

## КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА БАНКА: АНАЛИЗ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА

*А.Л. Манукян, кандидат  
экономических наук,  
сотрудник  
Государственного  
экономического  
университета Армении*

Кредитная политика коммерческого банка – это совокупность договорно-финансовых мероприятий, осуществляемых банком с целью достижения определенных финансовых результатов, которая является важнейшим элементом банковской деятельности. Вообще кредит буквально означает распоряжение определенной суммой денег в течение известного срока, т.е. те, у кого есть избыток денежных средств, могут их давать в кредит тем, кто испытывает недостаток или нуждается в дополнительных суммах.

Естественно, главным критерием оценки эффективности кредитной политики является качество активов банка. Числовые рейтинги также присваиваются исходя из достаточности капитала банка, качества управления, уровня прибыли, ликвидности и «чувствительности» активов к изменениям рыночной конъюнктуры. Все шесть показателей деятельности банка сводятся к одному числовому показателю, известному под названием рейтинг CAMELS. Данная аббревиатура означает:

- достаточность капитала – С,
- качество активов – А,
- качество управления – М,
- прибыль – Е,
- ликвидность – L,
- чувствительность к рыночным рискам – S.

Банки, сводный показатель CAMELS которых слишком низок, – 4 или 5, проверяются чаще, чем банки с высоким рейтингом – 1, 2, 3.

Кредитный риск зависит от внешних (связанных с состоянием экономической среды, с конъюнктурой) и внутренних (вызванных ошибочными действиями самого банка) факторов. Возможности управления внешними факторами ограничены, хотя своевременными действиями банк может в известной мере смягчить их влияние и предотвратить крупные потери.

Во многих странах, в том числе и в Армении, введены ограничения на размеры кредитов, предоставляемых одному клиенту или группе связанных между собой заемщиков, чьи потенциальные риски на практике связаны между собой и по сути представляют единый крупный риск. Устанавливаются также требования об обязательном предоставлении банками органам надзора сведений о наиболее крупных потенциальных рисках, и определяется максимальный предельный уровень по таким кредитам (обычно 10–25% от капитала банка).

Так, в Англии банки обязаны сообщать центральному банку о крупных кредитах. Ни один заемщик или группа связанных между собой клиентов не получит без веского обоснования заем в сумме, превышающей 10 % капитала банка, и только в чрезвычайных обстоятельствах может рассчитывать на кредит в размере, превосходящем 25 % капитала. В этом случае

при принятии решения о предоставлении подобного займа кредитная организация учитывает качество его обеспечения (залога) и заключает специальное соглашение с банками, выступающими гарантами на рынке ссудных капиталов. Банки также обязаны информировать Банк Англии о концентрации кредитов как в отдельных сферах и секторах экономики, так и в отдельных странах. Центральный банк не устанавливает специальные нормативы, определяющие допустимую степень этой концентрации, но если такая концентрация очень велика, то проблема порожденного ею риска может стать предметом обсуждения между Банком Англии и соответствующим коммерческим банком.

В Италии банки и банковские группы не могут предоставить одному клиенту или группе связанных между собой заемщиков ссуды, превышающие 25% от суммы собственных фондов банков. В целом совокупная величина крупных кредитов, то есть превышающих 10% собственных фондов банка или банковской группы, не должна больше чем на 800% превышать собственные фонды.

В Нидерландах банки обязаны уведомлять Банк Нидерландов о случаях выдачи займа клиенту, не являющемуся банком, в объеме, превышающем 1% фактических собственных фондов банка. Концентрация кредитов на одного клиента в Нидерландах допускается в размере до 25% от собственного капитала банка.

Во Франции суммарная величина кредитов и других требований банка с учетом оценки их рисков на одного клиента или на одну группу клиентов не может превышать 40% чистых собственных средств банка. Общая же сумма индивидуальных крупных рисков, каждый из которых превышает 15% чистых собственных средств банка, не должна быть больше восьмикратного объема этих средств.

В Германии банки обязаны немедленно информировать центральный банк обо всех так называемых крупных (составляющих более 10% капитала банка) кредитах, одновременно сообщая о заемщике; сведения поступают для проверки в информационный центр Бундесбанка. Федеральное ведомство по надзору за кредитными организациями имеет постоянный доступ к указанной информации. Таким образом, органы банковского надзора располагают точными сведениями о заемщиках, получивших кредиты в нескольких банках, и возможных случаях невозврата выданных ссуд. Общая сумма

крупных кредитов банка не может превышать его капитал более чем в 8 раз.

Надежная банковская практика предполагает проведение диверсификации рисков в отношении географических зон, стран, секторов экономики. Это объясняется тем, что ухудшение экономического положения в одном регионе, дестабилизация политической или экономической ситуации в той или иной стране, трудности в определенном секторе экономики могут обернуться для банка слишком большими потерями вследствие одновременного прекращения поступления на его счета причитающихся банку платежей от большого количества клиентов и невозврата размещенных им ресурсов.

Таким образом органы банковского надзора различных стран, в том числе и Армении, пытаются ограничить законодательным путем риски коммерческих банков, связанных с кредитной деятельностью. Но все же нужно заметить, что основные рычаги управления кредитным риском лежат в сфере внутренней политики банка.

Кредитная политика банка определяется общими установками относительно операций с клиентурой, которые тщательно разрабатываются и фиксируются в меморандуме о кредитной политике и практическими действиями банковского персонала, интерпретирующего и воплощающего в жизнь эти установки. Следовательно, в конечном счете способность управлять риском зависит от компетентности руководства банка и уровня квалификации его рядового состава, занимающегося отбором конкретных кредитных проектов и выработкой условий кредитных соглашений.

В процессе управления кредитными операциями коммерческого банка можно выделить несколько общих характерных этапов:

- разработка целей и задач кредитной политики банка;
- создание административной структуры управления кредитным риском и системы принятия административных решений;
- изучение финансового состояния заемщика;
- изучение кредитной истории заемщика, его деловых связей;
- разработка и подписание кредитного соглашения;
- анализ рисков невозврата кредитов;
- кредитный мониторинг заемщика и всего портфеля ссуд;
- мероприятия по возврату просроченных и сомнительных ссуд и по реализации залогов.

Все сказанное выше подтверждает, что банку необходимо организовать и отладить кредитную политику. Так он сможет своевременно реагировать на изменения в кредитной политике государства, а также снизить возможные внутренние риски при организации процесса кредитования.

**Анализ кредитоспособности заемщика.**

Важнейшим элементом кредитной политики является анализ кредитоспособности клиента. При анализе кредитоспособности используются разные источники информации:

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

Эксперты кредитного отдела прежде всего обращаются к архивам своего банка. Если заявитель уже получал ранее кредит в банке, то в архиве имеются сведения о задержках в погашении долга или других нарушениях. Важные сведения можно получить у банков и других финансовых учреждений, с которыми имел дело заявитель. Банки, инвестиционные и финансовые компании могут предоставить материалы о размерах депозитов компании, непогашенной задолженности, аккуратности в оплате счетов и т.д. Торговые партнеры компании сообщают данные о размерах предоставленного ей коммерческого кредита, и по этим данным можно судить о том, использует ли клиент эффективно чужие средства для финансирования оборотного капитала.

Для оценки кредитоспособности предприятия коммерческие банки используют различные методы финансового анализа состояния заемщика. Многочисленные аспекты финансового анализа, будучи соединенными в систему, отражают способность клиента своевременно и в полном объеме погашать кредит.

Полный финансовый анализ предприятия складывается из трех частей: анализа его финансовых результатов, финансового состояния и деловой активности. При этом необходимо учитывать, что содержание и акценты финансового анализа деятельности

предприятия зависят от цели его проведения. В случае, когда анализ проводится самим предприятием для выявления своих «слабых мест», возможностей повышения эффективности деятельности, устранения ошибок в производственном процессе и определения дальнейшего направления развития, указанные составные части детализируются до очень мелких аспектов функционирования предприятия. Однако для банка нет необходимости проводить финансовый анализ предприятия с такой степенью детализации, поскольку при кредитовании главной целью банка является оценка кредитоспособности заемщика и перспектив устойчивости его финансового положения на срок пользования кредитом.

При оценке кредитоспособности заемщика банк предусматривает и такую ситуацию, когда клиент не сможет вернуть долг. Для страхования риска непогашения ссуды банк запрашивает различного рода обеспечение кредита. Однако в мировой практике считается, что банкир не должен предоставлять кредит, если у него есть предчувствие того, что придется реализовать обеспечение. Таким образом, обеспечение является страховкой на случай непредвиденного ухудшения положения клиента, тогда как при нормальном состоянии бизнеса клиента кредит будет погашаться по мере осуществления хозяйственного цикла.

Основное внимание при определении кредитоспособности сосредотачивается на показателях, характеризующих способность заемщика обеспечить погашение кредита и уплату процентов по нему.

Финансовое состояние предприятия определяет его способность погашать долговые обязательства; оно является результатом взаимодействия всех элементов системы финансовых отношений предприятия и поэтому определяется совокупностью производственно-хозяйственных факторов.

При оценке кредитоспособности предприятия основные задачи состоят в анализе его платежеспособности и ликвидности баланса; структуры, состояния и движения активов; источников средств, их структуры, состояния и движения; абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости и изменений ее уровня.

Наиболее важными для оценки кредитоспособности являются показатели ликвидности баланса и обеспеченности заемщика собственными источниками средств.

Коэффициенты финансового левереджа характеризуют соотношение собственного и заемного капиталов клиента. Чем выше доля заемного капитала в общем капитале заемщика, тем ниже класс кредитоспособности клиента. Если предприятие на каждый рубль собственных средств привлекает более рубля заемных средств, это свидетельствует о снижении его финансовой устойчивости.

Коэффициенты эффективности, или оборачиваемости, рассчитываются в дополнение к коэффициентам ликвидности. Динамика коэффициентов оборачиваемости помогает оценить причину изменений коэффициентов ликвидности. Например, увеличение ликвидности предприятия может произойти за счет увеличения краткосрочной дебиторской задолженности. Если при этом снижается оборачиваемость, это свидетельствует о негативных тенденциях в работе предприятия, то есть невозможности повышения его класса кредитоспособности.

Коэффициенты прибыльности характеризуют эффективность работы собственного и привлеченного капитала предприятия. Они являются существенным дополнением к коэффициентам финансового левереджа. Например, при повышении прибыльности работы предприятия ухудшение коэффициентов левереджа не означает понижения класса кредитоспособности. Динамика коэффициентов прибыльности капитала имеет прямо пропорциональную связь с изменением уровня кредитоспособности клиента.

Коэффициенты ликвидности показывают, способен ли в принципе заемщик рассчитаться по своим обязательствам, а также какая часть задолженности организации, подлежащая возврату, может быть погашена в срок. Для этого сопоставляются активы, сгруппированные по срокам, с соответствующими (по срокам) обязательствами. Значение коэффициента ликвидности не должно быть меньше единицы. Если для определенной по срочности группы активов и пассивов коэффициент больше единицы, это означает, что предприятие располагает средствами для погашения своих долговых обязательств в избыточном количестве. Анализируя баланс на ликвидность, можно оценить возможности заемщика быстро реализовать средства по активу и срочно покрыть его обязательства по пассиву.

Коэффициент обслуживания долга определяется как отношение выручки от реализации к задолженности перед банком. Он показывает, какая часть прибыли используется для проплаты процентных платежей по долгу: чем больше эта часть, тем ниже кредитоспособность клиента, поскольку меньшая часть прибыли направляется на капитализацию и другие цели развития предприятия.

Финансовое положение предприятия обуславливается в немалой степени и его деловой активностью. В критерии деловой активности предприятия включаются показатели, отражающие качественные и количественные стороны развития его деятельности: объем реализации продукции и услуг, широта рынков сбыта продукции, прибыль, величина чистых активов. В мировой практике с этой целью используется «золотое правило экономики предприятия», в соответствии с которым рассматриваются следующие величины: Тбп – темпы роста балансовой прибыли; Тр – темпы роста объема реализации; Тк – темпы роста суммы активов (основного и оборотного капитала) предприятия. Оптимальным является следующее соотношение указанных величин:

$$Тбп > тр > тк > 100\%.$$

Более высокие темпы роста прибыли по сравнению с темпами роста объема реализации свидетельствуют об относительном снижении издержек производства, что отражает повышение экономической эффективности предприятия.

Более высокие темпы роста объема реализации по сравнению с темпами роста активов предприятия (основного и оборотного капитала) свидетельствуют о повышении эффективности использования ресурсов предприятия.

Соблюдение «золотого правила» означает, что экономический потенциал предприятия возрастает по сравнению с предыдущим периодом.

В процессе принятия управленческого решения о выдаче кредита используется ряд классификационных моделей, отделяющих фирмы-банкроты от устойчивых заемщиков и прогнозирующих возможное банкротство фирмы-заемщика. Такие модели являются средством систематизации информации и способствуют принятию окончательного решения о предоставлении кредита и контроля за его использованием. Наиболее распространенными являются «Z-анализ» Альтмана и Модель надзора за ссудами Чессера.

«Z-анализ» был введен Альтманом, Хальдеманом и Нарайаной и представлял собой модель выявления риска банкротства корпораций. Цель «Z-анализа» – отнести изучаемый объект к одной из двух групп: либо к фирмам-банкротам, либо к успешно действующим фирмам. Данную количественную модель в процессе анализа можно использовать как дополнение к качественной характеристике, данной служащими кредитных отделов. Однако она не может заменить качественную оценку. Модель и получаемые посредством нее Z-оценки могут послужить ценным инструментом определения общей кредитоспособности клиента.

Хотя одной из важнейших задач банковских служащих является оценка политики и эффективности управленческой деятельности на предприятии, но прямая оценка – трудная задача, поэтому прибегают к косвенной – путем анализа относительных показателей, отражающих не причины, а симптомы. Однако, выявляя аномальные значения показателей, кредитный аналитик может очертить проблемные области и выявить причины возникающих проблем. Фактически коэффициенты Z-оценки содержат элемент ожидания. Это означает, что если Z-оценка некоторой компании находится ближе к показателю средней компании-банкрота, то при условии продолжающегося ухудшения ее положения она обанкротится. Если же менеджеры компании и банк, осознав финансовые трудности, предпринимают шаги, чтобы предотвратить усугубление ситуации, то банкротства не произойдет, то есть Z-оценка является сигналом раннего предупреждения. Таким образом, модель Альтмана пригодна для оценки общей деятельности компании.

Модель надзора за ссудами Чессера прогнозирует случаи невыполнения клиентом условий договора о кредите. При этом под «невыполнением условий» подразумеваются не только непогашение ссуды, но и любые другие отклонения, делающие ссуду менее выгодной для кредитора, чем было предусмотрено первоначально. Переменные, входящие в модель, могут рассчитываться на основании данных составленного ранее агрегированного баланса. Модель оценки рейтинга заемщика Чессера подходит для оценки надежности кредитов.

Однако, используя математические методы при управлении ссудами банка, необходимо иметь в виду, что предоставление коммерческих кредитов не есть чисто механический

акт. Это сложный процесс, в котором важны как человеческие отношения между сторонами, так и понимание технических аспектов. Математические модели не учитывают роль межличностных отношений, а в практике кредитного анализа и кредитования этот фактор учитывать необходимо.

Повышение эффективности кредитных операций – главный показатель правильно спланированного и проводимого управления кредитными операциями. В американских банках получила распространение концепция высокорентабельной банковской деятельности (в том числе и кредитной). Она содержит три компонента:

- максимизация доходов: от предоставления кредитов; по ценным бумагам, не облагаемым налогом; поддержание достаточно гибкой структуры активов, приспособленной к изменениям процентной ставки;
- минимизация расходов: поддержание оптимальной структуры пассивов; минимизация потерь от безнадежных кредитов; контроль за текущими расходами;
- грамотный менеджмент (охватывает реализацию первых двух компонентов).

**Влияние процентной ставки на эффективность кредитной политики.** Большое внимание должно уделяться вопросу о стоимости кредита, куда входят определение процентной ставки, размер компенсационного остатка на счете, комиссии за выдачу и оформление кредита и т. д.

Одной из наиболее трудных задач в кредитовании предприятий является определение процентной ставки. Кредитор хочет установить достаточно высокую ставку для того, чтобы получить прибыль по кредиту и компенсировать все свои риски. Однако ставка по кредиту должна быть также достаточно низка для того, чтобы заемщик мог успешно выплатить кредит и не обратился к другому кредитору или не вышел на открытый рынок. Чем выше уровень конкуренции на рынке банковских кредитов фирмам, тем острее необходимость поддерживать процентную ставку на разумном уровне, сопоставимом с уровнем конкурентов на данном сегменте рынка. Действительно, на кредитном рынке, характеризующемся высокой конкуренцией, кредитор скорее принимает ставку, а не устанавливает ее. В результате дерегулирования банковской сферы, имеющего место во многих странах, и соответствующего роста конкуренции значительно сократилась маржа банковской прибыли, получаемой от депозитов

и кредитов. Поэтому правильное установление процентной ставки по кредитам становится еще более насущной задачей.

В Армении, к сожалению, пока еще не сложился полноценный рынок кредитов. Это связано в первую очередь с тем, что многие предприятия, которые нуждаются в кредитных ресурсах, являются практически неплатежеспособными при использовании имеющихся методов оценки кредитоспособности, многие имеют высокий уровень задолженности, что связано с неплатежами.

В контексте вышесказанного необходимо рассмотреть также вопросы применения сложных процентов. С применением сложных процентов доходы банка начинают расти во времени не в прямой пропорциональной, как при простых процентах, а в степенной зависимости. Начисляемые, но не выплачиваемые сложные проценты присоединяются к сумме основного долга, вследствие чего происходит начисление процентов на проценты. Постоянный рост исходной суммы для исчисления процентов таким образом дает эффект ускорения наращивания процентного дохода.

Для простых процентов характерна регулярность поступления дохода, при этом регулярные выплаты одинаковы по размеру. Регулярность поступлений дохода определяется периодичностью начислений – ежемесячно, ежеквартально или с любой другой периодичностью, как это определено условиями конкретного договора кредитования. Сумма таких регулярных и постоянных выплат составляет доход, получаемый банком по ссуде в целом. С ростом числа периодов, то есть месяцев, кварталов и т.д. нахождения средств в ссуде, растут число выплат и доходы кредитора, что и отражает прямую пропорциональную зависимость дохода банка-кредитора от срока кредитования.

Другой характерной особенностью начислений простых процентов является то, что от периодичности их выплат зависит сумма каждой отдельной выплаты, но не суммарный доход по ссуде в целом. Периодичность выплат простых процентов в зависимости от конкретных интересов кредитора позволяет ему либо накапливать денежную стоимость к определенному моменту, либо распределять свои доходы во времени. Для заемщика разная периодичность выплат позволяет поразному распределять свои расходы, делая их более или менее постоянными в зависимости от потребностей, вытекающих из его

финансовых планов. Таким образом, нельзя говорить о том, что частота начислений простых процентов не должна являться предметом обсуждения в договорных отношениях по оплате займов. Однако в рамках данного способа начисления процентов периодичность начислений все же не является результирующим фактором величины получаемых доходов.

Принципиальной особенностью начисления сложных процентов, как уже отмечалось, является выплата дохода вместе с погашением основного долга. При этом обязательно предполагается наличие промежуточных начислений в течение срока займа. Именно на даты таких начислений происходит нарастание дохода кредитора за счет начисления процентов, именно за счет этого каждое следующее начисление происходит с учетом результатов предыдущего. При ежемесячном начислении это происходит начиная со второго месяца, при ежеквартальном – с шестого. Последнее доказывает другую принципиальную особенность начисления сложных процентов – скорость роста долга в сложном проценте и, следовательно, общий размер процентного дохода зависят от периодичности его начислений.

Значение периода расчетов в начислениях сложных процентов можно сформулировать следующим образом: проценты становятся действительно сложными только при сроках займа больших, чем установленный период расчетов, и чем большим является этот разрыв, тем выше эффект сложных процентов.

Таким образом, можно говорить о двух составляющих эффекта «сложных процентов»: о числе периодов начисления и о календарной дате начисления. Их соотношение складывается в пользу первой составляющей. Влияние каждой из составляющих наращивания дохода по сложным процентам имеет свои особенности. Влияние фактора изменения длительности периодов расчетов можно сформулировать как прямую зависимость скорости нарастания процентного дохода в сложных процентах от числа периодов их начисления и обратную зависимость от длительности этих периодов.

Из этого следует, что наиболее дорогостоящим для заемщика и наиболее выгодным для банка является само принятие решения о переходе к начислениям по сложным процентам. Дальнейшие изменения периодичности расчетов по ставкам сложного процента с каждым следующим дроблением дает меньший эффект для кредитора и одновременно несет в себе меньшие расходы заемщика.

Вторым фактором, второй составляющей эффекта «сложных процентов» был назван фактор календарной даты оказания ссуды. Степень влияния этого фактора также зависит от длительности периода начисления. Чем больше период начисления, тем больше влияние рассматриваемого фактора.

Если банк использует сложные проценты и ведет их начисление в общеустановленные дни, в оплате ссуд всегда присутствуют дополнительные доходы для него и дополнительные расходы для заемщика. Но практически в активных операциях банки, за исключением условий оплаты просроченной задолженности, используют простые проценты, в которых отсутствует этот элемент дополнительного дохода.

Таким образом, складывается ситуация, когда банки не имеют дополнительных доходов выступая в роли кредиторов. Рассмотрев сравнительную оценку двух разных способов начисления процентов – простых и сложных – можно выявить их особенности и специфику.

Анализ соотношения уровня доходности простых и сложных процентов показывает безусловные преимущества второго метода для кредитора и его заведомую убыточность для заемщика, и наоборот. Однако результаты тех же исследований показали, что отличительным качеством начислений по простым процентам является регулярность поступлений дохода, равно как разовый характер поступлений, отсроченных до момента гашения займа, определяет специфику начислений по сложным процентам. Учет соотношения стоимости разновременных платежей в измерениях доходности финансовых операций более, чем принципиален. Это особенно важно в условиях постоянного роста цен и обесценения денег.

В целом итоги рассмотрения двух систем процентных ставок помогают преодолеть некоторые стереотипы в восприятии простых и сложных процентов. Традиционным считается такое отношение сторон ссудной сделки, когда банк заинтересован в сложных процентах, позволяющих быстро нарастить сумму имеющихся средств, заемщик же, по возможности, старается избегать сложных процентов и «предпочитает» простые проценты, опасаясь разрастания своих расходов.

В оценке позиции заемщика имеет смысл обратить внимание на следующие особенности займа.

- Заемщик, работающий преимущественно на привлеченных средствах, заинтересован

в постоянном возобновлении суммы привлеченных средств. Выплата доходов по простым процентам означает отток средств из его оборота и необходимость привлечения новых, подлежащих дополнительной оплате займов на сумму выбывших из оборота ресурсов. Последнее равнозначно присоединению начисленных процентов к основному займу, в чем и заключен смысл начислений по сложным процентам.

- В количественном соотношении расходов по простым и сложным процентам верно лишь то, что годовой заем под 60 % с выплатой процентов по истечении срока действительно дешевле того же займа под 60 % с выплатой сложных процентов с периодом начисления меньше года. Но при более внимательном рассмотрении обнаруживается, что эффект экономии дает не применение простых процентов, а сокращение периодичности начислений процентов. Уравняв два займа в этих условиях, можно утверждать, что расходы по оплате пользования заемными средствами будут эквивалентными.

Таким образом, и для заемщика сложные проценты оказываются равнозначными простым. Более того, в сложных процентах можно найти существенные преимущества. При применении сложных процентов достигается существенная экономия на операционных расходах по совершению новых займов.

Простейшая модель установления ставки по кредиту по принципу «стоимость плюс» предполагает, что процентная ставка по любому кредиту устанавливается на основе следующих компонентов: 1) стоимость привлечения соответствующих ресурсов для банка; 2) банковские операционные расходы, отличные от расходов по привлечению средств, в том числе заработная плата сотрудников кредитного управления и стоимость материалов и оборудования, необходимых для предоставления кредита и контроля за ним; 3) компенсация банку за уровень риска невыполнения обязательств; 4) желаемая маржа прибыли по каждому кредиту для осуществления достаточных выплат в пользу акционеров банка. Каждый из указанных компонентов может быть выражен в форме годовых процентов относительно суммы кредита.

Одним из недостатков этой модели является предположение, что банк точно знает свои расходы и может устанавливать ставку по кредиту без учета фактора конкуренции со стороны других кредиторов. Данные ограничения этого подхода привели к появлению

в банковской сфере модели ценового лидерства, которую начали использовать крупнейшие банки – «денежные центры» США 50 лет назад. Во время «Великой депрессии» 30-х гг. крупнейшие банки установили унифицированную ставку по кредиту, известную под названием «прайм-рейт» (иногда называемую также базовой или справочной ставкой), вероятно, самую низкую ставку, предлагаемую наиболее кредитоспособным клиентам по краткосрочным кредитам в оборотный капитал.

Еще одной модификацией модели ценового лидерства, появившейся в последнее время за рубежом, стало использование ставок «кэп» – согласованного верхнего предела ставки по кредиту вне зависимости от будущей динамики процентных ставок. Таким образом, заемщику может быть предложена плавающая ставка прайм-рейт +5 при максимуме в 5% сверх первоначальной ставки. Это означает, что в случае выдачи кредита при ставке прайм-рейт на уровне в 50% первоначальная ставка будет составлять 50 + 5, или 55%. Ставка может повыситься только до 60% (55% + 5%) вне зависимости от того, каких высот достигнут рыночные ставки в течение срока действия кредитного договора.

«Кэпы» представляют собой одну из услуг, которую банк может предложить своим клиентам за особое вознаграждение. Ставки «кэп» дают заемщику некоторую уверенность относительно максимальной стоимости кредита, поскольку любые проценты, уплаченные сверх этой ставки, будут возмещены заемщику либо одновременно один раз в год,

либо по окончании срока действия кредитного договора. Однако банкиры должны быть осторожны при установлении ставок «кэп» по своим кредитным договорам: длительный период поддержания высоких процентных ставок приведет к тому, что риск по плавающим процентным ставкам перейдет от заемщика к кредитору. Данный метод построения ставки по кредиту также может быть использован в практике российских банков при кредитовании надежных клиентов. В данном случае, если рискованность кредита достаточно низка, подобная ставка может быть установлена для снижения потерь при повышении ставки прайм-рейт (ставки Центробанка).

За рубежом были разработаны более сложные модели установления ставок по кредитам, которые позволяют банку получать достаточные средства для возмещения всех расходов и покрытия всех рисков. Одной из подобных моделей является метод установления ставок по принципу «стоимость-выгодность», который состоит из трех простейших компонентов: 1) оценки совокупного дохода по кредиту в условиях различных уровней процентных ставок и прочего вознаграждения банку; 2) оценки чистой суммы предоставляемых в кредит средств (за вычетом любых депозитов, которые заемщик обязуется держать в банке, и с учетом требований к резервированию, предъявляемых Центробанком); 3) оценки прибыли по кредиту до налогообложения путем деления оценочного дохода по кредиту на чистую сумму предоставляемых в кредит средств, которой будет фактически пользоваться заемщик.

### Литература

1. Анализ экономической деятельности клиентов банка / Под ред. О.И. Лаврушина. М.: Инфра-М, 1996.
2. Антипова О.Н. Контроль за рисками концентрации // Банковское дело. 1998. №1.
3. Банковское дело / Под ред. О.И. Лаврушина М., Финансы и статистика, 1998.
4. Иванов В.В. Анализ надежности банка. М.: Русская Деловая Литература, 1996.
5. Поморина М.А. Управление рисками как составная часть процесса управления активами и пассивами банка / Банковское дело. 1998. №3.
6. Роуз П.С. Банковский менеджмент. Предоставление финансовых услуг. М.: Дело, 1997.
7. Calomiris C.W. and C.M. Kahn (1991), «The Role of Demandable Debt in Structuring Optimal Banking Arrangements», American Economic Review 81(3), 497–513.
8. Freeland C. «The Work of the Basle Committee», in R.Effros (ed.), Current Legal Issues Affecting Central Banks, Volume II, International Monetary Fund, Washington D.C., 1994.
9. Sleet C. and B.D. Smith (2000) «Deposit Insurance and Lender of Last Resort Functions», Journal of Money Credit and Banking 32(3), 518–575.



**Резюме**

Дается определение кредитной политики коммерческого банка, обсуждаются критерии оценки ее эффективности, а также превентивные меры, предпринимаемые регулируемыми органами и направленные на ограничение коммерческих рисков при планировании и реализации кредитной политики, обеспечение надежности и ликвидности банковской системы. Дано описание задач и этапов процесса управления кредитными операциями коммерческого банка. Основное внимание уделено обсуждению методов анализа кредитоспособности заемщика и формирования процентной ставки как главным предпосылкам эффективности кредитной политики. Обсуждаются также зарубежный опыт и модели установления ставок по кредитам по принципу «стоимость-выгодность», которые позволяют банку получать достаточные средства для возмещения всех расходов и покрытия коммерческих рисков.

**Summary**

The article describes credit policy techniques of a commercial bank. Criteria for evaluating its efficiency as well as preventive measures directed at the limitation of commercial risks during the planning and the implementation of a credit policy undertaken by regulating agencies are examined. Securing the soundness and liquidity of the banking system is discussed. The description of stages and objectives of the process of managing credit policy operations of a bank is given. The main attention is given to the credibility analysis of a borrower and the formation of interest rates as the most important prerequisites for implementing effective credit policy. International experience and the models of forming interest rates for credit based on the “price-profitability” principle are also discussed. These will help the bank to receive enough profit to cover all the expenses and to meet all the commercial risks.