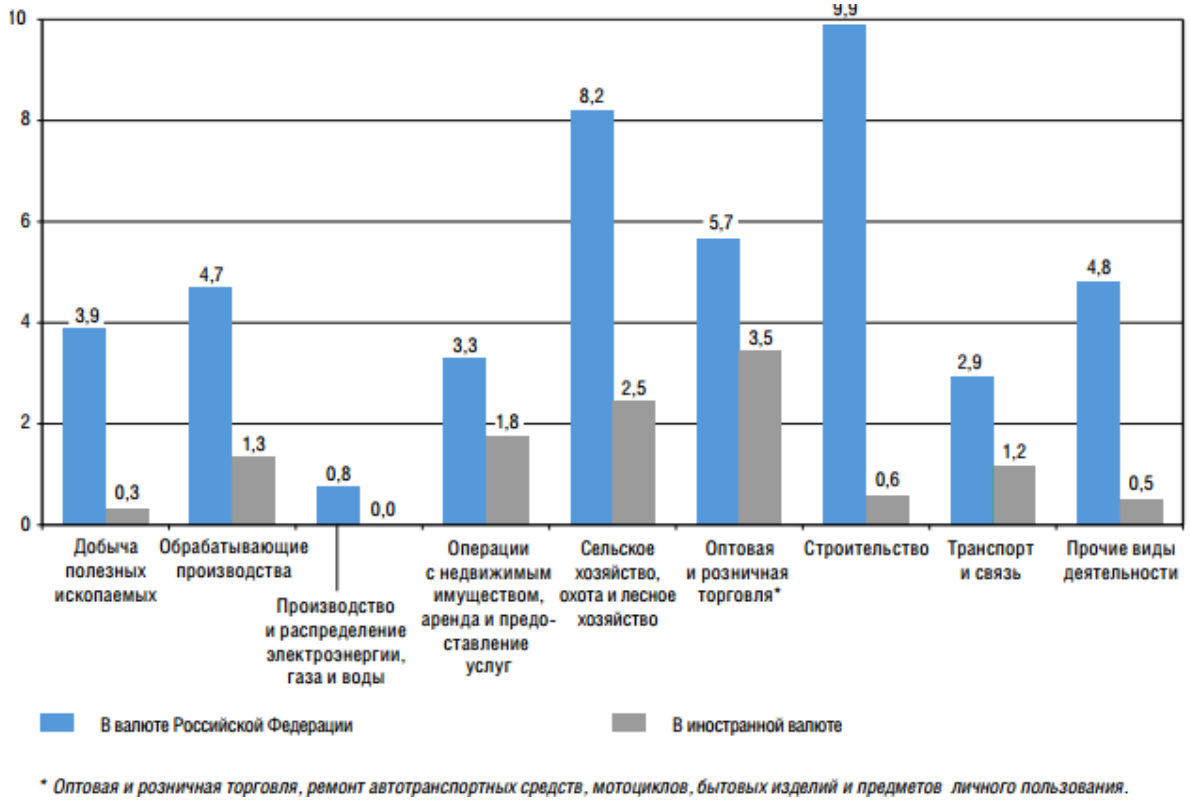
Доля просроченной задолженности в кредитах нефинансовым организациям, %



[12] Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора / Центральный банк Российской Федерации, 2016 ГОД, - стр 39

ПРИЛОЖЕНИЕ 6

Удельный вес просроченной задолженности в кредитном портфеле банков в разрезе видов деятельности ссудозаемщиков на 01.01.2015, % [13]

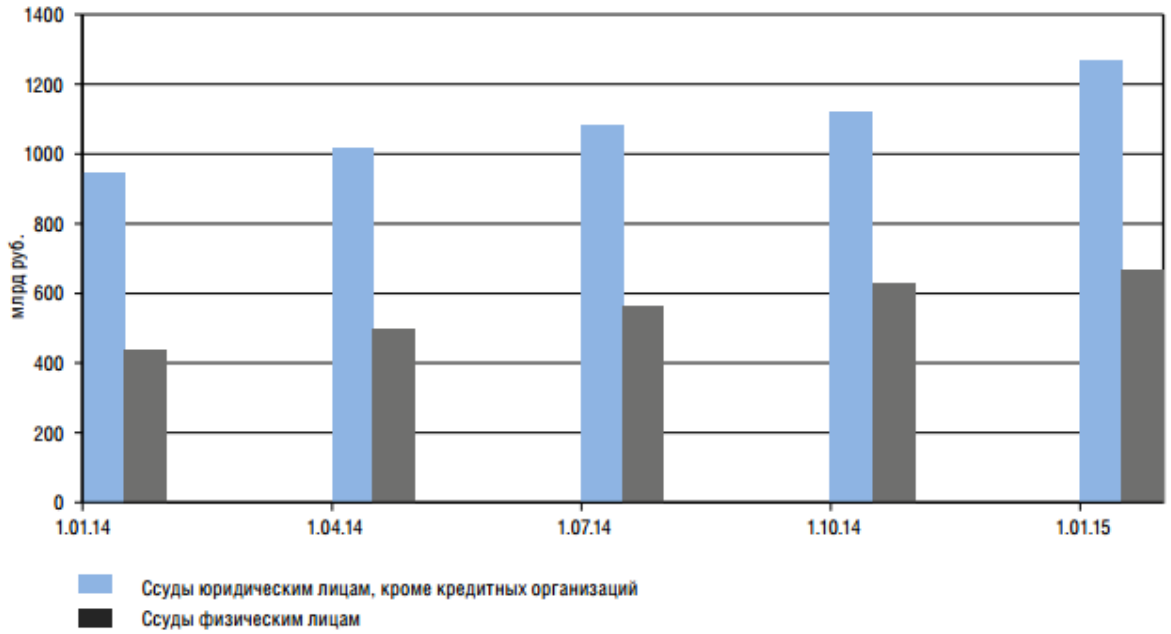


** Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования.*

[13] Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора / Центральный банк Российской Федерации, 2015 ГОДУ, - стр 33

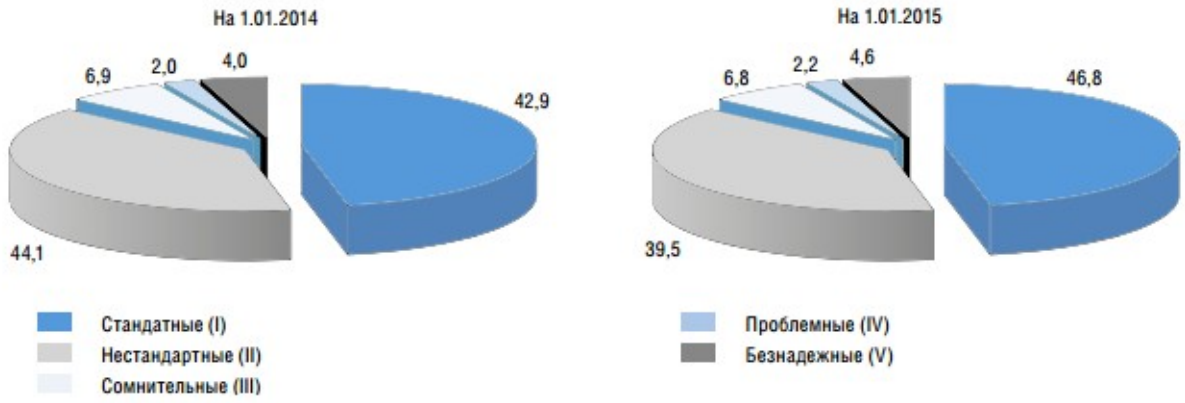
ПРИЛОЖЕНИЕ 7

Просроченная задолженность в кредитном портфеле банков[14]



Приложение 7

Качество кредитного портфеля банковского сектора, %[15]

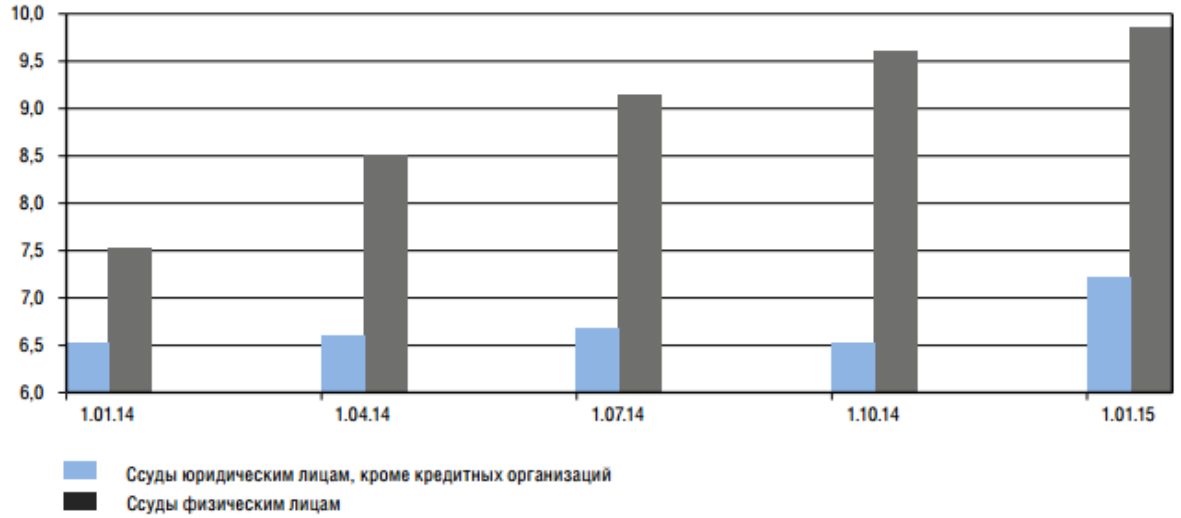


[14] Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора / Центральный банк Российской Федерации, 2015 ГОДУ, - стр 34

[15] Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора / Центральный банк Российской Федерации, 2015 ГОДУ, - стр 35

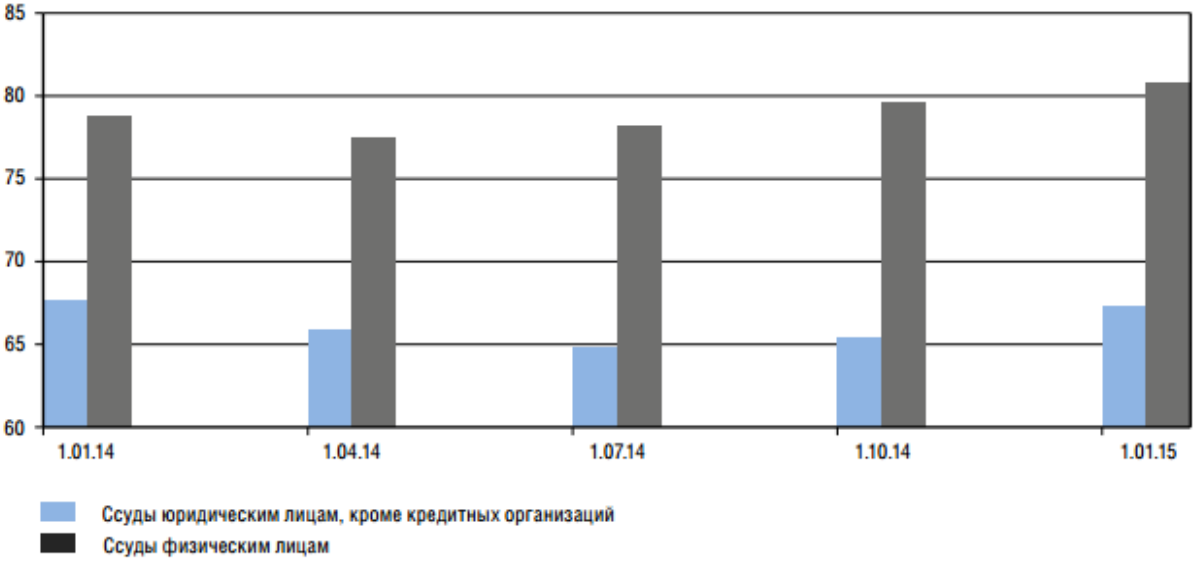
ПРИЛОЖЕНИЕ 8

Доля «плохих» ссуд в общем объеме ссуд, %[16]



ПРИЛОЖЕНИЕ 9

Резервы на возможные потери по «плохим» ссудам в процентах от общего объема этих ссуд, %



[16] Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора / Центральный банк Российской Федерации, 2015 ГОДУ, - стр 36