

РОССИЙСКИЙ АКАДЕМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ THE RUSSIAN ACADEMIC JOURNAL

№ 4 Том 5 2008
октябрь-декабрь
Научное издание
Scientific edition

Журнал зарегистрирован в Управлении по Южному федеральному округу
Федеральной службы по надзору за соблюдением законодательства в сфере
массовых коммуникаций и охране культурного наследия

ПИ № ФС 10-6814
от 27 ноября 2007 г.



Издание является научным реферативным, рецензируемым, периодическим, многотомным, текстовым изданием, официально утвержденным в качестве журнала, в котором публикуются передовые научные достижения российских и зарубежных ученых, материалы, содержащие результаты оригинальных исследований, оформленных в виде полных статей и кратких сообщений. Для издания принимаются только ранее неопубликованные авторские материалы – научные (практические) статьи, обзоры (обзорные статьи), рецензии, монографии. В журнале могут быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата и доктора гуманитарных и технических наук.

Все авторские материалы, опубликованные в Российском Академическом Журнале включаются в состав баз данных Российского индекса научного цитирования (РИНЦ).

Журнал издается с 2007 года.,
выходит 4 раза в год.
Подписной индекс

Редакционная коллегия

Федоров Алексей Валерьевич – главный редактор, ректор Автономной некоммерческой организации высшего профессионального образования Научно-исследовательский институт «Институт политических и медиаметрических исследований», профессор кафедры Экспериментальной экономики
Абросимов Дмитрий Владимирович, к.п.н., доцент – выпускающий редактор
Анопченко Татьяна Юрьевна, д.э.н., профессор – научный редактор

Редакционный совет

Чернышев Михаил Анатольевич, д.э.н., профессор – Председатель редакционного совета
Анопченко Татьяна Юрьевна, д.э.н., профессор – Заместитель председателя редакционного совета

Члены редакционного совета

Ашмарина Светлана Игоревна, д.э.н., профессор (Самара)
Багаутдинова Наиля Гумеровна, д.э.н., профессор (Казань)
Блинов Андрей Олегович, д.э.н., профессор, академик РАН (Москва)
Дулин Александр Николаевич, д.т.н., профессор (Новочеркасск)
Кобилев Алексей Геннадьевич, д.э.н., профессор (Новочеркасск)
Rekhter Natalia, Ph.D., MHSA, Trustee Lecturer (Indianapolis)
Тяглов Сергей Гаврилович, д.э.н., профессор (Ростов-на-Дону)
Яновский Валерий Витальевич, д.э.н., профессор (Санкт-Петербург)

Члены экспертного совета по междисциплинарным исследованиям

Лагутов Владимир Викторович, д.т.н., профессор кафедры Глобального бассейнового управления (Новочеркасск)
Денисова Галина Сергеевна, д.с.н., профессор (Ростов-на-Дону)

Учредитель:

ООО Научно-исследовательский институт «Институт политических и медиаметрических исследований»

Издатель:

ООО Научно-исследовательский институт «Институт политических и медиаметрических исследований»

Адрес учредителя и редакции: Россия, 344082. г. Ростов-на-Дону,
ул. Темерницкая 14. тел. +7 863 298-39-46
redactor@ipmi-russia.org

Адрес издателя: Россия, 344082. г. Ростов-на-Дону,
ул. Темерницкая 14. тел. +7 863 298-39-56
redactor@ipmi-russia.org

«Российский академический журнал», №4, том 5, октябрь-декабрь 2008. Цена свободная. Тираж 1000 экз. При перепечатке материалов ссылка на «Российский академический журнал» обязательна. Редакция не несёт ответственности за содержание рекламных материалов. Редакция не всегда разделяет мнение авторов опубликованных работ. Выходные данные типографии размещены на последней странице журнала. Сетевая версия журнала доступна по адресу: <http://ipmi-russia.org/magazine/>

Содержание

Маркетинг

Федоров А.В., К ВОЗМОЖНОСТЯМ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЁМЩИКОВ-ФИЗИЧЕСКИ ЛИЦ В БАНКАХ, С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДА КОНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТИПОЛОГИИ «CONTY-METHOD». МОНОГРАФИЯ. 6

Содержание

Введение

Глава 1.	Экономическая сущность кредитования физических лиц (домашних хозяйств) и предпосылки необходимости его кредитования.	7
1.1.	Физические лица как типы заемщиков. Стандарты расчетов кредитных рисков.	
1.1.1.	Аннотация к исследованию.	
1.1.2.	Общая характеристика исследования.	
1.1.2.1.	Инструментарий исследования.	
1.1.2.2.	Репрезентативность исследования.	
1.1.2.3.	Результаты исследования.	
Глава 2.	История, роль и функции банков в рыночной экономике.	12
	ФКБ «Юниаструм Банк»	
2.1.	Сущность банков.	
2.2.	История развития банковского дела.	
2.3.	Банковская система России на современном этапе развития.	
2.4.	Понятие банковской системы, ее элементы и взаимосвязи.	
2.4.1.	Основные виды банков.	
2.4.2.	Основные функции банков.	
2.4.3.	Пассивные, активные, комиссионные операции банков.	
2.5.	История банка ФКБ «Юниаструм Банк».	
2.6.	Общие сведения о ФКБ «Юниаструм Банк».	
2.7.	Филиальная сеть ФКБ «Юниаструм банк».	
2.8.	Филиал ФКБ «Юниаструм Банк» в гор. Ростове-на-Дону.	
Глава 3.	Модели кредитования в ФКБ «Юниаструм Банк»	24
	Основные этапы организации кредитного процесса.	
3.1.	Описание кредитного продукта и основные этапы организации кредитного процесса.	
3.1.1.	Основное содержание.	
3.1.2.	Конкурентные преимущества.	
3.1.3.	Условия предоставления кредита; заключения договора и установления кредитного лимита.	
3.1.4.	Целевое назначение кредита.	
3.2.	Процедуры и действия при организации кредитного процесса.	
3.2.1.	Лица и структуры участвующие в организации кредитного процесса.	
3.2.2.	Этапы и общее время организации кредитного процесса.	
3.2.3.	Порядок рассмотрения кредитной заявки.	

3.2.4.	Порядок оформления кредитной документации.	
3.2.5.	Мониторинг кредитной услуги.	
Глава 4.	Общий принцип инвестиционного кредитования. Финансовая оценка платежеспособности Заемщика по программам розничного кредитования на примере ФКБ «Юниаструм Банк» в городе Ростове-на-Дону	31
4.1.	Предварительный анализ заемщика сотрудником Банка при оформлении кредитной заявки.	
4.2.	Анализ заемщика сотрудником службы экономической безопасности (СЭБ) банка, при рассмотрении кредитной заявки.	
4.3.	Окончательный финансовый анализ заемщика кредитным инспектором банка при рассмотрении кредитной заявки.	
4.4.	Финансовый анализ конкретного заемщика на примере ФКБ «Юниаструм Банк» в городе Ростове-на-Дону.	
	Выводы и рекомендации	37
	Заключение	38
	Библиография	39
	Приложения	40

МАРКЕТИНГ

УДК 339.138

ББК 66.06

Ф 33

НИИ «Институт политических и медиаметрических исследований»

Федоров А. В.

e-mail: redactor@ipmi-russia.org

«К ВОЗМОЖНОСТЯМ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЁМЩИКОВ-ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В БАНКАХ, С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДА КОНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТИПОЛОГИИ «CONTY-METHOD». МОНОГРАФИЯ.

В монографии, на основе обобщения основных положений теории и реализации их в российской практике маркетингового исследования, убедительно доказывается зависимость между морфологическим типом потребителя банковских услуг, его предрасположенностью к возврату взятых ссуд. Разработана методика сегментации потребителей банковских услуг по морфологическому типу при проведении анализа на предмет принятия решения о выдаче ссуд и расчете обязательных резервов, на основе конституциональной типологии («CONTY-method»).

Fedorov A.V.

e-mail: redactor@ipmi-russia.org

TO POSSIBILITIES OF THE ESTIMATION OF CREDIT STATUS OF BORROWERS-PHYSICAL PERSONS IN BANKS, WITH USE OF METHOD КОНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ OF TYPOLOGY «CONTY-METHOD». THE MONOGRAPHY.

In the monography, on the basis of generalization of substantive provisions of the theory and their realization in the Russian practice of marketing research, dependence between morphological type of the consumer of bank services, its predisposition to return of the taken loans is convincingly proved. The technique of segmentation of consumers of bank services in morphological type is developed at carrying out of the analysis about decision-making on delivery of loans and calculation of obligatory reserves, on the basis of morphological typology («CONTY-method»).

Ключевые слова: маркетинг, конституциональный тип потребителя, морфологический тип потребителя, психографический тип потребителя, маркетинговые исследования, «CONTY-method».

Keywords: marketing, constitution type of the consumer, morphological type of the consumer, psychographic type of the consumer, marketing researches, «CONTY-method».

Рецензенты:

Кобилев Алексей Геннадьевич, д.э.н., профессор (ЮРГУТ)

Заика Владимир Григорьевич, д.м.н., профессор (РостГМУ)

Под научной редакцией Дулина Александра Николаевича, д.т.н., профессора (ЮРГУТ)

Микрофинансирование во многих странах доказало свою ценность в качестве одного из средств борьбы с нищетой и голодом. Оно действительно может изменить жизнь людей к лучшему, особенно тех, кто в наибольшей степени нуждается в этом.

Кофи Аннан, Генеральный секретарь ООН

АННОТАЦИЯ

Современное банковское дело - это динамичный бизнес во всем мире и в России в частности. Российский банковский бизнес в своем полном объеме очень молод, тем не менее, он уже успел пройти все основные фазы становления и падения, характерные для стран с устоявшейся рыночной экономикой, органично интегрировался в последнюю и, стал зависим от неё.

В настоящей монографии банковское дело рассматривается как отдельная область предпринимательской деятельности, которая имеет свою историю, область функционирования и структуру управления. Роль банков в экономике очень велика. В процессе своей деятельности Банк вступает во взаимодействие как с другими банками и клиентами (юридическими лицами) различных форм собственности, так и с физическими лицами, отношения с которыми и составляют предмет научного исследования нашедшего отражение в настоящей работе. В процессе сбора материалов для написания настоящего проекта автор выдвинул предположение о том, что может существовать определенная зависимость между морфологией, в частности конституцией человека и его экономическим поведением. Чтобы проверить это предположение, автором была разработана научная гипотеза и проведено научное исследование. В связи с чем, настоящая работа стала в чистом виде теоретической разработкой, а не прикладным расчетом усовершенствований на типовом предприятии. Так же не удалось сделать работу теоретически-прикладной, так как полученные результаты в ходе проведения исследования еще не получили широкого научного обсуждения, осмысления и практического применения в народном хозяйстве.

В монографии проанализированы данные, полученные в результате проведенного социологического исследования среди жителей города Ростова-на-Дону с 27 по 29 января 2006 года. Описаны нормативы Basel-II и Положений ЦБ РФ действующие на сегодняшний день в части величины резервов на предполагаемые потери по ссудам кредитных организаций, а также на основе полученных результатов, даны рекомендации по возможностям снижения величины резервов кредитными организациями на предполагаемые потери по ссудам физическим лицам и предприятиям малого бизнеса в рамках нормативов Basel-II и Положения №254-П ЦБ РФ от 26.03.2004г. и возможностям их применения при расчетах VaR (стоимости риска).

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы монографии определена ролью коммерческих банков в современных рыночных условиях, а также в масштабах экономики страны в целом.

Банки неперенный атрибут товарно-денежного хозяйства. Начало обращения денежной формы стоимости можно считать и началом банковского дела, а степень зрелости, развития банковской деятельности всегда, так или иначе, соответствовала степени развитости товарно-денежных связей в экономике.

С учетом всего этого в основу рассмотрения деятельности банков положен комплексный подход, который позволяет связать деятельность банков с процессами воспроизводства и развития экономики. Такое комплексное представление банковского бизнеса позволяет изучить систему управления банками, их взаимодействие с другими субъектами экономики и степень влияния банковского бизнеса на экономику в целом.

Банки имеют специфическое назначение, выполняют определенные функции. Будучи предприятиями, регулирующими денежно-кредитные отношения, выполняющими многообразные банковские и иные операции, банки подчиняются экономическим законам, общим и специальным законодательным нормам. Банки имеют свою, только им присущую технологию. Настоящая монография содержит подробное описание того, чем занимаются банки, какие определенные операции они выполняют, что они производят для рынка, как они торгуют своим «продуктом». Также приводятся конкретные расчеты, которые производит банк, документы и форма, которые предоставляют его клиенты, желающие воспользоваться определенной банковской услугой - *кредитованием физических лиц кредитными организациями*, отражающую специфику становления и развития банков в нашей стране и учитывающую мировой опыт работы кредитных организаций. Дается рекомендация по расчету кредитных рисков при кредитовании физических лиц в соответствии с нормативами Basel – II.

Эта цель определяет *структуру монографии*.

В первой главе приведены определения кредитования физических лиц, этапы его становления и развития в целом, а также программы поддержки на различных уровнях власти. Освещены новые европейские банковские стандарты расчетов кредитных рисков, заложенные Базельским комитетом в нормативах Basel-II и предложены модели их применения. Описана методология и результаты проведенного исследования в рамках выполнения настоящей работы.

Во второй главе идет описание роли и функций банков в рыночной экономике, анализ их деятельности в современных условиях, приведены общие сведения об ФКБ «Юниаструм Банк».

В третьей главе раскрывается механизм кредитования, описаны основные этапы организации кредитного процесса в ФКБ «Юниаструм Банк».

В четвертой главе приведен финансовый анализ заемщика на примере клиента ФКБ «Юниаструм Банк» в городе Ростове-на-Дону.

ГЛАВА 1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ (ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ) И ПРЕДПОСЫЛКИ НЕОБХОДИМОСТИ ЕГО КРЕДИТОВАНИЯ

Микрофинансирование во многих странах доказало свою ценность в качестве одного из средств борьбы с нищетой и голодом. Оно действительно может изменить жизнь людей к лучшему, особенно тех, кто в наибольшей степени нуждается в этом.

Небольшой кредит, сберегательный счет, доступный способ переслать домой заработанные деньги — все это чрезвычайно важно для нуждающейся семьи или семьи с низким доходом. Имея доступ к микрофинансированию, люди могут больше заработать, накопить средства и лучше защитить себя от непредвиденных неудач и потерь. Они могут от повседневной борьбы за выживание перейти к планированию своего будущего. Они могут вкладывать средства в лучшее питание, жилье, медицинское обслуживание и образование для своих детей. Иными словами, они могут разорвать порочный круг нищеты. Именно такого прогресса нам нужно добиться, чтобы достичь целей в области развития, сформулированных в Декларации тысячелетия.

Скажем прямо: микрофинансирование — это не благотворительность. Это способ дать возможность хозяйствам с низким доходом получить те же права и услуги, которыми пользуются все остальные люди. Это признание того, что нуждающиеся люди — это решение, а не проблема. Это способ задействовать их идеи, энергию и замыслы. Это способ развивать продуктивную предприимчивость и тем самым открыть людям путь к благоденствию. Там, где предприимчивость не может развиваться, страны не могут процветать. Давайте же воспользуемся этим Международным годом микрокредитования для того, чтобы помочь миллионам семей стать на путь процветания.

Послание Генерального секретаря ООН по случаю начала Международного года микрокредитования

На рубеже XX-XXI веков Россия оказалась в сложнейшей экономической и финансовой ситуации. Ухудшение общеэкономического положения страны характеризуется резкой девальвацией рубля и всплеском инфляции, спадом ВВП и промышленного производства более чем на 5% за год, сокращением инвестиций в основной капитал на 10%, снижением реальных денежных доходов населения на 17%. Поэтому вопрос о взаимосвязи банковской системы и реального сектора экономики, в том числе через кредитование населения является особенно актуальным и болезненным. Определенная обособленность банковской деятельности от реальной экономики, несомненно, была одной из предпосылок финансового кризиса 1998 года. Коренное изменение характера связи банков с реальным сектором является важнейшим условием не только оздоровления реальной экономики, но и укрепления самой банковской системы. Основное внимание в этих связях должно уделяться, прежде всего, рациональному выбору банками заемщиков, высококачественное управление рисками как одного из основных требований Базельского комитета (Basel II), которое состоит в соответствии капитала банка его рискам, которые необходимо уметь определять, чтобы формулировать требования к капиталу, обеспечивающие банку надежность.

В условиях повышения мировых цен на углеводородные ресурсы, высокой инфляции и коррупции в органах власти резко растет дифференциация населения на богатых и бедных. Высокие стандарты предъявляемые к работникам на современных предприятиях и дороговизна обучения ведет к все увеличивающемуся разрыву между богатыми и бедными слоями населения и как следствие к тотальной нищете низших классов и системной безработице. В данной ситуации одним из выходов из социально-экономической напряженности является развитие и поддержка малого и среднего бизнеса через микрокредитование физических лиц.

Однако бездумное «взрывное» увеличение потребительских кредитов по мнению Банка России может привести к нарастанию рисков в области потребительского кредитования. Россия в настоящее время переживает бурный рост потребкредитования, однако при сохранении нынешних темпов роста он может натолкнуться на пределы финансовых возможностей населения. Многие страны уже сталкивались с этой проблемой. Увеличение рисков в сфере потребительского кредитования, также связано с тем, что в России этот бизнес развивается не через финансовые организации, а через ритейловые сети. Эти сети, в отличие от банков не проводят финансовую оценку заемщиков, поэтому их кредиты более рискованные. Кроме того, в качестве одного из факторов риска можно указать на отсутствие системы накопления кредитных историй заемщиков. Однако эта проблема начнет решаться после вступления в силу с 1 июня 2006 года закона о кредитных историях. Автор подчеркивает, что «рост рисков в области потребительского кредитования должен быть оценен политиками и наукой».

В России по состоянию на 1 мая 2006 года объем потребительских кредитов выданных физическим лицам превысил 1 триллион рублей. Причем процент не возврата по настоящему виду кредитных услуг самый большой среди всех видов кредитования, что напрямую повлияло на высокую процентную ставку (в среднем 1,5 раза превышающую среднюю ставку по другим кредитам). Именно поэтому проблемам предоставления физическим лицам банковских ссуд на инвестиционную и потребительскую деятельность посвящена данная монография работа.

Объектом исследования в представленной работе является организация процесса кредитования физических лиц. Предметом исследования ФКБ «Юниаструм Банк» в городе Ростове-на-Дону, жители города Ростова-на-Дону представляющие генеральную совокупность.

Цель исследования - изучить и проанализировать процесс кредитования физических лиц (далее по тексту ФЛ) по предоставленной документации запрашиваемой банком и на основе собственной методики разработанной в ходе выполнения настоящей работы, разработать рекомендации по снижению рисков при кредитовании ФЛ, обязательных резервных отчислений и совершенствованию механизма кредитования и повышения его эффективности.

Задачи, которые предстоит решить:

- . рассмотреть понятие «физическое лицо», дифференцировать его по конституциональному типу и доказать зависимость между типом заемщика и его влиянием на экономическое положение кредитной организации;
- . изучить механизмы государственного влияния на процессы микрокредитования;
- . охарактеризовать процесс кредитования и формирования кредитного досье, методику финансовых расчетов кредита;
- . на примере ФКБ «Юниаструм Банк» провести расчеты платежеспособности заемщика;
- . предложить пути повышения эффективности деятельности ФКБ «Юниаструм Банк» при кредитовании физических лиц.

1.1. ФИЗИЧЕСКИЕ ЛИЦА КАК ТИПЫ ЗАЕМЩИКОВ. СТАНДАРТЫ РАСЧЕТОВ КРЕДИТНЫХ РИСКОВ

1.1.1. АННОТАЦИЯ К ИССЛЕДОВАНИЮ

Стандарты расчетов кредитных рисков, заложенные Базельским комитетом в нормативе Basel-II, во многом меняют содержание деятельности банков в части управления рисками. Основная задача Базельского комитета состоит в том, чтобы в большей степени увязать требования к достаточности капитала с банковскими рисками. Напомним, что Basel-II заменил нормы 1988 года Basel-I, которые основаны на жестких критериях, установленных регулируемыми органами. Кроме того, в них более глубоко проработаны надзорные функции регуляторов и ужесточены требования к раскрытию банками финансовой информации.

Существенные изменения внёс Basel-II в методологию расчетов рисков, прежде всего кредитных. Эти расчеты являются основными и в Basel-I, но сейчас предложено несколько модифицированных вариантов подходов к оценке кредитных рисков. Новые подходы включают как самые простые кредитные риски, так и самые сложные и проблемные, **которые предполагают наличие у банков собственных систем оценок рисков и внутренних рейтинговых систем. Их применение позволяют банку относить заемщиков в ту или иную категорию рисков с точки зрения вероятности потерь.** Это является крупной новацией Basel-II.

Кроме того, Basel-II нацелен на развитие методологии и практики оценки кредитных рисков. В своей самой развитой фазе **он предполагает создание банками собственных методик рейтинговых оценок заемщиков.** Их же в свою очередь можно сформировать при условии высокого качества управления банками, при существовании системы оценки заемщиков по основным характеристикам.

Центральный банк Российской Федерации, в главе 3 п.п. 3.1.2. положения №254-П от 26.03.2004 г. «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» указывает, что «Источниками получения информации о рисках заемщика являются правоустанавливающие документы заемщика, его бухгалтерская, налоговая, статистическая и иная отчетность, дополнительно предоставляемые заемщиком сведения, средства массовой информации **и другие источники, определяемые кредитной организацией самостоятельно. Кредитная организация должна обеспечить получение информации, необходимой и достаточной для формирования профессионального суждения о размере расчетного резерва.** Принципиальное отличие нового подхода ЦБ состоит в том, что ранее практиковавшийся формальный контроль соблюдения четко прописанных правил заменен контролем, исходя из принципа «экономического содержания». При оценке реальных рисков деятельности коммерческого банка во главу угла теперь ставится мотивированное суждение относительно профиля и степени этих рисков. Ряд документов ЦБ РФ, а именно положение 232-П и 62-А предоставляют аналитическим подразделениям банков свободу в разработке внутренних моделей оценки кредитных рисков, связанных с его клиентами и контрагентами.

Исходя из нормативов Basel-II и положений ЦБ РФ, можно сделать вывод, что и международные организации и национальный законодатель недвусмысленно подталкивают кредитные организации к **созданию** собственных систем оценок рисков. В этом ключе актуализируется разработка и создание новых, более современных методов оценки риска, способных взять под контроль возможные риски.

Однако, попытки взять под контроль один вид риска могут привести к созданию другого. Единственная защита против этого — риск-менеджмент в масштабах всей кредитной организации (enterprise-wide risk management, ERM), или интегрированный риск-менеджмент. Задачи ERM — измерение, контроль и управление совокупным риском банка с охватом всех категорий риска и направлений деятельности на основе единой методологии. Эта методология медленно, но верно оформляется на основе сближения методов измерения финансового риска, используемых в финансовой и страховой отраслях, а теперь и таких наук как социология и психофизиология. Такая интеграция оказалась возможной и благодаря разработкам в

компьютерной сфере, позволившей в кратчайшие сроки обрабатывать огромные массивы информации и моделировать поведение заемщиков.

Если рассмотреть типичную зарубежную кредитную организацию, которая определила размер капитала, необходимый для покрытия рыночного риска/риска ликвидности, кредитного риска и операционного риска. Мы увидим, что банку может потребоваться \$2,5 млрд. на покрытие операционного риска, \$6 млрд. — на покрытие кредитного риска и \$1,5 млрд. — на покрытие рыночного риска/риска ликвидности, взятых в отдельности. По сути своей эти требования к капиталу являются показателями VaR, отражающими риск понижения. На основе этих компонентов можно вычислить общий объем необходимого капитала.

Если риски действуют независимо друг от друга, общая сумма капитала на их покрытие из-за эффекта диверсификации составит \$6,7 млрд., а не 10 в случае абсолютной корреляции. Таким образом, банк может работать с меньшим экономическим капиталом, так как маловероятно, что одновременно потерпит максимальные убытки по всем трем категориям риска. Методология расчета совокупного резерва строится на стандартном отклонении суммы, которое равно корню квадратному дисперсии, которая в случае независимых друг от друга событий равна сумме всех отдельных дисперсий.

Национальный законодатель в главе 5 вышеуказанного положения ввел принцип оценки кредитных рисков при формировании резерва по портфелю однородных ссуд, относя к последним например, ссуды физическим лицам и предприятиям малого бизнеса, не ограничиваясь конечно ими. В п.п. 5.1. настоящего положения, **законодатель закрепил право кредитной организации формировать резерв по однородным ссудам самостоятельно**. Все это дает кредитным организациям возможность дифференцировать, казалось бы, однородную массу заемщиков на несколько рискованных групп и в полной мере воспользоваться эффектами диверсификации при оценке величины необходимых резервов.

Давно было замечено, что одни заемщики являются более сознательными и дисциплинированными чем другие. С одними работать легко и просто, с другими постоянно возникают проблемы с первого раза и на начальном этапе. Мы выдвинули гипотезу, согласно которой корень многих проблем, может крыться в психотипе самого заемщика, который, как латентная составляющая повседневно влияет на его поведение и, что закономерно, отражается на его кредитной истории. В целях подтверждения настоящей гипотезы нами было проведено научное исследование, целью которого являлось выявление закономерностей и зависимостей (корреляций) между психотипом человека и его кредитной сознательностью, то есть способностью адекватно реагировать на возникающие условия связанные с кредитованием с моделированием его поведения. Так, еще Владимир Леви, психиатр, кандидат медицинских наук (в настоящем уже доктор медицинских наук), в своей работе «Я и мы» в 1969 году, описывал необычную для тех времен ситуацию, при которой в дореволюционных банках Китая, при получении ссуды, заемщик, помимо всех необходимых согласно западной традиции, документов, должен был пройти собеседование с психологом банка. В процессе беседы, специалист кредитного учреждения «создавал психологический облик» ссудополучателя, что существенно влияло на вероятность получения кредита.

1.1.2. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ИССЛЕДОВАНИЯ

1.1.2.1. ИНСТРУМЕНТАРИЙ ИССЛЕДОВАНИЯ

Генеральную совокупность исследования составляли жители города Ростова-на-Дону, локально проживающие в типичном «спальном» районе (Северный жилой массив), на участке ограниченном улицей Борко от площади Борко в сторону дамбы (правая сторона), улицей Добровольского, левая сторона до ул. Королева. От пересечения ул. Добровольского и Королева в сторону ТЭЦ-2 обе стороны улицы до пересечения с улицами Стартовая и Комарова (верхняя часть), обладающие всеми правами гражданина в соответствии с Конституцией РФ (совершеннолетние, дееспособные, имеющие постоянную прописку).

Основным методом сбора первичной информации в рамках данного исследования являлся социологический опрос, проводившийся в форме стандартизованного интервью. «Вопросник», предлагавшийся респондентам, включал 35 вопросов, ответы на которые подвергались обработке в программе для анализа статистической информации SPSS-11.

Следует отметить, что многие вопросы были составлены по типу «кафетерия», что позволяло одному вопросу фиксировать сразу несколько признаков. Всего на основе социологического опроса было измерено более 115 признаков, характеризующих генеральную совокупность. Измерение признаков осуществлялось при помощи различных шкал, конкретное описание которых дается в тексте настоящей статьи.

Исследование проводилось с привлечением корреспондентов имеющих большой опыт в проведении социологических исследований и хорошо себя зарекомендовавших. Ими был прослушан дополнительный курс лекций по конституции и психофизиологии человека. В дни проведения исследования, в полевых условиях постоянно присутствовали врачи, окончившие ординатуру в Ростовском государственном медицинском университете по специальности «Психиатрия», ими же постоянно осуществлялся контроль качества проводимого исследования в части правильности определения конституционального типа респондента. За базовые конституциональные типы, были взяты четыре конституциональных типа выделенные Э. Кречмером:

Лептосоматик (греч. Leptos – хрупкий, soma – тело). Хрупкое телосложение, высокий рост, плоская грудная клетка, вытянутое лицо, длинный тонкий нос. Плечи узкие, нижние конечности длинные и худые. Индивидов с крайней выраженностью этих свойств Э. Кречмер называл астениками (греч. Astenos – слабый).

Пикник (греч. Puknos – толстый, плотный). Богатая жировая ткань, чрезмерная тучность, малый или средний рост, расплывающееся туловище, большой живот, круглая голова на короткой шее.

Атлетик (греч. Athlon – борьба, схватка). Хорошая мускулатура, крепкое телосложение, высокий или средний рост, широкий плечевой пояс и узкие бедра, выпуклые лицевые кости.

Диспластик (греч. Dys – плохо, plastos – сформированный). Строение бесформенное, неправильное. Индивиды этого типа характеризуются деформациями телосложения (например, чрезмерный рост, евнухоидальные типы).

Отнесение конституционального типа к дополнительному типу по шкале активный/пассивный осуществлялось методом анализа ответов респондентов на специально заданные вопросы с помощью операционной системы SPSS-11.

1.1.2.2. РЕПРЕЗЕНТАТИВНОСТЬ ИССЛЕДОВАНИЯ

Количество опрошенных респондентов - 545 человек. Метод отбора респондентов: смешанная выборка, механизм случайного отбора осуществлялся посредством маршрутного метода, механизм квотного отбора осуществлялся посредством контроля таких признаков как пол, образование, возраст и район проживания респондента.

При данной выборке предельно допустимая погрешность для доли признака составляет 4,4 %, следует отметить, что наиболее вероятная погрешность в два раза ниже (2,2 %).

1.1.2.3. РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Итак, как подтвердило полевое исследование, проведенное 27-29 января 2006 года, на территории Северного жилого массива (Ворошиловский район) города Ростова-на-Дону, по психофизиологическим (конституциональным), а как производная и темпераментным признакам человек делится на четыре основных типа (по Э. Кречмеру) – лептосоматик, пикник, атлетик, диспластик. В общей массе людей, лептосоматиков было выявлено 29,5 %, пикников 31,0 %, атлетиков 34,3 %, диспластиков 2,0 %. Еще у 3,1 % психотип не был выявлен точно. Данные четыре типа «узаконены» официальной наукой и используются в Западной Европе и Северной Америке на протяжении ста лет. Однако, для целей настоящего исследования, существующая классификация по четырем конституциональным типам оказалась не достаточной. Поэтому автором была введена новая классификация конституциональных типов на основе существующей, дабы не разрушать ее, а лишь сделать более подробной. Каждый конституциональный тип человека, автор предлагает разделить еще на два - активный и пассивный и соответствующие назвать каждый. Для этого были введены следующие термины: «аклепты» - активные лептосоматики, «паслепты» - пассивные лептосоматики, «акники» - активные пикники, «пакники» - пассивные пикники, «аклетики» - активные атлетики и «паслетики» - пассивные атлетики. Диспластиков, в связи их малозначительностью в настоящей статье мы не описываем. Автор отмечает, что конституциональные типы человека это не типы темперамента, однако каждому конституциональному типу соответствуют с различной долей вероятности определенный темперамент и соответственно, поведение. Конституция человека, как критерий, выбрана исключительно для удобства отнесения ссудополучателя к определенному типу относительно неподготовленными сотрудниками кредитных учреждений. Таким образом, через конституцию и темперамент можно получить возможность прогнозировать экономическое (кредитное) поведение заемщиков.

И так, у лептосоматиков, наблюдается резкий перекоп в сторону пассивной составляющей паслепты - 59,6 %, аклепты - 39,8 %, у пикников она еще больше пакники - 58,0 % и акники - 36,7 %. У атлетиков они практически равны паслетики - 49,7 % и аклетики - 46,5 %.

Сравнительная характеристика активных и пассивных лептосоматиков.

Как выявило проведенное исследование, практически каждый третий активный лептосоматик кредитует один раз в месяц (см. таблицу 1, прил. 1 и далее в настоящей главе), еще 23,4 % одалживают деньги раз в год. И 34,4 % утверждают, что не занимают никогда. Пассивные же лептосоматики менее склонны как к частым займам, так и более редким, причем более половины из них утверждают, что никогда не занимают (см. таблицу 2). Однако, когда лептосоматику приходится занимать с необходимостью, только 34,4 % пассивных представителей этой группы чувствуют себя дискомфортно, когда как 51,6 % активных членов чувствуют себя не комфортно (см. таблицы 3,4). При наличии возможности не занимать самому, а использовать для этих целей близких и родственников, более 16,7 % паслептов попросят занять для них близких, против 12,5 % у аклептов (см. таблицы 5,6). Стоит обратить внимание и на распределение психотипов по готовности занять деньги только ради близких. Если почти половина аклептов (43,8 %) готова взять кредит для помощи родственникам, то меньше трети (31,3 %) паслептов готовы пойти на это (см. таблицы 7,8). При возникновении ситуации, требующей пополнения личных средств, только 48,4 % аклептов готовы сразу открыть кредит, против 68,8 % паслептов (см. таблицы 9, 10). Особый интерес для работников кредитных отделов банков могут представлять последние два пункта настоящего подраздела. Так, если по вине сложившихся обстоятельств у лептосоматика нет возможности погасить вовремя полученный кредит, то только треть паслептов испытывает угрызения совести и 41,7 % начинает предпринимать активные шаги к скорейшему погашению кредита. Аклепты, в почти половине случаев (45,3 %) переживают о случившемся, при этом в 56,3 % случаях прикладывают максимум усилий для скорейшего погашения кредита.

Таким образом кредитный риск не возврата ссуды, даже в пределах одного психотипа может заметно варьироваться.

Дескриптивные латентные значимые характеристики реального заемщика-лептосоматика.

В таблицах 16 и 17 представлен рейтинг значимости латентных качеств реального заемщика аклепта и паслепта. Рейтинговое значение конкретного качества находится в амплитуде от 1 (0) до 2 (5). Близость рейтингового показателя единице означает, что качество считается заемщиками обязательным. Близость рейтингового показателя к двум (пяти в одном из случаев), означает, что качество считается заемщиками необязательным, не важным (даже вредным). Близость рейтингового показателя «1,5» означает, что качество рассматривается заемщиками как достаточно важное.

Из таблиц 16 видно, что аклепты, это в большинстве своем люди, которым не нравится процесс займа денег в общем, и которые выводят на первый план скорейшее и своевременное возвращение полученной ссуды (1,44). Они стараются избежать получения ссуд (1,48), но если все же придется оформлять кредит, то они испытывают сильный дискомфорт при получении и очень переживают при вынужденном непогашении ссуды в срок (1,55).

Паслепты (таблица 17), относятся к своевременному возвращению взятой ссуды сдержано (1,58), их поведение можно охарактеризовать, как – «есть деньги, отдам в срок, нет, ну подождут, ничего не случится». Они не любят одалживать деньги (3,97), но если без этого не обойтись, то не испытывают при этом сильного дискомфорта (1,76 (от 1 до 4)). К самому процессу займа они относятся более индифферентно нежели аклепты (1,65), а испытывать угрызения совести при не возврате кредита не будут (1,66). При возникновении лиминальной ситуации, паслепты в большинстве своем не склонны занимать денег ради близких (1,69), но для себя скорее возьмут ссуду, чем выкрутятся своими силами (1,69).

Сравнительная характеристика активных и пассивных атлетиков.

Как выявило проведенное исследование, практически каждый десятый активный атлетик кредитует один раз в неделю (см. таблицу 18), еще 18,4 % одалживают деньги раз в месяц, около четверти кредитуются один раз в пол-года еще 13,8 % занимают денежные средства раз в год и реже, и 33,3 % утверждают, что не занимают никогда. Пассивные же атлетики более склонны как к частым займам, чем к более редким, причем около половины из них утверждают, что никогда не занимают (см. таблицу 19). Однако, когда атлетику приходится занимать с необходимостью, только 40,9 % пассивных представителей этой группы чувствуют себя дискомфортно, когда как 50,6 % активных членов чувствуют себя не комфортно (см. таблицы 20, 21). При наличии возможности не занимать самому, а использовать для этих целей близких и родственников, 10,8 % паслетиков

попросят занять для них близких, против 14,9 % у аклетиков (см. таблицы 22, 23). Распределение психотипов по готовности занять деньги только ради близких не представляет серьезного интереса и находится в пределах статистической погрешности: количество аклетиков готовых взять кредит для помощи родственникам колеблется в районе (42,5 %). Почти столько же (38,7 %) паслетиков готовы пойти на это (см. таблицы 24, 25). При возникновении ситуации, требующей незамедлительного восполнения дефицита денежных средств, 54 % аклетиков готовы сразу взять ссуду, количество паслетиков не желающих искать собственные резервы почти на 10 % больше (см. таблицы 26, 27). В окончании настоящего раздела, заострим внимание работников кредитных отделов банков на последние два пункта. Так, если по вине сложившихся обстоятельств у атлетика нет возможности погасить вовремя полученный кредит, то только 43 % паслетиков чувствуют себя не уютно, 45,2 % готовы прикладывать усилия ускорению возврата заемных средств. Аклетики же в 56,3 % случаев сильно негодуют о случившемся и почти в шестидесяти процентах прикладывают максимум усилий для погашения кредита (см. таблицы 28-31).

Отсюда видно, что кредитный риск не возврата ссуды, в пределах такого психотипа как атлетика заметно выше у паслетиков, чем у аклетиков.

Дескриптивные (описательные) латентные значимые характеристики реального заемщика-атлетика.

В таблицах 32 и 33 представлен рейтинг значимости латентных качеств реального заемщика аклетика и паслетика. Рейтинговое значение конкретного качества находится в амплитуде от 1 (0) до 2 (5). Близость рейтингового показателя единице означает, что качество считается заемщиками обязательным. Близость рейтингового показателя к двум (пяти в одном из случаев), означает, что качество считается заемщиками необязательным, не важным (даже вредным). Близость рейтингового показателя «1,5» означает, что качество рассматривается заемщиками как достаточно важное.

Из таблиц 32 видно, что аклетики, это в большинстве своем люди, которым очень не нравится процесс займа денег (1,43), в случае вынужденной неспособности вернуть ссуду, они очень переживают по этому поводу (1,44) и считают, что отдать долг необходимо в кратчайшие сроки, однако прикладывают для этого не достаточные усилия (1,52) и не склонны входить в дискомфортное состояние при займе (1,64). Друзья и близкие для него не настолько важны, чтобы ради них он занял деньги (1,57), но иногда это возможно. Его поведение можно описать фразой – «Раз на раз не приходится». А вот что касается просьбы занять ради себя другого лица, то такое поведение, по его мнению, просто недостойное (1,85). Выкрутиться но не занять, для него важно, но если не получится, сильно переживать не будет.

Паслетики, склонны одалживать денежные средства, что отражено в таблице 33 (3,89). Они хотя и считают, что необходимо долг отдавать вовремя, сами не прикладывают достаточных усилий к этому (1,55) и сказать, что они испытывают угрызения совести при невозврате, было бы преувеличением (1,57). В целом, это довольно индифферентные люди, которые не считают зазорным взять в долг, но ради других этого делать не хотят, да и других не попросят. Затягивать потуже ремень, но только чтобы не занимать, этот тип людей скорее всего не будет (1,63).

Сравнительная характеристика активных и пассивных пикников.

По результатам проведенного исследования, практически каждый пятый активный пикник кредитуются один раз в месяц (см. таблицу 34), еще 17,7 % одалживают деньги раз в неделю, одна шестая кредитуются один раз в полгода, еще 9,7 % занимают денежные средства раз в год и реже, и 38,7 % утверждают, что не занимают никогда. Пассивные же пикники менее склонны как к частым займам, так и более редким, причем больше половины из них утверждают, что никогда не занимают (63,3 %) (см. таблицу 35). Однако, когда пикнику все же приходится занимать, только 33,7 % пакников и 37,1 % акников чувствуют себя дискомфортно (см. таблицы 36, 37). При наличии возможности не занимать самому, а использовать для этих целей близких и родственников, 8,2 % пакников попросят занять для них близких, против 17,7 % у акников (см. таблицы 40, 41). Распределение психотипов по готовности занять деньги только ради близких происходит следующим образом: 45,2 % акников готовы «подставить плечо другу» и только около трети (31,6 %) сделают это из пакников. При недостатке денежных знаков 48,4 % акников готовы сразу открыть кредит, при этом пакников не желающих «выкручиваться» самим, больше почти на двадцать процентов (см. таблицы 44, 45). Подводя итог настоящего раздела, отметим, что если по вине сложившихся обстоятельств у пикника нет возможности погасить вовремя полученную ссуду, то меньше трети (32,7 %) пакников переживают о случившемся. 34,7 % готовы прикладывать усилия ускорению возврата заемных средств. Акники же в 46,8 % случаев сильно входят в дискомфортное состояние и больше половины (53,2 %) прикладывают максимум усилий для погашения кредита (см. таблицы 46-49).

Очевидно, что кредитный риск не возврата ссуды, в пределах такого психотипа как пикники несколько выше у пакников, чем у акников.

Дескриптивные (описательные) латентные значимые характеристики реального заемщика-пикника.

В таблицах 50 и 51 представлен рейтинг значимости латентных качеств реального заемщика акника и пакника. Рейтинговое значение конкретного качества находится в амплитуде от 1 (0) до 2 (5). Близость рейтингового показателя единице означает, что качество считается заемщиками обязательным. Близость рейтингового показателя к двум (пяти в одном из случаев), означает, что качество считается заемщиками необязательным, не важным (даже вредным). Близость рейтингового показателя «1,5» означает, что качество рассматривается заемщиками как достаточно важное.

Из таблицы 50 видно, что акники, это в большинстве своем люди, которые хотя и не любят брать в долг, но не зависимо от последнего на первое место ставят задачу погасить долг вовремя (1,47). Они постараются найти внутренние резервы, но не занимать (1,48). Занять его могут вынудить только веские основания, например болезнь родственника (1,55), при этом он не будет испытывать неловкости или неудобства (1,63), но случись просрочить выплаты по ссуде, это будет серьезным ударом для него, ведущему к угнетенному состоянию (1,53). Этот психотип считает в 100 % случаях, что долг необходимо возвращать при любых условиях (2,00).

Пакники (таблица 51), это люди, которые вообще стремятся не брать в долг (4,19). Но случись занять, не считают это зазорным и не комплексуют по этому поводу (1,68). Отдавать долг вовремя для них скорее тягость (« Берешь чужое, а отдаешь свое») (1,65), поэтому и при не возврате они не сильно переживают (1,67), да и вообще, поиску собственных резервов они предпочтут заем без серьезных колебаний (1,66).

Экономический эффект (практическая ценность результатов исследования).

На летнем международном банковском конгрессе в Санкт-Петербурге первый зампред ЦБ РФ Андрей Козлов высказался об опасности увеличения банками объемов потребительских кредитов. По его расчетам к 2010 году, население перестанет расплачиваться по кредитам, если бурный рост потребкредитования сохранится, что может привести к серьезному кризису. Пока же динамика такова: во втором квартале 2005 года банками было выдано на 21 % больше потребительских кредитов, чем в первом. В результате их общий объем превысил 690 млрд. рублей и составил около 15 % всех выданных банками кредитов (к концу 2005 года, по расчетам, эта сумма должна была перевалить за 900 млрд. рублей). Пока российские банки не почувствовали на себе опасности потребкредитования. Однако первые тревожные звонки уже есть – во втором квартале впервые за последнее время уменьшилась доля на рынке у преследователей Сбербанка – «Русского стандарта» (с 6,7 % до 6 %) и ХКФ банка (с 3,6 % до 2,8 %). При этом если «Русский стандарт» в абсолютных значениях все же показал рост на 2,9 млрд. рублей и даже стал пятым по объему роста за второй квартал, то ХКФ банк потерял 1,5 млрд. рублей и стал четвертым по падению потребкредитов. Первые же шесть мест по данному показателю заняли все шесть банков ОВК расставшись с 80-90 % объемов потребкредитов.

Печальная статистика, в очередной раз свидетельствует о серьезных просчетах высшего менеджмента кредитных организаций при оценке стоимости риска при потребкредитовании. По оценке экспертов в банковской сфере г. Ростова-на-Дону, доля просроченных кредитов физических лиц в среднем колеблется в районе 20 %, а у некоторых банков переваливает за тридцать. Все это заставляет по новому взглянуть на оценку рисков связанных с кредитованием населения и способы их уменьшения, так как методы применяющиеся в настоящее время не дают ожидаемого эффекта. Автор предлагает использовать при оценке риска такую дополнительную переменную, как психотип, определяемый как производная от конституционального типа и темперамента заемщика. Отсюда следует, что даже если психотипический метод позволит снизить долю просроченных потребкредитов на 1 %, экономический эффект от внедрения в общем зачете по стране, составит более 1,3 млрд. рублей по расчетам на второй квартал 2005 года. Методология расчета была принята как произведение суммы всех выданных потребительских кредитов, на процент просроченной задолженности и 1 % экономического эффекта (в долях).

ГЛАВА 2. ИСТОРИЯ, РОЛЬ И ФУНКЦИИ БАНКОВ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ. ФКБ «ЮНИАСТРУМ БАНК»**2.1. СУЩНОСТЬ БАНКОВ**

Банки составляют неотъемлемую черту современного денежного хозяйства, их деятельность тесно связана с потребностями воспроизводства. Находясь в центре экономической жизни, обслуживая интересы производителей и потребителей, банки опосредуют связи между промышленностью и торговлей, сельским хозяйством и населением. Банки, это атрибут не отдельно взятого экономического региона или какой-либо единственной страны, сфера их деятельности не имеет не географических, ни национальных границ, это планетарное явление, обладающее колоссальной финансовой мощью, значительным денежным капиталом.

Деньги, кредит, дают обществу значительный стимул для развития, порождают целую систему особых отношений особого порядка и высокой степени организации. С их помощью человечество становится богаче. Известно, однако и другое: неумелое обращение с деньгами, не использование правил обращения с ними, неизбежно вызывает негативные последствия.

Между тем, с помощью банков происходит аккумуляция временно неиспользуемых свободных денежных средств, их перераспределение, «обмен веществе», использование «энергии» окружающей среды в интересах общего блага. Деньги и кредит как факторы роста общественного богатства способны делать нации более богатыми, однако лишь в том случае, если управление деньгами и кредитом основывается на четких правилах, их нарушение может стать тормозом экономического роста и процветания хозяйства (в том числе домашнего).

Банки имеют специфическое назначение, выполняют определенную функцию. Будучи предприятиями, регулирующими денежно-кредитные отношения, выполняющие многообразные банковские и иные операции, банки подчиняются экономическим законам, общим и специальным законодательным нормам. Банки имеют свою только им присущую технологию.

Банковское дело не является застывшей наукой. Банки способны адаптироваться к окружающей среде. Они сохранили самобытность, свой облик, свое место в народном хозяйстве именно потому, что обладают свойством к саморегулированию. Реагируя на изменяющиеся потребности рынка, приспосабливаясь к современной жизни, учитывая новые явления в экономике, политике, политическом устройстве общества, банковское дело дает описание той технологии, которая должна использоваться в конкретных экономических ситуациях, на стадиях кризиса или подъема, при стабильной или неустойчивой обстановке.

Банковское дело развивается по законам общественного развития, по линии восхождения от простого к более сложному. Было бы противоестественным сравнивать древний прототип аккредитива как запись в торговой книге с современными модификациями. Нельзя вообще сопоставить древний банковский дом с его уровнем осуществления операций с современным банком, оснащенным современными коммуникациями и каналами связи. Как «живой организм» банк отражает те требования, которые предъявляет к нему современный образ жизни.

Банк является реальной производительной силой. Его деятельность напрямую связана с экономикой, обеспечением непрерывности и ускорением производства, приумножением богатства общества. Банки способны сделать многое для увеличения материального производства и обмена продуктами труда. По состоянию экономики судят об активности банков. Верно однако и другое: по состоянию банков судят в целом об экономическом развитии общества.

Во всем мире, имея огромную власть, банки в России, однако, потеряли свою изначально высокую роль.

Отечественным банкам, как и всей нашей экономике, не повезло во многих отношениях. К сожалению, на протяжении довольно длительного времени, административное, зачастую непрофессиональное мышление подменяло экономический подход, в результате подлинные экономические функции кредитных учреждений из главных превращались во второстепенные. За всю нашу историю банки так часто игнорировали, до такой степени снизили их экономическое назначение, что даже сейчас, организуя переход к рынку, мы не уделяем им такого внимания, которого они заслуживают. Иными словами в нашем сознании так долго и настойчиво внедрялся командный стиль управления народным хозяйством, а банки были настолько загнаны в угол, потеряли свой авторитет и назначение, что в настоящее время необходимость восстановления их подлинной роли не звучит с должной убедительностью.

Рассматривая сегодняшнюю ситуацию в экономике России, говорят, как правило, о спаде промышленного производства, упуская из виду состояние банковской сферы денежного обращения. Банковская деятельность является своего

рода наиболее характерным индикатором состояния финансовой системы, движения денежных потоков, уровня расчетных операций, степени защищенности интересов вкладчиков, устойчивости финансового рынка.

На современном этапе рыночных преобразований экономики России резко возросла роль банков. С одной стороны, они активно способствуют движению экономики сторону рынка, с другой – энергично помогают хозяйственному прогрессу важнейших ее секторов. Несмотря на инфляцию, коммерческие банки начинают финансировать промышленное и аграрное производство, торговлю, малый и средний бизнес.

Можно сказать, что в нашем обществе еще нет завершеного понимания того места, которое должны занимать банки в экономической системе управления экономикой. Вся наша теория банков – это фактический пересказ того, какие в стране существуют банки, какие операции они при этом выполняют. Обществу нужны обстоятельные, более глубокие представления о сути банка, необходима его концепция, выяснение его общественного назначения.

Все это непростые вопросы, их корни заложены в истории развития банковского дела. Банки – непреходящий атрибут товарно-денежного хозяйства. Начало обращения денежной формы стоимости можно считать и началом банковского дела, а степень зрелости, развития банковской деятельности всегда, так или иначе, соответствовала степени развития товарно-денежных связей в экономике.

2.2. ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО ДЕЛА

Термин «банк» происходит от итальянского слова «банко», что означает лавка, скамья или конторка, за которой менялы оказывали свои услуги.

С древнейших времен потребности общественной жизни заставляли людей заниматься посреднической деятельностью во взаимных платежах, связанных с обращением монет, различных по весу и содержанию драгоценных металлов.

Во многих источниках, дошедших до нас, можно встретить данные о вавилонских банкирах, принимавших процентные вклады и выдававших ссуды под письменные обязательства и под залог различных ценностей. Историки отмечали, что в 8 веке до н.э. вавилонский банк принимал вклады, платил по ним проценты, выдавал ссуды и даже выпускал банковские билеты. Выделялась деятельность банковского дома Игиби, игравшего роль вавилонского «Ротшильда». Операции дома Игиби были весьма разнообразны: им производились на комиссионных началах покупки, продажи и платежи за счет клиентов, принимались денежные вклады, клиентам предоставлялся кредит, за что кредитор получал вместо процентов право на плоды урожая с полей должника, выдавались ссуды под расписку и под залог. Банкир также выступал в качестве поручителя по сделкам. Вавилонскому предку современных банкиров не чуждо было и участие в товарищеских торговых предприятиях в качестве финансирующего вкладчика.

Наконец есть указание еще на одну функцию, исполнявшуюся банкиром Игиби – роль советчика и доверенного лица при составлении разного рода актов и сделок. Кроме того, в Вавилоне зародились ростовщичество и меняльное дело.

Наряду с частными банкирами крупные денежные операции вели и храмы. В основном они занимались хранением запасных фондов и сокровищ, а также давали городам долгосрочные ссуды под небольшие по тому времени проценты. Есть сведения о городском займе, реализованном Делосским храмом на пять лет из расчета 10 % годовых.

Во времена античности, когда преобладало натуральное хозяйство, наиболее характерными были натуральные займы, например, в Греции, под аренду земли.

Банковское дело в Древнем Египте находилось в ведении государства. По сохранившимся сведениям, древнеегипетские банки, кроме фискальной функции, осуществляли следующие операции: покупку, продажу и размен монеты, выдачу ссуд, ипотечные и ломбардные операции, учет обязательств до наступления сроков, прием вкладов. В папирусах содержится информация о деятельности египетских банкиров в качестве советников по составлению актов, управлению клиентскими именными, переводами.

В античный Рим банковское дело было «завезено» из Греции. Как и в Афинах римские банкиры также имели свои заведения на форуме.

В Англии, ставшей в 17 веке самой передовой индустриальной страной, первыми банкирами были, как правило, золотых дел мастера. Вскоре после того, как началось использование в сделках золота, стало очевидным, что как покупателям, так и торговцам неудобно и небезопасно каждый раз при заключении сделок перевозить, взвешивать и проверять на чистоту золото. Поэтому вошло в правило отдавать золото на хранение золотых дел мастерам, которые имели подвалы или специальные кладовые и могли за плату предоставить их. Вскоре товары стали обмениваться на квитанции золотых дел мастеров. Квитанции таким образом превратились в раннюю форму бумажных денег.

Бумажные деньги (квитанции), находившиеся в обращении, полностью обеспечивались золотом. Видя готовность людей принимать квитанции в качестве бумажных денег, золотых дел мастера начали осознавать, что хранимое ими золото редко востребуется, поэтому количество еженедельно и ежемесячно вкладываемого золота превышало количество изымаемого. Затем какому-то сообразительному золотых дел мастеру пришла в голову идея, что выпуск бумажных денег может превышать количество имеющегося золота. Он стал направлять эти избыточные бумажные деньги в обращение, давая под процент ссуды торговцам, производителям и потребителям. Так зародилась система частичных резервов.

Корни российских банков уходят в эпоху Великого Новгорода (12-15 века). Уже в то время осуществлялись банковские операции, принимались денежные вклады, выдавались кредиты под залог и т.д.

До 1861 года банковская система в России была представлена в основном дворянскими банками и банкирскими фирмами. Первые кредитовали помещиков под залог их имений, вторые – промышленность и торговлю. Процветало ростовщичество, функционировали фондовые биржи.

После отмены крепостного права банковская система получила бурное развитие: был создан Государственный банк, возникли общества взаимного кредита. В 1914-1917 годах кредитная система России включала: Государственный банк, коммерческие банки, общества взаимного кредита, городские общественные банки, учреждения ипотечного кредита, кредитную кооперацию, сберегательные кассы, ломбарды.

В 1917 году в результате национализации были конфискованы акционерные капиталы частных банков, которые перешли в государственную собственность, образовалась государственная монополия на банковское дело, произошло слияние бывших частных банков и Государственного банка в единый общегосударственный банк РСФСР, ликвидированы ипотечные банки и кредитные учреждения, обслуживающие среднюю и мелкую городскую буржуазию, запрещены операции с ценными бумагами.

Кредитная кооперация не была национализирована. Исключение составил обслуживающий ее Московский народный (кооперативный) банк, который был национализирован, а его правление переизбрано в кооперативный отдел Центрального управления Народного банка РСФСР.

В результате национализации сложилась банковская система, основанная на следующих принципах: государственная монополия на банковское дело (все кредитные учреждения принадлежали государству), слияние всех кредитных учреждений в единый общегосударственный банк, сосредоточение в банках всего денежного оборота страны.

До Октябрьской революции вся кредитная система России состояла из четырех уровней: центральный банк; система коммерческих и земельных банков; страховые компании; ряд специализированных институтов. В период НЭПа вместе с развитием товарных отношений и рынка произошло частичное возрождение разрушенной в годы революции и гражданской войны кредитной системы. Однако она была представлена только двумя уровнями: Госбанком в качестве центрального банка и довольно разветвленной сетью акционерных коммерческих банков, кооперативных коммунальных банков, сельхозбанков, кредитной кооперации, обществами взаимного кредита, сберегательными кассами.

В 30-е годы произошла реорганизация кредитной системы, следствием которой стали ее чрезмерное укрепление и централизация. По существу остался лишь один уровень, включавший Госбанк, Строительный банк, Банк для внешней торговли. Такая структура кредитной системы отражала не столько объективные экономические потребности народного хозяйства, сколько политизацию экономики, выразившуюся в ускоренной индустриализации и насильственной коллективизации. Кредитная система подогналась под политические амбициозные установки, лишенные в ряде случаев экономической основы.

Результатом подобной реорганизации стало выхолащивание самого понятия кредитной системы (оно было заменено на понятие банковской системы) и сущности кредита. Банковская система была органически встроена в командно-административную модель управления находилась в полном политическом и административном подчинении у правительства, и прежде всего у министра финансов.

Вместо разветвленной кредитной системы остались три банка и система сберегательных касс. За рамки кредитной системы была вынесена система страхования. Такие преобразования отразили ликвидацию рыночных отношений в широком смысле слова и переход на административную систему управления.

Основными недостатками банковской системы, существовавшей до реформы 1987 года были:

- отсутствие вексельного обращения;
- выполнение банками по существу роль второго госбюджета;
- спписание долгов предприятий, особенно в сельском хозяйстве;
- операции по перекредитованию всех сфер хозяйства;
- потеря банковской специализации;
- монополизм, обусловленный отсутствием у предприятий альтернативных источников кредита;
- низкий уровень процентных ставок;
- слабый контроль банков (на базе кредита) за деятельностью различных сфер экономики;
- неконтролируемая эмиссия кредитных и банковских денег;

Реорганизация банковской системы в 1987 году носила прежний административный характер. Монополию трех банков сменила монополия (точнее олигополия) нескольких. В новую банковскую систему вошли: Госбанк, Агропромбанк, Промстройбанк, Жилсоцбанк, Сбербанк, Внешэкономбанк. Из них были вновь созданы только Агропромбанк и Жилсоцбанк, остальные оказались лишь реорганизованными и переименованными прежними банками.

Реорганизация в 1987 году породила больше негативных, чем позитивных моментов:

- банки продолжали оставаться на прежней единой форме собственности – государственной;
- сохранился их монополизм, увеличилось лишь число монополистов;
- реформа проводилась в отсутствие новых экономических механизмов;
- не существовало выбора кредитного источника, поскольку сохранялось закрепление предприятий за банками;
- продолжалось распределение кредитных ресурсов между клиентами по вертикали;
- банки по-прежнему субсидировали предприятия и отрасли, скрывая низкую ликвидность;
- не были созданы денежный рынок и торговля кредитными ресурсами;
- произошло увеличение издержек на содержание банковского аппарата;
- возникла «банковская война» за разделение текущих и ссудных счетов;
- реорганизация не затронула деятельность страховых учреждений – важных кредитных источников;

Представляется, что единственными позитивными моментами реформы стали упорядочивание безналичных расчетов и сужение специализации банковской деятельности.

Таким образом, реорганизация в 1987 году не приблизила структуру кредитной системы к потребностям нарождавшихся рыночных отношений, сохранив неэффективную одноуровневую систему. Возникла необходимость дальнейшей реформы кредитной системы и ее приближения к структуре западных стран.

В последние годы российская банковская система претерпела серьезные изменения. На 1 мая 1995 года было зарегистрировано 2559 банков и 5680 их филиалов. Очень быстро прогрессировали многие новые банки, возникшие на «ровном месте», то есть без опоры на бывшие госбанки.

Кризис на рынке МБК в августе 1995 года обострил конкуренцию между банками за первоклассных клиентов и сферы приложения капитала. Все же банки продолжали создаваться и расти «как на дрожжах». До августа 1998 года, казалось, все благополучно.

Но 17 августа 1998 года произошел кризис, государство отказалось отвечать по своим долговым обязательствам, ценные бумаги были заморожены, а банкам пришлось отвечать по пассивам. Клиенты стали уходить из банков и платить им было естественно нечем.

2.3. БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ

В настоящее время в России сформирована двухуровневая банковская система:

- 1 уровень – Центральный Банк России.
- 2 уровень – коммерческие банки и другие финансово-кредитные учреждения, осуществляющие отдельные банковские операции.

В первой половине 90-х годов российская банковская система претерпела серьезные изменения. На 1 мая 1995 года было зарегистрировано 25590 банков и 5680 их филиалов.

В интересах концентрации банковского капитала для развития инвестиционного процесса создавались банковские объединения, которые были призваны сыграть огромную роль в стабилизации экономики. Некоторые банки стали уже отвечать мировым стандартам или значительно приблизились к ним.

Пятая часть банков возникла на базе прежних государственных специализированных банков: Агропромбанк, Мосбизнесбанк, Промстройбанк, Уралпромстройбанк и т.д. Еще пятнадцать-двадцать из первой по значимости сотни банков созданы руководителями крупных отраслей или предприятий-гигантов: Нефтехимбанк, Автобанк, АвтоВАЗбанк. Эти банки обеспечивают финансовую поддержку аграрного, топливно-энергетического, военно-промышленного, металлургического и машиностроительного комплексов страны.

Самая крупная группа коммерческих банков – около половины – независимые банки, организованные по инициативе отдельных групп предпринимателей. Здесь вся власть принадлежит правлениям банков, их организаторам.

Очень быстро прогрессировали многие новые банки, возникшие на «ровном месте», то есть без опоры на бывшие госбанки. Новые банки создаются и работают, как правило, в тесном контакте с какой-либо финансовой группой. В большинстве случаев это дочерние структуры таких групп – торговых домов, коммерческих компаний, бирж и т.п. В качестве примера можно назвать Мост-Банк, Альфа-Банк, Российский национальный коммерческий банк и другие. Эти банки быстро вошли на общероссийский уровень, превращаясь в крупные универсальные банки. В начале 90-х такие банки росли как на дрожжах.

Кризис на рынке МБК в августе 1998 года обострил конкуренцию между банками за первоклассных клиентов и сферы приложения капитала. В то же время промышленные предприятия нуждались во все более качественном финансовом обслуживании. В условиях исчезновения инфляционных источников доходов будущее за высокотехнологичными и интегрированными в промышленность банками.

17 августа 1998 года произошел кризис, государство отказалось отвечать по своим долговым обязательствам, ценные бумаги были заморожены, а банкам пришлось отвечать по своим пассивам. Клиенты стали уходить из банков и платить им стало естественно нечем.

Главная характеристика любого банка – структура его активов и пассивов.

До кризиса пассивы формировались за счет остатков на счетах и рублях и в валюте, вкладов физических лиц, выпуска собственных евробондов и выдачи синдицированных кредитов. Достаточно большая часть пассивов банков размещалась в валюте.

Активы были следующие. Государственные ценные бумаги, в которые у части банков было вложено до 95 % пассивов, и промышленные кредиты предприятиям ведущих происходящих и экспортных отраслей.

И те, и другие казались вполне надежными. Государственные и субфедеральные займы были гарантированы государством и субъектами Федерации, и об их надежности непрерывно говорилось и с высокими трибун, и в средствах массовой информации.

С кредитами дело обстояло так. Хотя у многих банков и возникали с их возвратом проблемы, тем не менее, лидеры экспортных и металлургических отраслей были нарасхват. Не покидала вера в скорый подъем экономики, когда продукция предприятий-должников начнет пользоваться спросом.

Большинство кредитов были валютными – деньги шли из-за рубежа, и их надо было размещать. И кредиты выдавались несмотря на то, что менеджмент предприятий оставался очень слабым, у большинства предприятий имелись скрытые убытки. Размер ссудной задолженности в последние годы увеличивался: банки практически не требовали возврата долгов и перекредитовывали своих клиентов.

Итак, активы и пассивы банков росли одновременно. Раз увеличивались объемы привлеченных средств, росли и вложения банков, в основном в государственные ценные бумаги и в промышленные кредиты.

Разорившиеся банки сейчас упрекают в том, что они допустили сильный перекос в сторону ценных бумаг. Но кризис ударил и даже по тем банкам, у которых в ГКО не было вложено ни рубля: тонущие предприятия утянули их за собой.

То, что банковский кризис имел столь массовый характер, свидетельствует, что создавшаяся в августе ситуация не могла быть спрогнозирована заранее. Иначе к ней бы успели подготовиться. Если отказаться от сверхъестественных толкований случившегося, придется обратиться к объективным причинам.

Не только экспортеры, но и вся страна живет за счет продажи сырья, а цены на газ, нефть, металл резко упали – в 1,5-2 раза.

Раньше мировая цена нефти было около 20 долларов за баррель, рентабельность российской нефти составляла 4 доллара и страна жила за счет дефежа полученной прибыли. Когда цены приблизились к себестоимости, есть стало нечего, цены же на импорт остались на прежнем уровне. При этом нефтяные компании как показывали ноль прибыли, так и показывают. Это говорит о том, что деньги ходят другими путями, минуя налогообложение и искажая статистику.

Если бы эта нефть не шла на экспорт, если бы мы сами производили из нее конечные продукты и потребляли их внутри страны, если бы развивали собственное сельское хозяйство и товары производили сами, мировой кризис на нас бы никак не повлиял.

Есть несколько видов пассивов – средств, на которые живет экономика – средства оборотные – то есть короткие – их нельзя использовать в инвестициях, это очень рискованно. А деньги населения – это наоборот – те средства для долгосрочных вложений, на которые можно что-то поднимать.

Во всем мире средства населения в виде вкладов в банки идут на развитие экономики, то есть являются реальными инвестициями. У нашего населения денег нет – вернее оно хранит их под подушкой. По оценкам – это 70 миллиардов долларов. Оценка была основана на статистике – сколько наличной валюты ввозится в Россию, сколько вывозится в основном «челноками». Другие категории лиц с наличными деньгами практически не были связаны.

Такие деньги на экономику России, для подъема которой требуются миллиарды долларов, все равно существенно повлиять не могут. Хотя банки в деньгах физических лиц все равно заинтересованы.

Основную роль в банковской сфере России играет примерно треть коммерческих банков – бывшие специализированные и отраслевые банки со значительным участием государства в акционерных капиталах. Эти банки располагают наибольшим собственным капиталом, активами, количеством филиалов, позволяющих пополнять собственную кредитную базу, обороты.

Тем не менее Россия остается государством, где регионы с насыщенной финансовой инфраструктурой (Москва, Петербург, Урал и т.п.) соседствуют с областями, размером со среднее европейское государство, где банков практически нет. У нас приходится в среднем 1-2 банка (а без учета Москвы – 0,8 банка) на 100 тысяч россиян. Если даже учесть все филиалы, в том числе Сбербанка, Промстройбанка, Россельхозбанка и др., то одно банковское учреждение обслуживает 3-3,5 тысяч человек.

Россия – страна в основном мелких и средних банков. За очень ограниченный срок коммерческие банки воспроизвели в РФ разнообразие банковских, финансовых и иных институтов, существующих в других странах и имевших место некогда в России. Вместе с тем еще остается желать лучшего качества обслуживания, набор услуг, которых на сегодня оказывается около 80, по сравнению с 200-250 за рубежом.

Происходит возрождение забытых в России видов банков, других финансовых учреждений. Среди них – банки биржевые (Всероссийский биржевой, Российский национальный коммерческий и другие), страховые (Русский страховой), ипотечные (Ипотечный акционерный, Ипотечный стандартбанк), земельные (Нижегородский межрегиональный земельный, Избанк), инновационные (Альфа-Банк, МАИБ, Инновационный банк экономического сотрудничества и другие), торговые (Европейский торговый, Внешторгбанк), залоговые (РЭМ-банк), конверсионные (Конверсбанк), кредитные (Российский кредит, Московское и Российское кредитные товарищества, Маркетинг-банк), трастовые (Мострастбанк), инвестиционные (Международный инвестиционный, Восток-Запад, Восточно-Европейский инвестиционный), венчурные (Ва-банк).

Все банковские институты работают в своей рыночной нише, опирающейся на собственный круг клиентуры. В то же время в России ширится процесс универсализации банков, который несет объективный характер. При таком рыночном подходе легче выстоять в конкурентстве с конкурентами. Естественнее можно реагировать на изменения конъюнктуры.

Кредитная система России состоит из банков всех видов – универсальных и отраслевых, вновь созданных и организованных на базе спецбанков, столичных и провинциальных, банков с сетью филиалов и сконцентрировавших весь объем операций в одном учреждении. Многие банки организованные на основе бывших государственных специализированных учреждений обычно самые мощные.

Особую роль в кредитной системе России играет Сберегательный Банк РФ. Широкая сеть филиалов, огромная финансовая мощь дает возможность Сбербанку предоставлять населению услуги, недоступные пока другим коммерческим банкам в таких масштабах: прием от граждан и инкассирование коммунальных, налоговых, страховых платежей, выплата пенсий и пособий, зарплаты.

Ни один из коммерческих банков не выдает физическим лицам столько кредитов и по столь низким ставкам, как Сбербанк, – на строительство жилья, обустройство крестьянских и фермерских хозяйств, на различные неотложные нужды, помощь малому и среднему бизнесу.

В сложившейся ситуации в российской экономике большинство коммерческих банков пока ограничивает свою деятельность главным образом краткосрочными ссудами на посреднические мероприятия. Это не способствует эффективному использованию кредитных ресурсов в интересах производства и укрепления денежного обращения.

В настоящее время в деятельности крупных российских банков ширится практика долгосрочного кредита на цели производственного и социального развития. Так, банки предоставляют предприятиям долгосрочный кредит на капитальные затраты, связанные с проведением инновационных предприятий по увеличению производства, повышению качества и расширению ассортимента потребительских товаров и платных услуг, а так же с расширением экспортной базы. Объектами кредитования являются затраты предприятия на техническое перевооружение, реконструкцию, строительство, долевое участие в создании совместных предприятий и производств, затраты на организацию и расширение материально-технической базы подсобных сельских хозяйств.

Число крупных кредитных учреждений с уставным капиталом свыше 100 миллионов рублей за 1998 год удвоилось, однако их доля на финансовом рынке до сих пор не превышает 10%. По-прежнему кредитно-финансовая система России представлена в основном мелкими банками – 72%, и средними банками – 18%.¹

Сегодня функции расчетно-кассовых операций для банков вышли на первый план, и скорость прохождения платежей по-прежнему важна. Привлечение пассивов и их размещение проводятся с гораздо большей осторожностью.

Сейчас в банки приходит новое поколение банкиров, с очень хорошим образованием. Это позволяет им производить серьезный анализ и вовремя реагировать на меняющуюся ситуацию: диверсифицировать активы. Кажется, что после кризиса доходная база банков резко сузилась. Но парадокс в том, что и раньше она была фиктивной. Банки должны идти в реальный сектор.

На современном этапе рыночных преобразований в экономике России роль банков резко возросла. С одной стороны, они активно способствуют движению экономики в сторону рынка, с другой – энергично помогают хозяйственному прогрессу важнейших ее секторов. Несмотря на инфляцию, коммерческие банки начинают финансировать промышленное и аграрное производство, торговлю, малый и средний бизнес.

В 2004 году все российские банки проходили сито отбора в государственную систему страхования вкладов. Одним из основных показателей успешности их является прибыль, которая определяет ряд качественных характеристик банка, оцениваемых Центральным Банком при принятии решений о допуске банка в указанную систему. В областном еженедельнике «Город N» (№49 за 2004 год) были приведены данные по изменению прибыли некоторых областных банков. Девять местных банков показывали тогда прибыль менее одного миллиона рублей. Отсюда весьма впечатляющим у многих из них выглядит нынешний рост этого показателя. Дело доходит до тысяч процентов роста у отдельных банков. Из банков, чья прибыль выросла более или менее существенно от прошлых показателей, можно выделить Донской народный банк, чья прибыль за 10 месяцев 2004 года почти в 6 раз превысила годовую прибыль за 2003 год, Сельмашбанк (более чем трехкратный прирост), Донактивбанк, Донинвест, Комтех-банк (почти двукратный рост).

По филиалам зарегистрированных за пределами области, динамика прибыли выглядит более скромно. На самом деле, суммарная прибыль филиальных банков росла в 2004 году более динамично, чем у местных кредитных учреждений. Если по итогам 2003 года филиальные банки (без учета Сбербанка) заработали прибыли в 1,2 раза больше чем местные, то на 01.11.2004 этот разрыв увеличился до 1,8 раза. И даже несмотря на убытки отдельных филиалов. Рост прибыли демонстрируют банки с довольно высокими базовыми показателями 2003 года. Банки с более мощной ресурсной базой показывают адекватную их возможностям прибыль.

¹ «Вопросы статистики», №6, 1999, с.54.

2.4. ПОНЯТИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ, ЕЕ ЭЛЕМЕНТЫ И ВЗАИМОСВЯЗИ

2.4.1. ОСНОВНЫЕ ВИДЫ БАНКОВ

Если в стране в достаточном количестве имеются действующие банки, кредитные учреждения, а также экономические организации, которые выполняют отдельные банковские операции, то можно говорить о наличии банковской системы. Помимо них в банковскую систему входят также специализированные организации, не осуществляющие банковских операций, но обеспечивающие деятельность банков и кредитных учреждений: расчетно-кассовые и клиринговые центры, фирмы по аудиту банков, дилерские фирмы по работе с ценными бумагами, организации, определяющие рейтинги банков, обеспечивающие их специальным оборудованием и информацией, специалистами и т.п., при этом банки и кредитные учреждения в разнообразных формах и регулярно взаимодействуют со своими клиентами – субъектами экономики, с Центральным Банком, другими органами государственной власти и управления, друг с другом и со вспомогательными организациями. Считается, что в развитых рыночных странах – Великобритании, Швейцарии, Японии, Германии, США и других – банковские системы созрели давно.

Банковская система в качестве основной органической части входит в большую систему – экономическую систему страны. Это значит, что деятельность и развитие банков следует рассматривать в тесной связи с производством, обращением и потреблением материальных и нематериальных благ. В своей деятельности банки органично вписаны в механизм регулирования хозяйственной жизни. Они тесно взаимодействуют с бюджетными и налоговыми системами, системой ценообразования, политикой цен и доходов, с условиями внешнеэкономической деятельности. Это означает, что успех многих социально-экономических преобразований в стране во многом зависит от функционирования банковской системы. (рис. 1.2)



Рис. 1.2 Схема функционирования коммерческого банка в экономической системе страны.

Банковские системы различных стран существенно различаются по своему устройству. Различают два основных вида банков: эмиссионные и коммерческие.

Эмиссионные банки обладают правами на выпуск (эмиссию) национальных денежных единиц и регулирование денежного обращения в стране. Как правило, эмиссионными является либо один (государственный, центральный) банк, либо несколько банков, выполняющих эту функцию от лица государства. В Российской Федерации эмиссионным является только Центральный банк России, принадлежащий государству. Эмиссионный банк не обслуживает частных лиц и фирмы, проводит операции только с государством и коммерческими банками.

В разных странах на центральный банк могут возлагаться различные функции. Однако он всегда является органом регулирования, сочетающим черты банка и государственного ведомства.

Центральный банк страны является главным звеном банковской системы любого государства. Центральный банк – это прежде всего, посредник между государством и экономикой.

Центральный банк чаще всего является собственностью государства. Осуществляя свою деятельность на макро уровне, он отражает общенациональный интерес, проводит политику не в интересах того или иного региона (группы отраслей народного хозяйства или предприятий), а в интересах государства в целом.

Традиционно Центральный банк выполняет четыре основных функции:

- осуществляет монопольную эмиссию банкнот.
- является банком банков.
- банкиром правительства.
- проводит кредитно-денежное регулирование и банковский надзор.

Центральный банк не работает непосредственно с предпринимателями и населением. Его главной клиентурой являются коммерческие банки, выступающие в роли посредников между экономикой и центральным банком. Центральный банк хранит свободную денежную наличность коммерческих банков, то есть их кассовые резервы.

Коммерческие банки – это кредитные учреждения, осуществляющие универсальные банковские операции за счет средств привлеченных в виде вкладов. Различают частные (акционерные и индивидуальные) и государственные (как правило акционерные), а также смешанные.

В некоторых странах коммерческим банкам запрещается осуществлять операции инвестиционных банков (долгосрочные вложения в ценные бумаги и др.), но в большинстве государств кредитные институты универсальны и понятия «коммерческий банк» и «инвестиционный банк» не разграничены.

Коммерческие банки обслуживают граждан и фирмы, являясь полностью частными или частично государственными (например, Сберегательный Банк России – частный акционерный коммерческий банк, в котором государству принадлежит крупнейший пакет акций).

В соответствии с видом деятельности коммерческие банки подразделяются на: биржевые (обслуживают биржевые операции, а также торгуют свободными денежными ресурсами фирм, других банков и граждан); страховые (обслуживают крупнейшие страховые компании); ипотечные; земельные (осуществляют операции по покупке и продаже земли); инновационные; торговые (специализируются на обслуживании крупных торговых фирм); залоговые (проводят операции по кредитованию под залог, то есть под имущество заемщика, которое передается им в распоряжение как гарантия возврата кредита); трастовые (оказывают услуги клиентам по управлению их свободными денежными средствами).

Основными функциями коммерческих банков являются:

- мобилизация временно свободных денежных и превращение их в капитал;
- кредитование предприятий, государства, населения;
- расчетно-кассовое обслуживание клиентов.

Выполняя функцию мобилизации временно свободных денежных средств и превращая их в капитал, банки аккумулируют денежные доходы и сбережения в форме вкладов. Вкладчик получает вознаграждение в виде процентов или оказываемых банком услуг. Сконцентрированные во вкладах сбережения превращаются в ссудный капитал, используемый банками для предоставления кредита предприятиям и предпринимателям.

Важное экономическое значение имеет функция кредитования предприятий, государства и населения. За счет кредитов банков осуществляется финансирование промышленности, сельского хозяйства, торговли, других секторов экономики, обеспечивая расширение производства. Коммерческие банки предоставляют ссуды потребителям на приобретение товаров длительного пользования, способствуя росту уровня их жизни. Поскольку государственные расходы часто не покрываются доходами, банки кредитуют финансовую деятельность правительства.

2.4.2. ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ БАНКОВ

Банки, являясь финансовым посредником, в соответствии с Законом «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 №395-1, осуществляют следующие виды операций:

- привлечение денежных средств физических и юридических лиц во вклады (до востребования и на определенный срок);
- размещение привлеченных средств от своего имени и за свой счет;
- открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц;
- осуществление расчетов по поручению физических и юридических лиц, в том числе банков-корреспондентов по их банковским счетам;
- инкассация денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов, и кассовое обслуживание физических и юридических лиц;
- купля-продажа иностранной валюты в наличной и безналичной формах (по отдельной лицензии);
- выдача банковских гарантий;
- выдача поручительств за третьих лиц, предусматривающих исполнение обязательств в денежной форме;
- приобретение права требования от третьих лиц исполнения обязательств в денежной форме;
- доверительное управление денежными средствами и иным имуществом по договору с физическими и юридическими лицами;
- осуществление операций с драгоценными металлами и драгоценными камнями в соответствии с законодательством Российской Федерации.
- предоставление в аренду физическим и юридическим лицам специальных помещений или находящихся в них сейфов для хранения в них документов и ценностей.
- лизинговые операции.
- оказание консультационных и информационных услуг.

Банк вправе осуществлять и другие операции в соответствии с действующим законодательством. Перечень разрешенных операций определяется лицензией, выдаваемой кредитной организации Банком России.

Банку (кредитной организации) запрещается заниматься производственной, торговой и страховой деятельностью. Принимая сбережения граждан, банки вкладывают их в коммерческую деятельность, при этом они не только гарантируют сохранность денежных средств, но и выплачивают вознаграждение – процентный доход владельцам сбережений.

Банки, предоставляющие сбережения гражданам во временное платное использование коммерческим организациям, осуществляют кредитование, стремясь обеспечить срочность, возвратность, платность и гарантированность выдаваемых кредитов. Срок выдачи кредитов при этом зависит весьма существенно от срока, на который сам банк получил депозиты от вкладчиков. Величина платы за кредит определяется общими принципами формирования цены денежных ресурсов на рынке капитала. Возвратность кредита обеспечивается с помощью законов и органов, контролирующих их соблюдение. Гарантированность кредитов проявляется в требованиях банков к заемщикам предоставить обеспечение или даже передать какое-то имущество в залог банку – за счет продажи такого обеспечения или залога банк восстанавливает свои потери в случае невозврата кредитов.

Банки оказывают помощь коммерческим организациям и гражданам в организации платежей за товары и услуги с помощью системы безналичных расчетов, в которой платежи производятся путем перечисления (перевода) денег со счета плательщика на счет получателя. Перевод денег осуществляется в виде записей в банковских счетах на основе соответствующих платежных документов, оформляемых участниками хозяйственной операции.

Банки активно создают новые формы денег для ускорения и облегчения платежей за товары и услуги: чеки, векселя, электронные кредитные карты и др.

Исключительное значение банков определяется, прежде всего, тем, что они могут:

- образовывать платежные средства (банки создают новые деньги в виде кредитов)
- выпускать платежные средства в оборот (банки осуществляют записи на счет клиента суммы кредитных денег)

- проводить изъятие платных средств из оборота (банки реализуют погашение кредита заемщиком)

Таким образом, банки кредитуют сферу экономики, стимулируя ее развитие.

Сущность банка полнее раскрывают его функции. Рассмотрим основные функции:

Первой и основной функцией банка является функция собирания, аккумуляции временно свободных денежных средств, а также посредничество в кредите. При этом необходимо учитывать ряд особенностей такой аккумуляции. Дело в том, что банк собирает не столько свои, сколько чужие временно свободные средства. Собранные денежные ресурсы используются им не на свои, а на чужие потребности. Собственность на аккумулируемые и перераспределяемые ресурсы сохраняется за первоначальным кредитором (клиентами банка). Аккумуляция средств становится одним из основных видов деятельности банка. На ее проведение в современных условиях требуется специальное разрешение – лицензия.

Вторая функция – функция регулирования денежного оборота. Банки выступают центрами, через которые проходит платежный оборот различных хозяйственных субъектов. Благодаря системе расчетов банки создают для своих клиентов возможность совершать обмен, оборот денежных средств и капитала. Через банки проходит оборот, как отдельно взятого клиента, так и экономики страны в целом. Через них осуществляется перелив денежных средств и капиталов от одного субъекта к другому, от одной отрасли народного хозяйства к другой.

Третья функция банка – посредническая функция, в соответствии с которой деятельность банка понимается как посредника в платежах.

Функции коммерческого банка – это посредничество в кредите, стимулирование накоплений в хозяйстве, посредничество в платежах между самостоятельными субъектами и в операциях с ценными бумагами.

Функции и операции коммерческих банков представлены на схеме 2.2.

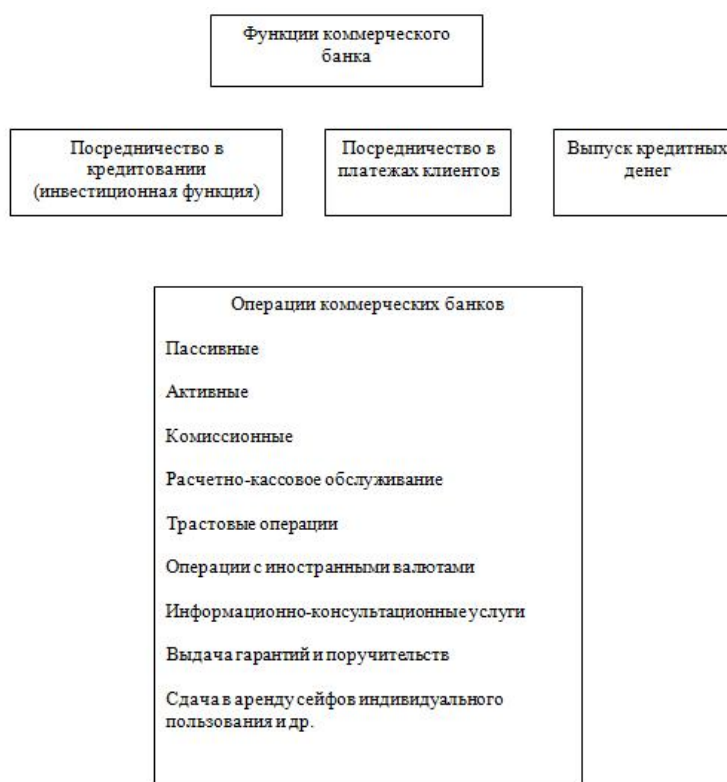


Схема 2.2 Функции и операции коммерческих банков

Через банки проходят платежи предприятий, организаций и населения. Находясь между клиентами, совершая по их поручению платежи, банк выполняет тем самым посредническую миссию.

2.4.3. ПАССИВНЫЕ, АКТИВНЫЕ, КОМИССИОННЫЕ ОПЕРАЦИИ БАНКОВ

В деятельности банков выделяют следующие виды операций: пассивные, активные и комиссионные, включающие посреднические операции.

При помощи пассивных операций банки аккумулируют необходимые для своего функционирования денежные средства – собственные, привлеченные и эмитированные. Источником собственных средств являются: взносы учредителей (долгосрочная ссуда), выручка от продажи акций и облигаций, отчисления от текущей прибыли в резервный фонд, нераспределенная прибыль. Привлеченные и эмитированные средства образуются банками за счет вкладов клиентов на текущие, срочные и сберегательные счета, а также в результате эмиссии кредитных денег. Важную роль в привлечении денежных средств играют межбанковские ссуды, учет и переучет векселей.

Собственные средства составляют малую часть фондов, которыми располагают банки. Обычно у крупных банков доля собственных средств не превышает 10%, причем, чем крупнее банк, тем меньше удельный вес его собственного капитала по сравнению с привлеченным.

Активные операции направлены на использование образованного денежного фонда с целью получения прибыли. Они подразделяются на кредитные и инвестиционные. В свою очередь кредитные операции классифицируются по:

- признаку срочность – на ссуды до востребования (онкольные), краткосрочные (до 1 года), среднесрочные (от 1 до 5 лет), долгосрочные (свыше 5 лет).

- характеру обеспечения – на учет векселей, ссуды под залог векселей (вексельные), под залог товаров и товарных документов (подтоварные), недвижимости (ипотечные), ценных бумаг (фондовые и без обеспечения - бланковые).

В зависимости от способа погашения выделяют ссуды с единовременным погашением и с возвратом в рассрочку. Выплаты процента производятся сразу при выдаче ссуды, по частям на протяжении всего срока, либо в момент погашения. Наряду с кредитом, имеющим фиксированную ставку процента, получил развитие среднесрочный и долгосрочный кредит с плавающей процентной ставкой. Ссуды классифицируются также по типу заемщика: ссуды предпринимателям, государству, населению, посредникам фондовой биржи, банкам.

Комиссионные операции выполняются банками по поручению клиентов за определенную плату (комиссию). К таким операциям относятся расчеты, гарантии, торговые сделки, операции с валютой, инкассирование векселей и чеков, прием на хранение ценных бумаг.

Посреднические операции, тесно переплетаясь с кредитными, породили такую комплексную систему банковского обслуживания как факторинг; кроме того значительное развитие получил лизинг.

Факторинг – перепродажа права на взыскание долгов; коммерческие операции по доверенности; услуга, связанная с получением денег за продажу в кредит.²

Лизинг – форма долгосрочного договора аренды.³

2.5. ИСТОРИЯ БАНКА ФКБ «ЮНИАСТРУМ БАНК»

Коммерческий банк «Юниаструм Банк» создан в 1994 году. Дата регистрации в ЦБ РФ — 31 марта 1994 года, генеральная лицензия ЦБ РФ №2771 от 5 мая 2005 г.

В 1997 году «Юниаструм Банк» отмечен дипломом «Золотой Бизнес» — признанным сертификатом качества обслуживания клиентов.

В 1998 году «Юниаструм Банк» отнесен Банком России к 1-ой квалификационной группе «Банк без признаков финансовых затруднений».

«Юниаструм Банк» вступил в Национальное Бюро кредитных историй Ассоциации российских банков.

«Юниаструм Банк» является участником системы обязательного страхования вкладов.

В сентябре 2005 года рейтинговым агентством Moody's Interfax Rating Agency «Юниаструм Банку» присвоен долгосрочный кредитный рейтинг по национальной шкале Baa1.ru. По оценке агентства, национальный рейтинг банка отражает его значительную клиентскую базу и статус одного из самых динамичных банков России.

Уставный капитал Банка составляет 1 млрд. 710 млн. рублей. Планомерное увеличение уставного капитала проводится в рамках продолжающегося роста финансовых показателей «Юниаструм Банк».

Объективной оценкой работы «Юниаструм Банка» служат высокие позиции в рейтингах ведущих деловых изданий. В рейтинге агентства РосБизнесКонсалтинг, «Юниаструм Банк» входит в ТОП-20 российских банков с самой развитой филиальной сетью. В настоящее время «Юниаструм Банк» присутствует в 32 регионах России, количество офисов достигло 150.

Рейтинги РБК демонстрируют, что по итогам деятельности за 11 месяцев 2005 года банк значительно упрочил свои позиции на рынке банковских и финансовых услуг, заняв 77 место по величине активов. Кредитная политика банка позволила занять ему 17 место по объемам ипотечного кредитования, 13 место по объемам автокредитов.

«Юниаструм Банк» является ассоциированным членом международной платёжной системы Visa International, аффилированным членом международной платёжной системы MasterCard International.

«Юниаструм Банк» создал свою систему денежных переводов «ЮНИСТРИМ», которая в настоящее время преобразуется в самостоятельный банк.оборот системы «Юнистрим» в 2005г. составил 750 млн. долларов США. При непосредственном участии системы денежных переводов «ЮНИСТРИМ» создана Международная Ассоциация Систем Денежных Переводов (IAMTN), объединившая ведущих участников этого рынка со всего мира. Председателем Ассоциации назначен Президент «Юниаструм Банка» Гагик Закарян.

В рамках развития международных проектов «Юниаструм Банк» создал консультативный совет, который возглавил Лорд Норман Ламонт, ранее входящий в состав Кабинетов Министров Маргарет Тэтчер и Джона Мейджора в качестве Министра Финансов.

«Юниаструм Банк» является уполномоченным банком Правительства Москвы. Банк осуществляет аналогичное сотрудничество с Государственным Таможенным Комитетом РФ, который с июня 2001 года включил «Юниаструм Банк» в реестр организаций, выступающих в качестве гаранта перед таможенными органами.

2.6. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ О ФКБ «ЮНИАСТРУМ БАНК»

Стратегия и рыночные позиции:

Российский банк средней величины с прозрачной структурой собственности, развивающийся очень динамично.

Банк растет очень быстрыми темпами: с 2001 года по июль 2005-го его активы выросли почти в 26 раз, и по данным журнала «Профиль» (№15-16 от 24 апреля 2006 года) он поднялся в списке крупнейших российских банков по размеру активов с 110-го на 79-е место. Фактическими собственниками банка являются три физических лица, двое из которых были основателями банка.

Стратегия банка предполагает ускоренный рост и ориентацию на розничный бизнес.

² Большой экономический словарь. – М., 1994, с. 442.

³ Там же, с. 214.

Стратегия банка предусматривает продолжение динамичного роста в ближайшие два года: его активы (данные российской отчетности) должны увеличиться с US\$303 млн. на 1 июля 2005 г. до US\$900 млн. к концу 2006 г. и US\$1,5 – 1,8 млрд. к концу 2007г. Банк вошел в число 90 крупнейших российских банков по размеру активов к концу 2005г., и намерен войти в число 50 крупнейших российских банков по размеру активов и капитала в 2007г.

Банк планирует достигнуть указанного показателя, прежде всего, за счет развития розничного бизнеса. Банк предполагает активно работать с физическими лицами, предлагая им широкий спектр услуг, а также наращивать кредитование малого бизнеса.

По мнению рейтингового агентства Moody's Interfax, стратегия Юниаструм банка в целом жизнеспособна, но ее осуществление подвержено многим внешним рискам и неопределенностям. Успешная реализация данной стратегии развития банка может положительно отразиться на его рейтинге в среднесрочной перспективе. Банковские эксперты отмечают, что столь высокие темпы роста могут привести к снижению ликвидности, ухудшению качества активов и недостаточной капитализации, что может негативно сказаться на рейтинге банка.

Банк располагает динамично растущей системой денежных экспресс-переводов.

Система денежных переводов "Unistream", являющаяся собственной разработкой банка, начала работу в 2001г., и в настоящее время занимает, по сведениям банка, примерно 14% рынка экспресс-переводов в СНГ (около 7% в 2003). В 2005г. среднемесячный оборот системы "Юнистрим" вырос в 6 раз по сравнению с 2004г. и превысил US\$80 млн. Благодаря продуманной стратегии развития, низким тарифам (от 1%) и высокой скорости перевода (10-15 минут), банк ожидает, что суммарный объем переводов в 2006г. достигнет US\$2-2.5 млрд.

По данным банка, платежная система "Юнистрим" сейчас работает в 75 странах мирах (18 в 2004г.). К концу 2005г. это количество доведено до 100, а в 2006г. планируется охватить более 80% стран мира. Банк осуществляет стратегию ускоренного роста системы, в рамках которой количество пунктов обслуживания "Юнистрим" должно увеличиться с нынешних 20 тысяч до 80 тысяч в 2006г.

Популярность услуг "Юнистрима" помогает банку повышать свою узнаваемость и привлекать новых розничных клиентов. Платежная система обеспечивает значительную часть операционного дохода банка, что, по мнению аналитиков, является существенным положительным рейтинговым фактором. Можно также указать на необходимость поддержания эффективности "Юнистрима" по сравнению с аналогичными продуктами на рынке.

Развитие филиальной сети является ключевым элементом стратегии банка.

По информации банка, в настоящее время его филиальная сеть развивается очень быстрыми темпами. К концу 2007г. банк планирует открыть около 140 новых офисов, что включает региональные филиалы, дополнительные офисы и операционные кассы. Банк намерен быть представленным во всех крупнейших городах всех федеральных округов. В каждом федеральном округе предполагается открыть региональные центры для управления офисами банка, расположенными на его территории.

Все вновь открытые региональные филиалы работают на арендуемых площадях и поэтому первоначальные инвестиции в их создание являются относительно небольшими. Для достижения безубыточности, однако, этим филиалам требуется, по расчетам банка, от одного до двух лет. Специалисты отмечают, что новым филиалам банка необходимо поддерживать высокие темпы роста бизнеса, так как в противном случае их выход на запланированные финансовые результаты окажется под угрозой.

Банк планирует привлечь финансирование, в том числе на международных рынках.

Поддержание банком высоких темпов роста требует значительного объема относительно дешевых финансовых ресурсов. Для решения данной задачи банк планирует активно развивать сотрудничество с зарубежными партнерами, особенно с международными финансовыми организациями. Успешная реализация этих планов снизит зависимость банка от дорогих розничных депозитов и позволит повысить его прибыльность.

Конкуренция в рыночной нише банка усиливается.

Конкуренция в целевом для банка розничном сегменте рынка является очень высокой. До последнего времени банк мог практически беспрепятственно наращивать объемы кредитования физических лиц и малого бизнеса, однако сейчас в данном направлении начинают активно работать многие банки. По мнению автора, растущая конкуренция со стороны более крупных игроков, обладающих большими финансовыми и организационными возможностями, оказывает сдерживающее влияние на рейтинг банка.

Банк инвестирует в информационные технологии для поддержки развития бизнеса.

Банк планирует заменить существующую ИТ-платформу, чтобы соответствовать масштабам роста своих операций. Одним из важных проектов в данном направлении стало создание собственного процессингового центра по пластиковым картам. Рейтинговые агентства указывают, однако, что для достижения финансовой эффективности проекта банку необходимо увеличение объемов карточного бизнеса.

Банк предлагает клиентам услуги по управлению активами, но объем таких операций пока невелик.

Банк предлагает клиентам широкий спектр услуг в области управления активами и работы на финансовых рынках. Банк осуществляет эти операции через российскую розничную брокерскую компанию Utrade.ru и зарегистрированную в Великобритании "Uniastrum Capital Ltd", контролируемые его акционерами. В марте 2002г. Uniastrum Capital Limited впервые была лицензирована Финансовым регулятором (FSA) Великобритании, получив, таким образом, доступ ко всему рынку финансовых услуг в странах ЕС.

В июле 2002 года начал свою работу первый фьючерсный фонд под управлением Uniastrium Capital, специализирующийся на работе с производными финансовыми инструментами, который занял 10-е место в рейтинге, подготовленном аналитической группой The Barclay Group.

Юниаструм банк также создал 32 Общих фонда банковского управления (ОФБУ), что является максимальным показателем среди российских банков. Указанные фонды ориентированы, в основном, на мелких инвесторов и совокупный объем средств, находящихся в их управлении, пока незначителен (около US\$3.8 млн. на 1 июля 2005г.).

По мнению финансистов, услуги в области управления активами и работы на финансовых рынках вряд ли могут стать для банка направлением бизнеса, сопоставимым по значению, например, с системой "Юнистрим".

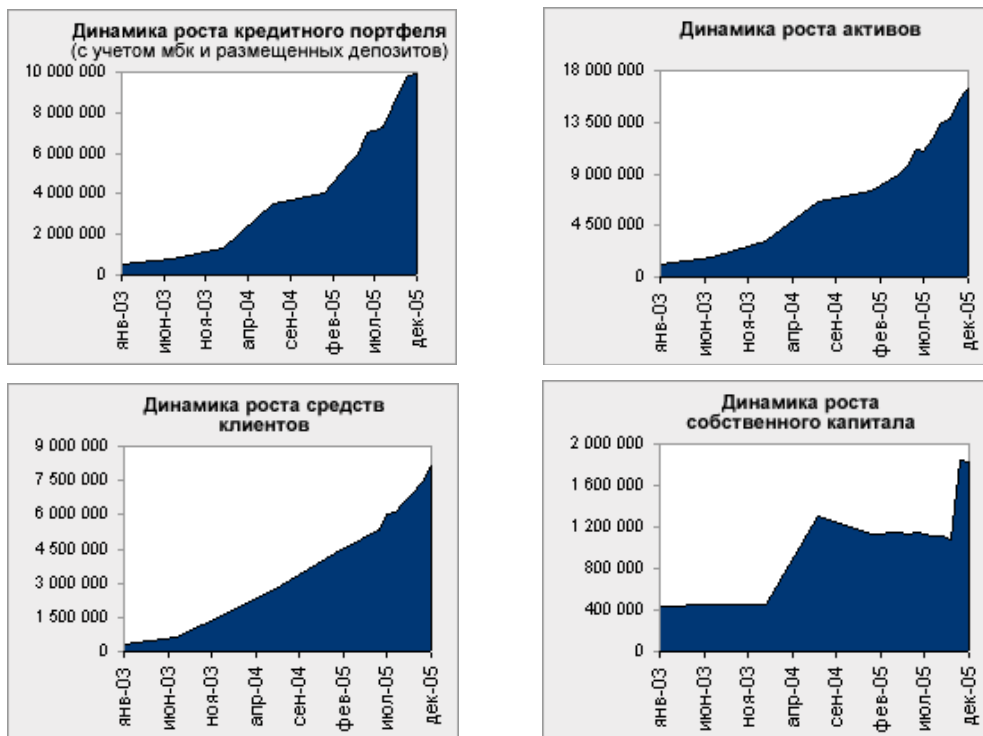
Банк планирует сменить форму собственности и стать открытым акционерным обществом в 2006.

Для приобретения большей гибкости при привлечении новых акционеров и сотрудничестве с новыми партнерами/инвесторами банк планирует трансформировать свой правовой статус и стать открытым акционерным обществом (ОАО) в 2006г. Рейтинговые агентства расценили это как положительный шаг, поскольку статус общества с ограниченной ответственностью (ООО) несет для банка определенный правовой риск.

Финансовый анализ.

Высокие темпы роста обуславливают растущие потребности в капитале.

Финансовые показатели.



Банку необходимо привлечь дополнительный капитал для финансирования роста и поддержания капитализации на приемлемом уровне. Общая потребность в увеличении капитала за 2005-2007 гг. оценивается на уровне US\$130 млн. Банк предполагает решить эту задачу, главным образом, за счет привлечения новых акционеров. Кроме того, всю заработанную прибыль банк реинвестирует, и в ближайшем будущем выплата дивидендов не планируется.

Если банк не сможет достичь поставленных целей в области увеличения капитала, то это создаст серьезную угрозу для реализации его стратегии. Ведь недостаточный уровень капитализации банка в среднесрочной перспективе может стать фактором, негативно влияющим на его рейтинг.

Доходность банка характеризуется позитивной динамикой.

Банк показал в 2003г. убытки по МСФО в размере US\$0,55 млн., связанные со значительными расходами на развитие филиальной сети и инфраструктуры. В 2004г. чистая прибыль банка по МСФО составила US\$4.84 млн., что соответствует рентабельности активов в 3.0% и отдаче на капитал в 16.9%.

Инвестиции в филиальную сеть ограничивают доходность.

Доходность банка ограничивается значительными инвестициями в расширение филиальной сети. На середину 2005г., по сведениям банка, 8 из 20 его филиалов были планово-убыточными. Ожидается, что половина из них станет прибыльной до конца 2005 года. Одновременно в рамках реализации своей стратегии ускоренного регионального развития, банк планирует открыть к концу текущего года еще 4 филиала.

Но соотношение общих непроцентных расходов и операционного дохода снизилось.

Благодаря опережающему росту доходов, прежде всего комиссионных по сравнению с операционными расходами, соотношение общих непроцентных расходов и операционного дохода снизилось с 77.9% в 2003г. до 45.7% в 2004г., что является позитивным фактором для рейтинга банка.

Динамичное развитие платежной системы "Юнистрим" обеспечивает высокий уровень комиссионного дохода.

Чистый комиссионный доход банка в 2004г. увеличился по сравнению в 2003г. более чем в 7.5 раз. Из общего объема комиссий, полученных в 2004 году, 58.6% обеспечили доходы по расчетным операциям – в основном, от системы экспресс-переводов "Юнистрим", которые увеличились в 9 раз по сравнению с 2003г., и по прогнозам банка, будут расти и дальше. В 2004г. чистый комиссионный доход банка превысил даже чистый процентный доход и составил 46.9% от операционного дохода (24.2% в 2003г.). Такой высокий уровень комиссионного дохода является фактором, положительно влияющим на рейтинг банка.

Банк поддерживает процентную маржу на достаточно высоком уровне.

Специализация на розничном кредитовании с высокими процентными ставками положительно влияет на чистый процентный доход банка. Вместе с тем, быстрый рост банка во многом основан на привлечении розничных депозитов по сравнительно высоким ставкам. Хотя такая бизнес-модель в перспективе может привести к снижению процентного спреда и чистой процентной маржи, оба показателя в 2004 году выросли более чем в два раза

Розничная специализация помогает банку поддерживать низкую концентрацию кредитного портфеля и обязательств.

Банк имеет достаточно диверсифицированную клиентскую базу: на середину 2005 года на 10 крупнейших заемщиков приходилось 29% кредитного портфеля, а на 10 крупнейших кредиторов – 32.9% обязательств банка. В соотношении с капиталом банка совокупная доля 5 крупнейших заемщиков составляет менее 25%, что выгодно отличает Юниаструм банк по уровню концентрации от многих других российских банков.

Сектор строительства и недвижимости заметно преобладает в кредитном портфеле.

В 2004-2005 годах банк существенно увеличил объем кредитов корпоративным заемщикам. На середину 2005 года деятельность многих из крупнейших заемщиков банка была связана с характеризующимся повышенным риском сектором недвижимости и строительства. Торговля представляет собой второй отраслевой сегмент по уровню концентрации, который достаточно диверсифицирован, но включает компании, торгующие строительными материалами. Банковские аналитики приветствуют планы банка диверсифицировать кредитный портфель, особенно, снизить его концентрацию в строительной отрасли, и считает, что внутренний лимит банка на эту отрасль (30% суммарного объема кредитов) слишком высок.

Банк демонстрирует хорошее качество активов, но быстрый рост затрудняет объективную оценку.

Качество активов банка находится на хорошем уровне: на конец 2004 года доля просроченной задолженности в кредитном портфеле составляла 1.1%; к середине 2005 года этот показатель приблизился к среднему по российским банкам (1.6% по данным "Интерфакс-ЦЭА"). Быстрый рост портфеля, однако, затрудняет объективную оценку его качества. Банку еще предстоит продемонстрировать свою способность эффективно управлять розничными кредитными рисками. Ввиду быстрого роста кредитов розничному сектору соотношение резервов на потери по ссудам и кредитного портфеля-брутто (данные МСФО) увеличилось с 5.27% в 2003г. до 8.57% в 2004г.

Эксперты отмечают, что текущий уровень резервирования соответствует принимаемым рискам, хотя реальное качество активов банка будет понятно с ростом истории кредитного портфеля.

Объем операций со связанными сторонами незначителен.

Доля кредитов связанным сторонам в совокупном кредитном портфеле на конец 2004г. составляла 2.4%, что является очень низким показателем для российской банковской системы. Средняя процентная ставка по этим кредитам превышала 18%.

Быстрый рост затрудняет управление ликвидностью.

Распределение активов и пассивов банка по срокам меняется очень быстро в связи с быстрым ростом его активов. Опора банка на срочные розничные депозиты, которые, согласно российскому законодательству могут быть досрочно востребованы, может оказаться рискованной стратегией, хотя во время летнего банковского кризиса 2004г. вклады физических лиц в Юниаструм банке продолжали расти. Фактором, способствующим стабильности розничных депозитов, является участие банка в системе страхования вкладов.

Банк не зависит от краткосрочного фондирования на межбанковском рынке. Денежные переводы в рамках платежной системы "Юнистрим" помогают банку поддерживать высокий уровень наличности в кассе, что может сыграть определенную стабилизирующую роль в случае массового изъятия частных вкладов.

Принимая во внимание динамичный рост банка, эксперты отмечают, что, управление ликвидностью требует особого внимания, так как расчет банка на постоянное привлечение ресурсов может не оправдаться в случае серьезного изменения условий деятельности на рынке.

2.7. ФИЛИАЛЬНАЯ СЕТЬ ФКБ «ЮНИАСТРУМ БАНК»

Розничная сеть Банка на сегодняшний день включает в себя: 144 основных офиса, 30 филиалов, 59 Дополнительных офисов, 55 операционных касс вне кассового узла, расположенных в 30 ключевых российских регионах. В 2006 году планируется открытие 12 филиалов, в том числе в городах Орел, Воронеж, Калуга, Томск, Липецк.

Региональные филиалы:

Волгоград	Пермь	Ярославль
Екатеринбург	Ростов-на-Дону	Иркутск
Иваново	Самара	Архангельск
Казань	Санкт-Петербург	Мурманск
Калининград	Саратов	Ижевск
Краснодар	Ставрополь	Смоленск
Сочи	Пятигорск	Чебоксары
Красноярск	Кисловодск	Ульяновск
Нижний Новгород	Тула	Курск
Новосибирск	Тюмень	Челябинск
Омск	Уфа	Златоуст
Оренбург	Стерлитамак	

2.8. ФИЛИАЛ ФКБ «ЮНИАСТРУМ БАНК» В ГОР. РОСТОВЕ-НА-ДОНУ

Филиал в городе Ростов-на-Дону включает в себя один основной и два дополнительных офиса – «Нахичевань» и «Западный».

Филиал является полнопрофильным подразделением банка и оказывает весь спектр банковских услуг, которые предлагаются клиентам в центральном офисе банка. На сегодняшний день ускоренное развитие розничного бизнеса является приоритетной задачей для банка, и в этой связи особого внимания заслуживает уникальная линейка именных валютных и рублевых вкладов, а также продукты на основе пластиковых карт. Наряду с разработкой ритейловых продуктов, филиал оказывает актуальные комплексные услуги и для юридических лиц. Постоянно пополняемый и востребованный продуктовый ряд дает твердую уверенность в значительном потенциале роста.

Реквизиты

Полное наименование

Филиал коммерческого банка «Юниаструм банк» (общество с ограниченной ответственностью) в городе Ростове-на-Дону.

Сокращенное наименование

ФКБ «ЮНИАСТРУМ БАНК» в Ростове-на-Дону

Порядковый номер

2771/2

Дата регистрации

9 декабря 2002г.

Номер суб/корреспондентского счета в подразделении

К/с 3010181050000000223

БИК

046015223

Филиал в городе Ростов-на-Дону

Основной офис

Название

Основной офис

Адрес

344002, г. Ростов-на-Дону, пр. Буденновский, 42

Телефоны

(863) 244-16-53

Факс

(863) 255-72-28

Эл. почта

rostov@uniastrum.com

Время работы

пн.-пт.: 9.00-18.00; сб.,вс.: выходной

Управляющий

Чураева Лариса Ильдусовна

Услуги

- Депозитные вклады (физические и юридические лица)
- Денежные переводы по системам «ЮНИСТРИМ», «Western Union»
- Пластиковые карты VISA, ЕС/МС
- Ипотечное кредитование
- Автокредитование
- Кредитование физических лиц
- Кредитование юридических лиц
- РКО

Схема проезда



**ГЛАВА 3. МОДЕЛИ КРЕДИТОВАНИЯ В ФКБ «ЮНИАСТРУМ БАНК»
ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ОРГАНИЗАЦИИ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕССА**

Коммерческий банк как субъект рыночных отношений заинтересован в получении прибыли. Факт торговли ресурсами и есть сущность банка как коммерческого предприятия. Кредитная политика банка, то есть основные направления, принципы, формы, объемы кредитования, равно как и процентная политика в отношении групп клиентов Банка определяются правлением Банка с утверждением Советом Директоров Банка.

Банки представляют кредиты банкам, предприятиям, организациям и учреждениям любой формы собственности предусмотренной законодательством России, имеющие самостоятельный баланс и собственные средства, также предпринимателям, осуществляющим свою деятельность без образования юридического лица и гражданам (физическим лицам).

ФКБ «Юниаструм Банк» предоставляет своим клиентам разнообразные виды кредитов как для осуществления текущей и инвестиционной деятельности предусмотренной их уставом (для юридических лиц) так и для физических лиц (потребительское кредитование, автокредитование, ипотека).

Кредиты предоставляются заемщикам, как правило, на коммерческой основе, на условиях платности, срочности и возвратности, а также с учетом кредитной истории Заемщика. Заемщик в свою очередь осуществляет возврат полученных денежных средств в соответствии с условиями договора кредитования. Приоритет при получении кредитов, как правило имеют акционеры Банка и Заемщики, длительно имеющие в Банке расчетные счета, совершающие по ним операции значительного объема и имеющие безупречную кредитную историю. Однако руководство банка не склонно злоупотреблять связанным

кредитованием, о чем было указано выше, что и отразилось на минимальном объеме подобных кредитов в общем кредитном портфеле (2,4 % на конец 2004г. причем средняя процентная ставка по этим кредитам превышала 18 %).

Предоставление Банком кредитов осуществляется с учетом реальной потребности Заемщиков в заемных средствах и при наличии достаточных гарантий для своевременного возврата.

Координация кредитной работы осуществляется Кредитным Комитетом. Кредитный Комитет разрешает предоставление кредитов всех видов: денежных рублевых, денежных валютных и предоставляемых посредством ценных бумаг, а также предоставления гарантий и оформления поручительств, включая авали.

Кредитование ФКБ «Юниаструм Банк» осуществляется следующими способами:

- разовыми перечислениями денежных средств на расчетные (текущие) счета, либо выдачей наличных денежных средств Заемщику – физическому лицу.

- выдачей кредитной пластиковой карты.

- открытием кредитной линии, то есть заключением договора о максимальной сумме кредита, которую Заемщик сможет использовать в течение обусловленного срока при соблюдении определенных условий договора.

- кредитование расчетного счета клиента (овердрафт).

- другими способами – учетом векселей, предоставлением банковской гарантии (авали).

Стандартный кредит предоставляется в сумме, равной или меньшей, чем указано в договоре. Заемщик обязан вернуть кредит не позже срока, указанного в договоре кредитования. Проценты начисляются и уплачиваются, как правило, ежемесячно. Стандартная кредитная линия определяется максимальной суммой задолженности по кредитной линии (лимит). Кредит выдается по мере возникновения у Заемщика потребности в кредитных ресурсах, а возвращается – по желанию Заемщика в любое приемлемое для него время. Кредитная линия – это договор (соглашение) на основании которого Заемщик приобретает право на получение и использование в течение обусловленного срока денежных средств, при соблюдении одного из следующих условий:

- общая сумма предоставленных Заемщику денежных средств не превышает максимального размера лимита, определенного в соглашении/договоре – лимита выдачи.

- в период действия соглашения/договора размер единовременной задолженности Заемщика не превышает лимита, установленного ему данным соглашением/договором – лимита задолженности.

Способ кредитования населения (физических лиц) только с помощью кредитных пластиковых карт аналогичен вышеописанному, с той лишь разницей, что Заемщик самостоятельно снимает с кредитной карточки необходимую денежную сумму в любом банкомате ФКБ «Юниаструм Банк» без комиссии за выдачу наличных денежных средств либо в любом другом банкомате сторонней кредитной организации с некоторой комиссией (как правило, от 0,5 %, но не менее \$ 3 USD). И самостоятельно погашает задолженность по кредитной карте, зачастую не прибегая к помощи банка имитировавшего кредитную карту.

Процентная ставка устанавливается при выдаче кредита, её одностороннее изменение включается в договор кредитования как правило банка. Досрочное погашение кредита допускается и его возможность отдельно оговаривается в договоре/соглашении.

Не стандартные кредиты могут быть в форме кредита с отсрочкой платежа процентов и погашения основной ссуды – если договором устанавливается, что уплата процентов по ссуде и погашение задолженности начинается через согласованное время от даты выдачи кредита. Кредиты такого вида могут выдаваться на инвестиционные проекты, когда заемщик начинает получать доходы от вложенных средств после, например ввода оборудования в эксплуатацию или завершения рекламной кампании. Кредиты с плавающей процентной ставкой, изменяющейся в прямой зависимости от определенных факторов, ставки рефинансирования ЦБ РФ, изменения стоимости или качественного состава обеспечения при залоге товаров в обороте не стандартны. Следует учитывать при инвестиционном кредитовании, что прямая зависимость ставки кредитования от ставки рефинансирования ЦБ существенным образом влияет на себестоимость деятельности Заемщика.

Стандартная кредитная линия определяется максимальной суммой задолженности по кредитной линии (лимит). Кредит выдается по мере возникновения у Заемщика потребности в кредитных ресурсах, а возвращается – по желанию Заемщика в любое приемлемое для него время. Договором могут быть дополнительно установлены: максимальная сумма, выдаваемая в один день без предварительного согласования с Банком; право Банка в без акцептном порядке списывать в погашение задолженности по кредитной линии с расчетного, текущего, лицевого счета Заемщика средства, поступающие на него целиком или частично. По выданной части линии взимаются проценты. Договором может быть наложено дополнительное ограничение по дате, до которой Заемщик может наращивать объем используемых ресурсов. После этой даты Заемщик может только погашать кредитную линию.

К нестандартным кредитным линиям относится очищаемая кредитная линия, когда на заемщика налагается дополнительное условие полностью погашать в установленные договором сроки задолженность по кредитной линии в целях подтверждения собственной кредитоспособности Заемщика. Неснижаемая кредитная линия характерна тем, что Заемщик выбирает ресурсы в течение установленного договором периода. Снижение остатка по ссудному счету в это время не допускается. Погашение кредитной линии производится либо единой суммой, либо частями. Фактически – это стандартный кредит с растянутым сроком выдачи.

Льготные кредиты могут предоставляться дочерним и материнским структурам, а также акционерам Банка. Однако, стоит отдельно отметить, что в России отсутствует законодательство «О холдингах», что при возникновении проблем с органами государственной власти может стать веским основанием для возбуждения как административного так и уголовного преследования (и последующего разбирательства) руководителей банка, к компетенции которых отнесено принятие соответствующих решений. Достаточно изучить приговор по делу г-на Ходорковского - владельца компании ЮКОС и аффилированным с ним структур. Согласно существующей сегодня российской правоприменительной практике (хотя она и противоречит логике здравого смысла и мировым традициям делового оборота), предоставление товаров и услуг компаниям, входящим в холдинг либо аффилированным с ним по заниженной стоимости, является не совсем законным, так как наносят экономический ущерб акционерам (владельцам) и государству в виде недополученных налогов.

Овердрафт – кредитная линия для краткосрочного кредитования расчетного счета клиента Банка при недостаточности или отсутствии на нем денежных средств. При принятии решения об овердрафте учитывается срок обслуживания клиента в банке, состояние и динамика расчетного счета, наличие картотеки, наличие ссудной задолженности, обеспечение овердрафта, финансовое состояние клиента.

Учет векселя в банке представляет собой операцию кредитования банком предприятия-векселедержателя на срок до оплаты векселя, за что банк удерживает определенный процент (дисконт) от валюты векселя. С юридической точки зрения, операция учета векселя представляет собой его куплю-продажу с перенесением на банк как прав вексельного кредитора, так и бремени исполнения кредиторских обязанностей. Клиент передает банку вексель (актив) и связанные с ним риски (пассив) – неакцепта и (или) неплатежа, бремя предъявления, протеста и взыскания.

Авалирование векселя представляет собой одностороннюю сделку третьего лица (банка) по отношению к сторонам вексельного правоотношения лица, состоящую в обеспечении платежа вексельной суммы полностью или частично за одного или нескольких обязанных лиц. Как правило, одновременно с авалированием, банк доминирует векселя – то есть при

предъявлении последним векселедержателем векселей к платежу производит выплату денег от имени и за счет клиента. За Авалирование и домициляцию векселя взимается комиссия.

Преимущества, представляемые авалированным векселем для российских клиентов коммерческих банков, вполне очевидны. Вексель с банковским авалем, безусловно, более весом, надежен и обеспечен, что расширяет потенциальные возможности его применения. Кроме того, авалист отвечает перед всяким добросовестным векселедержателем, в отличие от поручителя, отвечающего только перед тем, в пользу кого заключен договор поручительства.

3.1. ОПИСАНИЕ КРЕДИТНОГО ПРОДУКТА И ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ОРГАНИЗАЦИИ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕССА

3.1.1. ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ

Кредит (возобновляемая в течение 6 календарных месяцев кредитная линия с лимитом задолженности) для физических лиц – резидентов, предназначенная для благоустройства и ремонта квартиры, дома, а также для приобретения товаров, оплаты туристических путевок и лечения. ФКБ «Юниаструм банк» при работе с физическими лицами продвигает на рынок кредитования свой основной продукт - потребительский кредит «U-Home».

Форма предоставления:

Безналичная: оплата счетов торгово-сервисных предприятий (ТСП) со счета заёмщика, в рамках установленного лимита.

Наличная: зачисление суммы всей суммы кредита на счет заёмщика с возможностью получения наличными через кассу Банка.

При выдаче кредита наличными Банк удерживает комиссию в размере 2% от суммы кредита.

Валюта кредита:

рубли;

доллары США.

Лимит кредитной линии:

20 000 – 600 000 руб.

750 – 20 000 долл. США;

Сумма кредита – до 80% от стоимости товара (услуги). В рамках открытой кредитной линии минимальный ограничения на сумму кредитного транша не установлены.

Процентная ставка на текущий период устанавливается Правлением Банка;

Срок кредита – 24 месяца;

Срок получения кредита (право воспользоваться кредитной линией) – в течение 6 мес. от даты заключения договора;

Погашение кредита и процентов:

Ежемесячно до 20 числа месяца, следующего за отчетным;

Через кассы филиалов и отделений Банка, а также в безналичном порядке.

3.1.2. КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

Возможность воспользоваться кредитом для оплаты различных счетов в течение 6 месяцев от момента подписания договора;

Отсутствие залога;

Погашение кредита - с месяца следующего за месяцем предоставления кредита;

Быстрое оформление: заключение договора и предоставление первого транша – 2 дня, следующих траншей – 1 день;

Досрочное погашение - без взимания штрафов и дополнительных процентов.

Возможность получения платежной карты с кредитным лимитом (овердрафтом) в случае добросовестного выполнения условия договора кредитования в течение 92 календарных дней.

Тарифы и проценты:

Ставка процентов за пользование кредитом устанавливается в соответствии с Приказами Председателя Правления.

Ставка процентов за пользование кредитом может быть снижена на 1,0% годовых для клиентов, имеющих положительную кредитную историю в КБ «ЮНИАСТРУМ-БАНК» (за исключением пластиковых карт).

При совершении покупок в организациях, заключивших договор с Банком, ставка процентов за пользование кредитом может быть снижена на 1,0-2,0% при сохранении доходности Банка (при получении компенсации процентов от организации).

Комиссия в размере 2% от суммы транша (кредита) при снятии денег, полученных по кредиту, наличными.

Выпуск и обслуживание платежных карт, вручаемых клиенту в рамках настоящего Стандарта, оплачиваются клиентом в порядке и по тарифам, установленным для соответствующих типов и классов платежных карт и банковских продуктов.

3.1.3. УСЛОВИЯ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ КРЕДИТА; ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА И УСТАНОВЛЕНИЯ КРЕДИТНОГО ЛИМИТА

Возраст от полных 22 лет до 55 лет плюс 1 день (включительно);

Место проживания (место постоянной регистрации) - в городе расположения Банка (филиала Банка, заключающего договор с Клиентом) или ближайшем пригороде (по согласованию со Службой безопасности банка);

Стаж на последнем месте работы - не менее 92 дней (при стаже по последнему месту работы менее 185 дней снижается лимит кредитования в соответствии с действующей методикой оценки платежеспособности)

Платежеспособность - определяется исходя из среднего ежемесячного дохода за последние 6 месяцев, с использованием системы повышающих и понижающих коэффициентов (см. Приложение 2)

Соответствие требованиям экономической безопасности.

Поручительство. – не менее одного физического лица на сумму установленного лимита для сумм от 60 001 до 150 000 (включительно) рублей (от 2 001 о 5 000 (включительно) долларов США);

не менее двух физических лиц на сумму установленного лимита для сумм свыше 150 000 рублей (5 000 долларов США).

Требования к поручителям соответствуют требованиям, предъявляемым Банком к заемщикам, по трудовой деятельности и по перечню документов.

При расчете кредитного лимита допускается рассматривать суммарный доход не более 3-х поручителей, при этом их суммарный доход должен превышать доход заемщика, требуемый по условиям продукта в 1,2 раза.

Страхование. При сумме кредита свыше 150 000 руб. (5 000 Долл. США) –страхование жизни и здоровья заемщика по рискам «несчастный случай», «смерть по любой причине», «инвалидность I-ой и II-ой группы» на сумму не менее установленного лимита кредитной линии.

Платежная карта. С подписанием кредитного договора Заемщику вручается дебитная платежная карта «VISA Electron» или «VISA U-Moment», выпущенная банком в рамках банковских продуктов по Стандартам обслуживания или вне стандартных продуктов.

Выпуск платежной карты осуществляется бесплатно. Обслуживание платежной карты, врученной клиенту, оплачивается клиентом в порядке и по тарифам, установленным банком для соответствующего типа и класса платежных карт.

В дальнейшем Клиент использует карту по своему усмотрению, и в том числе для расчетов по кредиту (в случае технической возможности подобной функции).

Платежная карта в соответствии с настоящим Стандартом вручается клиенту в любом случае, даже если у Клиента уже имеется платежная карта, эмитированная банком.

Кредитный лимит (Овердрафт) по платежной карте. В случае исполнения клиентом без нарушений порядка расчетов и погашения кредита и процентов по нему (в соответствии с договором) в течение 92 дней с даты получения первого транша (всей суммы) кредита по заявлению клиента ему может быть предоставлен кредитный лимит (овердрафт) по платежной карте, полученной при подписании кредитного договора.

Решение банком об установлении кредитного лимита принимается в соответствии с действующими на момент заявления клиента Стандартами обслуживания и методиками оценки кредитоспособности заемщиков. Клиент подает заявление по форме, установленной для Стандарта обслуживания (банковского продукта), в рамках которого по его выбору он желает пользоваться кредитным лимитом (овердрафтом) по платежной карте.

Сумма кредитного лимита не может превышать суммы 3 (Трех) обязательных платежей за второй расчетный период по кредиту на момент подачи заявления клиентом. При желании или в соответствии с требованиями Стандарта обслуживания (банковского продукта), в рамках которого клиент намеревается воспользоваться кредитным лимитом (овердрафтом), клиент может обменять выданную при подписании платежную карту на другую платежную карту, тип и класс которой используется при обслуживании соответствующего банковского продукта.

Выпуск и обслуживание платежной карты, полученной клиентом в обмен на ранее выданную, оплачивается клиентом в порядке и по тарифам, установленным банком для соответствующего типа и класса платежных карт и банковских продуктов.

Документы, представляемые для утверждения кредита:

Указанные в таблице 1. документы в полном объеме без изъятий представляются как Заемщиком, так и каждым из поручителей.

На основании представленных документов собственником имущества (квартира, дача) может являться сам Клиент, либо его супруг.

Таблица 1.

Перечень представляемых документов

	Сумма кредита	
	менее 2001\$ (60001. руб.)	2001\$ (60001. руб.) и более
Заполненная Анкета-заявка установленной формы (Приложение 2)	представляется	представляется
Паспорт гражданина РФ (с отметкой о ранее выданном паспорте, для паспортов, выданных до 01.01.1996 г.);	представляется	представляется
Копия трудовой книжки, заверенная организацией – работодателем;	не требуется	представляется
Справка о доходах физического лица (2 НДФЛ, 3 НДФЛ), или в свободной форме, заверенная организацией – работодателем за последние 6 мес., либо иной документ, подтверждающий доход	не требуется	представляется
Копии документов о наличии квартиры (дома), заверенные Банком или нотариально (рекомендуется).	не требуется	представляется
Копия документа о наличии машины (ПТС, свидетельство о регистрации ТС), заверенные Банком (при наличии)	представляется	представляется
Поручительство	не требуется	представляется
Копия одного из документов: свидетельства о постановке на учет в налоговом органе водительского удостоверения страхового свидетельства государственного пенсионного страхования заграничного паспорта	представляется	представляется
Копии (графические) банковских карт VISA, MasterCard, Diners Club категорий Classic, Gold (при наличии)	представляется	представляется

При получении кредитного транша для оплаты товаров/услуг в рамках кредитной линии предоставляется Заявление на предоставление кредита (кредитного транша).

3.1.4. ЦЕЛЕВОЕ НАЗНАЧЕНИЕ КРЕДИТА

Кредит (кредитный транш) предоставляется на оплату следующих групп товаров и услуг:

- бытовая техника, в т.ч. вмонтированная и переносная;
- мебель и ковры;
- компьютеры и периферийная техника;
- спортивный инвентарь;
- системы безопасности;
- сантехника (включая стоимость установки);
- ремонт квартиры, дома, дачи;
- туристические путевки;
- стоматологические услуги;
- ремонт автотранспорта (включая стоимость запчастей);
- покупка садовых, частных домиков, земельных участков;
- оплата образовательных услуг и обучающих программ

3.2. ПРОЦЕДУРЫ И ДЕЙСТВИЯ ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕССА

3.2.1. ЛИЦА И СТРУКТУРЫ УЧАСТВУЮЩИЕ В ОРГАНИЗАЦИИ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕССА

Уполномоченный орган - коллегиальный орган или структурное подразделение банка, принимающие решения об открытии кредитной линии и установлении лимита определяется Приказом Председателя Правления о начале предоставления услуги U-HOME.

Уполномоченное лицо - должностное лицо банка, которое подписывает договоры кредитный и поручительства (при необходимости и другие договоры и документы):

по кредитным сделкам, заключенным в Центральном офисе назначается Приказом Председателя Правления и действует на основании доверенности,

по кредитным сделкам, заключенным в Филиале или отделении (дополнительном офисе) – Управляющий филиалом (дополнительным офисом) или лица, назначенные Приказом Управляющего филиалом и действующие на основании доверенности.

Бэк-офис – подразделение или сотрудники, ответственные за бухгалтерский учет и отчетность по операциям с потребительскими кредитами (в Центральном офисе на момент издания настоящего Стандарта - Отдел внутреннего учета и оформления кредитных операций).

Кредитный офицер – сотрудник банка, принимающий документы от Клиента для рассмотрения кредитной заявки.

ДОРП- Департамент организации розничных продаж банковских продуктов в Центральном офисе;

Кредитный инспектор – сотрудник Департамента Розничного Кредитования (ДРК) в Центральном офисе банка

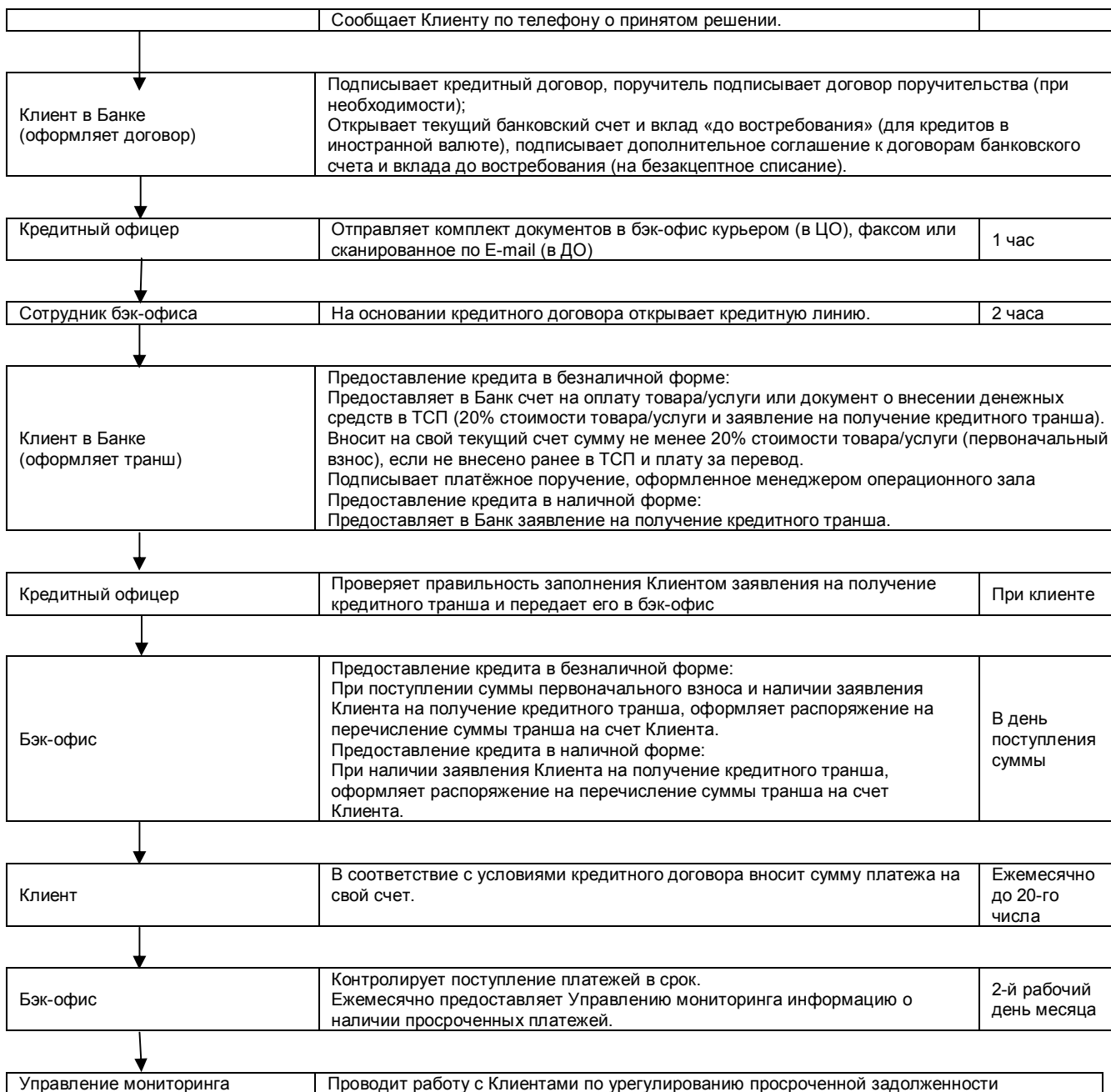
Управление мониторинга – структурное подразделение ДРК по работе с проблемными кредитами.

3.2.2. ЭТАПЫ И ОБЩЕЕ ВРЕМЯ ОРГАНИЗАЦИИ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕССА

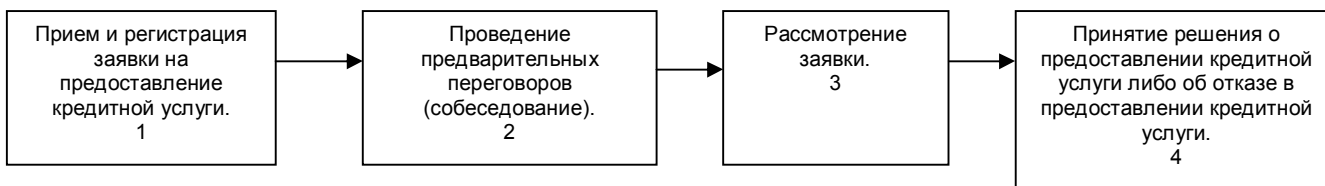
На рассмотрение заявки и заключение договора – не более 3 рабочих дней,
на выдачу очередного кредитного транша – не более 1 рабочего дня.

Схема 3.2.2. Этапы оформления и обслуживания кредита, с нормативами времени.

Клиент	Получает информацию об услуге из доступных источников (магазины, реклама, Интернет-сайт Банка, непосредственно в Банке) и собирает комплект документов.	
Клиент в Банке	Передает Анкету-заявку и необходимые документы Кредитному офицеру.	
Кредитный офицер (при первом обращении клиента)	Принимает у Клиента комплект документов, проверяет правильность их заполнения и соответствие требованиям и целевой группе. С использованием «кредитного калькулятора» (приложения Excel) оценивает лимит кредитования Клиента. Если лимит окажется меньше минимального – возвращает документы Клиенту; Регистрирует поступившие документы и передает комплект документов в ДОРП курьером в Центральный офис, факсом или сканированные - по электронной почте (E-mail) (в ДО), оригиналы – банковской почтой в конце дня.	При Клиенте
ДОРП	Проверяет достоверность представленной Клиентом информации; В случае неверного оформления документов, возвращает их Кредитному офицеру В случае правильного оформления документов, передает их в СЭБ	Не более 1-го часа
СЭБ	Проверяет достоверность представленной Клиентом информации; Оформляет заключение; Передает комплект документов в Департамент розничного кредитования (ДРК).	Не более 1-го рабочего дня
Кредитный инспектор	На основании информации, полученной от Кредитного офицера и СЭБ, рассчитывает лимит кредитования, распечатывает расчет и подтверждает личной подписью. Контролирует правильность заполнения и полноту представленных документов. Организует принятие уполномоченным органом решения об открытии кредитной линии и установлении лимита. Оформляет договора кредитный и поручительства (при необходимости) и подписывает их у уполномоченного лица. Отправляет Кредитному офицеру решение по E-mail, договора и копию решения - банковской почтой.	Не более 3 часов после ответа от СЭБ
Кредитный офицер	При получении копии решения об открытии кредитной линии и подтверждающего сообщения по E-mail	В тот же день



3.2.3. Порядок рассмотрения кредитной заявки. Мониторинг выданного кредита.



1. Прием и регистрация заявки на предоставление кредитной услуги.

Возможность получения кредитной услуги потенциальным заемщиком в банке рассматривается после проведения предварительных переговоров (собеседования) с представителями кредитного подразделения, которые определяют целесообразность обращения в банк по данному вопросу.

На первоначальном этапе, кредитный офицер банка в течение 10-15 минут, принимает у Клиента комплект документов, проверяет правильность их заполнения и комплектность, соответствие условиям (целевой группе), при необходимости уточняет сведения у Клиента.

На основании данных Анкеты-заявки оценивает лимит кредитования и сообщает Клиенту предварительное значение. Если сумма окажется меньше минимального значения – отказывает в заключении договора и возвращает Клиенту документы.

2. Переговоры с потенциальным заемщиком.

Если, основании данных Анкеты-заявки кредитный офицер не отказывает Потенциальному клиенту сразу, то он начинает собеседование. В процессе переговоров, кредитный офицер осуществляет визуальную оценку Клиента, результат (замечания или их отсутствие) указывает в графе Анкеты-заявки «для особых отметок Банка». Ксерокопирует и собственноручно заверяет копии предъявляемых Клиентом документов (паспорт, документы на имущество и т.д.) Заполняет 3 экз. Акт приёма-передачи документов, подписывает у Клиента и передаёт ему 1 экз. Регистрирует заявку Клиента в журнале регистрации и оформляет Протокол выполнения операций.

Затем, в течение одного часа, формирует комплект документов и передает в ДОПР (Департамент организации розничных продаж) курьером, факсом или сканированные по E-mail, оригиналы документов отправляет банковской почтой в конце дня.

3. Рассмотрение заявки на предоставление кредитной услуги.

ДОПР (Департамент организации розничных продаж) после получения документов, проверяет в течение одного часа, достоверность представленной Клиентом информации; В случае неверного оформления документов, возвращает их Кредитному офицеру. В случае правильного оформления документов, передает их в СЭБ (Службу экономической безопасности).

СЭБ Проверяет в течение одного дня, достоверность указанной Клиентом информации и оформляет заключение. Передает заключение и комплект документов в ДРК (Департамент розничного кредитования).

4. Принятие решения о предоставлении кредитной услуги.

Кредитный инспектор в департаменте розничного кредитования, в день получения документов из СЭБ, контролирует правильность заполнения и полноту представленных документов, на основании информации, полученной от Кредитного офицера и СЭБ, рассчитывает лимит кредитования, распечатывает расчет и подтверждает личной подписью. При отсутствии препятствий, указанных СЭБ, организует принятие уполномоченным органом решения об открытии кредитной линии и установлении лимита, заполняет соответствующее поле Анкеты- заявки и ставит личный штамп; оформляет договоры кредитный и поручительства (при необходимости), за исключением даты заключения и погашения кредита, и подписывает их у уполномоченного лица; Отправляет Кредитному офицеру решение факсом или по E-mail, оригинал решения и договоров-банковской почтой.

3.2.4. ПОРЯДОК ОФОРМЛЕНИЯ КРЕДИТНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ



1. Подготовка проекта кредитной документации и ее подписание.

При получении положительного решения об открытии кредитной линии и подтверждающего сообщения по E-mail, кредитный офицер, в день принятия решения сообщает Клиенту по телефону (или по E-mail) о принятом решении. После появления заемщика в банке, кредитный офицер подписывает у Клиента кредитный договор, дополнительное соглашение к договорам банковского счета, у супруга (супруги) Клиента – договор поручительства (при необходимости) и проставляет даты в договорах. Затем передает один экземпляр договоров и дополнительных соглашений Клиенту, другой экземпляр - факсом или по E-mail в бэк-офис, оригиналы в тот же день отправляет банковской почтой.

2. Оформление и открытие ссудного счета заемщика.

Менеджер операционного зала оформляет и подписывает у Клиента договор банковского счета, Договор выпуска и обслуживания платежной карты, если они не открыты ранее, подписывает у Клиента приложение к договору (на безакцептное списание денежных средств со счета).

После этого, сотрудник бэк-офиса, на основании Кредитного договора открывает ссудный счет (кредитную линию). Производит постановку на учет обеспечения (поручительства, при наличии).

3. Оформление и приходование денежной суммы на ссудном счете заемщика.

При безналичной форме предоставления кредита:

Кредитный офицер принимает у Клиента счет на оплату товара/услуги и документ об оплате 20% стоимости (если первоначальный взнос внесен ранее), проверяет соответствие суммы установленному лимиту, наличие реквизитов для оплаты, соответствие установленному перечню.

При наличии свободного лимита кредитования и отсутствие просроченной задолженности (информацию о просроченной задолженности запрашивает в бэк-офисе) оформляет и подписывает у Клиента Заявление на выдачу кредитного транша (с указанием формы предоставления кредита).

Визирует заявления Клиента и передает в бэк-офис факсом или по E-mail, оригинал – в тот же день банковской почтой.

При наличной форме предоставления кредита:

При наличии свободного лимита кредитования и отсутствие просроченной задолженности кредитный офицер оформляет и подписывает у Клиента Заявление на выдачу кредитного транша (с указанием формы предоставления кредита).

Визирует заявления Клиента и передает в бэк-офис факсом или по E-mail, оригинал – в тот же день банковской почтой.

4. Получение денежных средств заемщиком.

При безналичной форме предоставления кредита:

Менеджер операционного зала оформляет приход на счет Клиента суммы первоначального взноса (если первоначальный взнос не внесен ранее) и платы за перечисление.

Оформляет и подписывает у Клиента платежное поручение (форма 187) на перечисление денежных средств (платежное поручение исполняется при поступлении суммы кредита). По желанию клиента платежное поручение может быть заполнено самим менеджером операционного зала от имени клиента и подписано банком

После поступления суммы первоначального взноса (если первоначальный взнос не внесен ранее) и платы за перечисление на счет Клиента технически блокирует его счет (выдачу наличных со счета).

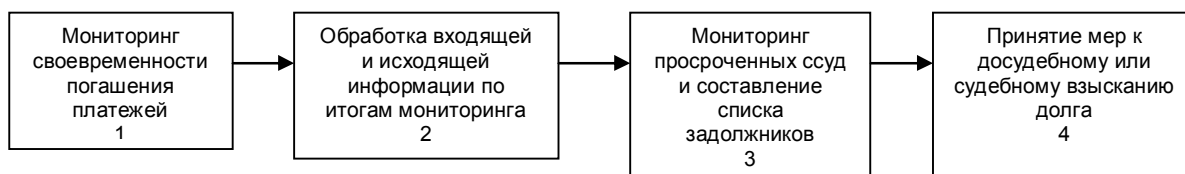
Затем сотрудник бэк-офиса, на основании заявления Клиента оформляет распоряжение на перечисление суммы кредитного транша, а менеджер операционного зала перечисляет сумму кредита в соответствии с платежным поручением.

При наличной форме предоставления кредита:

Менеджер операционного зала оформляет выдачу денежных средств через кассу Банка, удерживая комиссию за выдачу наличных в размере 2% от суммы транша.

Все операции заканчивает сотрудник бэк-офиса, который организует списание денежных средств со счетов Клиентов в счет погашения процентов и кредита на основании Отчетов по списанию денег в счет кредитов.

3.2.5. МОНИТОРИНГ КРЕДИТНОЙ УСЛУГИ



1. Мониторинг своевременности погашения платежей

Сотрудник бэк-офиса контролирует своевременность и полноту погашения процентов и основного долга; Ежемесячно предоставляет Управлению мониторинга информацию о наличии просроченных платежей.

2. Обработка входящей и исходящей информации по итогам мониторинга

При наличии проблем с погашением процентов и основного долга, Управление мониторинга доводит до Клиента информацию по телефону.

Регистрирует все устные и письменные обращения к клиентам в Журнале регистрации.

Получает от соответствующих подразделений и обрабатывает заявление Заемщика на установление кредитного лимит (овердрафта) по платежной карте, полученной при подписании кредитного договора.

3. Мониторинг просроченных ссуд и составление списка задолжников

Сотрудник бэк-офиса передает списки клиентов, допустивших задолженность 14 и более дней в Управление мониторинга.

Управление мониторинга отправляет Клиентам, допустившим просрочку платежа, уведомление заказным письмом и ведет с клиентами работу по урегулированию задолженности.

4. Принятие мер к досудебному или судебному взысканию долга

Управление мониторинга и Управление претензионно-договорной работы принимает меры по досудебному, а при невозможности – судебному взысканию задолженности. До полного получения ссудной задолженности или до признания долга нереальным к взысканию и отнесению его на счета прибылей и убытков.

Глава 4. Общий принцип инвестиционного кредитования

4. ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА ПО ПРОГРАММАМ РОЗНИЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ ФКБ «ЮНИАСТРУМ БАНК» В ГОРОДЕ РОСТОВЕ-НА-ДОНУ

При рациональной организации в коммерческом банке системы розничного кредитования физических лиц в реальных российских условиях в основу реализации её эффективного механизма должны быть положены несколько направлений деятельности (шесть блоков), опирающиеся как на фундамент, на высокое качество управления в коммерческом банке.

С целью реализации высокого качества управления и менеджмента, в банке разрабатываются и внедряются специальные методики, нормы и правила в том числе такие, с помощью которых определяют принципы оценки платежеспособности потенциальных заемщиков на этапе оформления и рассмотрения кредитных заявок, а также объём информации, необходимой для принятия решений.

Методики дополняют и уточняют процедуры, определённые действующими Стандартами обслуживания розничных кредитных продуктов и призваны ускорить принятие решения о предоставлении кредитов.

В тексте настоящей главы автором используются следующие определения:

Менеджер – сотрудник Банка, уполномоченный принимать кредитные заявки клиентов.

Кредитный инспектор – сотрудник Департамента розничного кредитования или филиала Банка, уполномоченный рассматривать кредитные заявки клиентов и выносить предварительное решение по предоставлению кредита.

Решения о предоставлении розничных кредитов принимает орган, определенный действующими Стандартами обслуживания или приказами по Банку.

Схема 4.1.

Блок-схема функционирования банковского механизма кредитования физического лица.



4.1. ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЗАЕМЩИКА СОТРУДНИКОМ БАНКА ПРИ ОФОРМЛЕНИИ КРЕДИТНОЙ ЗАЯВКИ

Блок 1. Разъясняет Заемщику условия кредитного продукта, в том числе предоставления и погашения (возврата) Кредита, знакомит с перечнем документов, необходимых для получения Кредита, а также предоставляет для ознакомления образцы Кредитного договора и Правил кредитования.

Блок 2. Проверяет заёмщика на соответствие формальным параметрам, определённых продуктом: возраст, место регистрации, занятость (срок), отсутствие принадлежности к «группе повышенного риска»⁴, проверяет соответствие внешности Заемщика заявленному социальному статусу и возрасту согласно предоставленным документам.

В случае согласия Заемщика с условиями и порядком кредитования Менеджер запрашивает у Заемщика необходимые документы и предлагает заполнить Анкету-заявку по установленной для кредитного продукта форме.

⁴ Перечень категорий лиц и специальностей, не рекомендуемых для кредитования, определяется приказами по Банку.

Блок 3. Во время заполнения Заёмщиком Анкеты-заявки Менеджер:

производит визуальную оценку Клиента на вменяемость и адекватность обратившегося Клиента согласно следующим показателям: наличия явных признаков алкогольной либо наркотической зависимости, признаки психического расстройства. Клиент не должен проявлять признаки излишней нервозности или заторможенности в поведении или разговоре; неадекватное поведение. Клиент не должен проявлять манеры поведения, не принятые в общественных местах: распивать спиртные напитки, курить, нецензурно выражаться, оскорблять сотрудников Банка или Клиентов, совершать иные неадекватные поступки;

особенности внешнего облика. В одежде, поведении, манере разговора и внешнем облике Клиента не должно быть факторов, характеризующих его принадлежности к криминальным группировкам, пребывании его в местах лишения свободы и т.п.

При наличии вышеперечисленных факторов Менеджер ОБЯЗАН указать о них в соответствующем поле Кредитной заявки, при использовании ЭСД указать информацию в поле комментариев к заявке. Заявку с комментариями направить в СЭБ (службу экономической безопасности).

Все принятые кредитные заявки должны регистрироваться в Журнале регистрации (реестр), форма которого определена соответствующим Стандартом обслуживания. Допускается использовать форму Журнала регистрации, приведенную в Приложении 2.

Проверяет представленные документы (общегражданский паспорт РФ, заграничный паспорт, водительское удостоверение):

соответствие фотографий в документах внешности Заемщика, идентичность Ф.И.О. заемщика в представленных документах, сроки действия документов, правильность, своевременность и аккуратность вклейки фотографий, наличие сквозной нумерации и прошивки страниц, соответствие информации в печатах и штампах информации на страницах документов, проверяет общегражданский паспорт РФ на его действительность и отсутствия любых повреждений текстов, внесение записей, делающих данный документ недействительным (например, наличие штампа таможни и других, не предусмотренных знаков) наличие в паспорте штампа о браке и выполнение требования о поручительстве супруга (при наличии указанного условия в стандарте обслуживания)

Блок 4. Выполняет логическую проверку информации, указанных в Анкете, с целью выявления явных несоответствий в данных, указанных клиентом. Примеры типичных несоответствий приведены в Табл. 2.

Таблица 2.

Проверка данных	Возможные несоответствия	
Проверка паспортных данных	отсутствие сведений о детях в Анкете-заявке	Указанная статья о расходах в анкете - выплата алиментов
	наличие в паспорте штампа о браке	заявленное семейное положение – холост / не замужем, разведен и т. п.
	Адрес регистрации в паспорте	Не соответствует адресу регистрации в анкете
Проверка данных об имуществе	Отсутствие в собственности автомобиля	Запланированные расходы на автомобиль (его страховку)

В случае выявления подобных несоответствий необходимо выяснить их причину у клиента, если несоответствия не устранимы – внести соответствующие комментарии в кредитную заявку.

Сканирует или ксерокопирует документы, предъявляемые Заемщиком, но не передаваемые в Банк (паспорт, водительское удостоверение и т.п.). Ксерокопии документов заверяет личной подписью.

На основании сведений из Анкеты-заявки и представленного комплекта документов Менеджер в соответствии с Таблицей 3 определяет предварительную принадлежность кредитной заявки к группе (категории) по сроку рассмотрения.

Клиент может быть отнесен к соответствующей группе при наличии у него всех факторов, определяемых знаком «+», в соответствующем столбце. В первую очередь определяется возможность отнесения клиента к группе «1 час», затем к группе «1 день», все остальные клиенты относятся к группе «Стандарт».

Таблица 3.

			1 «1 час»	2 «1 день»	3 «Стандарт»
1	Профессия / статус	руководитель предприятия / организации бюджетной сферы	+	+	+
		Сотрудник крупной / средней коммерческой структуры	+	+	+
		собственник бизнеса / генеральный директор	-	+	+
		ПБЮЮЛ	-	-	+
	Другие категории	-	+	+	
2	стаж работы на последнем месте	менее 12 месяцев	-	+	+
		более 12 месяцев	+	+	+
3	место проживания	Москва / город расположения филиала	+	+	+
		Область	-	+	+
4	сумма кредита	до 25 000\$ (700 000 р.)	+	+	+
		25 000 – 50 000 \$	-	+	+
		свыше 50 000 \$	-	-	+
5	комплект документов	Полный	+	+	+
		Анкета + 2 документа	Повыш*. ставка	Повыш*. ставка	Повыш*. ставка

Примечание. Срок рассмотрения кредитной заявки может быть увеличен в случае обоснованной необходимости дополнительной проверки сведений о заявителе (заёмщике). При увеличении срока рассмотрения заявки об этом должно быть сообщено заявителю.

* - Условия повышенной процентной ставки при сокращенном комплекте документов и быстром рассмотрении кредитной заявки определяются приказами по банку.

⁵ К средней по величине может быть отнесено предприятие, имеющее ежемесячный оборот от 1 млн. руб., и/или обладающее развитой сетью

Менеджер заносит сведения о клиенте, категорию группы заявки и сканированные копии документов (включая анкету-заявку) в электронную систему документооборота (ЭСД)⁶, отправляет заявку на рассмотрение. Дальнейшие действия Менеджера определены в Стандартах обслуживания соответствующих банковских продуктов и документации по ЭСД. При отрицательном результате визуального контроля Заемщика и/или проверки представленных Заемщиком документов Менеджер производит служебную отметку в электронной форме Заявления-анкеты в ЭСД. При отсутствии ЭСД Менеджер направляет заявку и сканированные копии документов по электронной почте в адрес сотрудника СЭБ и в адрес кредитного инспектора с соответствующими комментариями.

4.2. АНАЛИЗ ЗАЕМЩИКА СОТРУДНИКОМ СЛУЖБЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ (СЭБ) БАНКА, ПРИ РАССМОТРЕНИИ КРЕДИТНОЙ ЗАЯВКИ

Блок 5. При рассмотрении кредитной заявки сотрудник СЭБ в случае обоснованной необходимости может увеличить сроки проверки заявки и уведомляет об этом Менеджера;

Он производит проверку данных Анкеты и других документов согласно действующей Инструкции по работе с физическими лицами СЭБ Банка (СБ филиала) по следующим нормативным срокам:

Таблица 4.

Группа кредитной заявки	Норматив рассмотрения
1 категория «1 час»	30-45 мин.
2 категория «1 день»	2-3 часа
«стандарт»	1 день

Заключение по 1 и 2 категории выносится одной из следующих резолюций на сопроводительном листе (в ЭСД):

«ПОДТВЕРЖДЕНО» - информация в заявке соответствует.

«НЕ РЕКОМЕНДОВАНО» – имеются многочисленные расхождения с информацией в заявке или имеются сведения негативного характера о заемщике.

«ПОДТВЕРЖДЕНО ЧАСТИЧНО» - указывается информация, по которой имеются расхождения.

По заявкам 3-й категории рассмотрение заявок и выдача заключений производится в стандартном режиме.

4.3. ОКОНЧАТЕЛЬНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ЗАЕМЩИКА КРЕДИТНЫМ ИНСПЕКТОРОМ БАНКА ПРИ РАССМОТРЕНИИ КРЕДИТНОЙ ЗАЯВКИ

Блок 6. Действия кредитного инспектора определяются в стандартах обслуживания соответствующих банковских продуктов и документацией на ЭСД.

Максимальный норматив времени кредитного инспектора на рассмотрение заявок:

Таблица 5.

Группа кредитной заявки	Норматив рассмотрения
«1 час»	30 мин.
«1 день»	2 часа
«стандарт»	1 день

Для расчета кредитоспособности (максимальной суммы кредита, которую может получить заявитель) используются действующие Стандарты обслуживания соответствующих кредитных продуктов, с учетом следующего:

4.3.1. При расчете кредитоспособности учитывается чистый средний ежемесячный доход заемщика за вычетом средних ежемесячных расходов (в т. ч. налогов) за срок не менее 3-х последних месяцев, с учетом корректирующих коэффициентов, указанных в Таблице 6, в зависимости от подтверждающих доход документов.

Корректирующий коэффициент среднего месячного дохода заемщика. Таблица 6.

Тип дохода (форма подтверждения)	Корректирующий коэффициент
Доход по основному месту работы, подтвержденный справкой 2НДФЛ	1.0
Доход по основному месту работы, подтвержденный справкой свободной формы ⁷	0.9
Доход по совместительству, подтвержденный справкой свободной формы	0.8
Доход от сдачи в аренду недвижимости	0.6
Иной документально подтвержденный доход	0.5

4.3.2. Расчетная сумма кредита может быть скорректирована кредитным инспектором на основании имеющейся информации и собственной экспертной оценки с учетом следующих допустимых отклонений:

⁶ При наличии Электронной системы документооборота порядок работы определяется документацией по Системе. При отсутствии ЭСД допускается использование корпоративной электронной почты для отправки сканированных копий документов. В последнем случае сканированные копии документов высылаются по электронной почте одновременно в СЭБ / СБ филиала и в ДРК / кредитный отдел филиала.

⁷ На справке о заработной плате должны быть указаны адрес и телефон работодателя

Допустимые отклонения сумм, при выдаче кредита. Таблица 7.

	Параметры	Максимальное допустимое отклонение суммы кредита
Доход	Отличается более чем на 30% от дохода клиентов аналогичной категории, специальности, квалификации, сферы деятельности	-20%
Наличие имущества	Наличие, либо отсутствие имущества (недвижимости, автомобиля, др.)	+ 20%
Наличие положительной кредитной истории в КБ «ЮНИАСТРУМ БАНК»(ООО)	Под положительной кредитной историей подразумевается: Отсутствие просрочек внесения платежей сроком более 5 дней Срок кредитной истории – не менее 6 мес. Отсутствие непогашенной ссудной задолженности или наличие остатка не более 20% от первоначального размера задолженности	+20%
Наличие непогашенных кредитов и ссуд	Наличие просрочки выплат по кредиту 1 и более раз сроком более 30 календарных дней в течение последних 6 месяцев, размер текущей задолженности составляет 70% и более от первоначальной суммы кредита	- 50% или отказ

4.3.3. Ежемесячные выплаты по кредитам в зависимости от программы розничного кредитования не должны превышать значений, указанных в Таблице 8.

Ограничения по выплатам заемщика. (справочная информация) Таблица 8.

Тип кредита	Размер чистого дохода, доллары США	Макс. выплаты по кредиту, в %% от среднемесячного чистого дохода
Обеспеченный залогом (автокредит)	От 1500.	50%
	От 1000 до 1500 вкл.	45%
	Менее 1000	35%
Обеспеченный поручительством (U-home)	От 1000	40%
	До 1000	30%
Не обеспеченный (овердрафты по банковским картам, U-home)	любая	25%

4.4. ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ КОНКРЕТНОГО ЗАЕМЩИКА НА ПРИМЕРЕ ФКБ «ЮНИАСТРУМ БАНК» В ГОРОДЕ РОСТОВЕ-НА-ДОНУ

Выборку профиля заемщика осуществлялась автором случайным способом из нескольких вариантов. Случайность достигалась путем метания дротика «Дартс» в мишень с прикрепленными цифрами анкет заемщиков, не видимых метаемому.

4.4.1. В ФКБ «Юниаструм Банк» в городе Ростове-на-Дону, обратился житель города Новочеркаска Ростовской области, молодой женатый мужчина, 35 лет, имеющий двоих детей, работающий в городе Ростове-на-Дону, в ОАО «Лукойл-Ростов», на должности менеджера среднего звена (начальник отдела) с месячным доходом около 30.000,00 рублей. Со стажем работы более трех лет и желающий получить кредит в размере 11.000 долларов США для оплаты будущего обучения в МВА при АНХ Правительства РФ сроком на 24 месяца под 18 % годовых. Заемщик готов заполнить анкету и предоставить два любых документа. Владеет автомобилем «Форд-Фокус» 2005 года выпуска. Водительский стаж 10 лет. Финансовый анализ проводится на основе анкеты заемщика (приложение № 2).

Блок 1. Клиент был ознакомлен с имеющимися банковскими продуктами в том числе с условиями предоставления и погашения (возврата) Кредита, ознакомлен с перечнем документов, необходимых для получения Кредита, а также ему были предоставлены для ознакомления образцы Кредитного договора и Правил кредитования.

Блок 2. Следующим этапом заемщик был проверен на соответствие формальным параметрам, определенных продуктом: возраст – 35 лет, место регистрации – город Новочеркасск Ростовской области, занятость (срок) – с 20 января 2003 года (по ксерокопии трудовой книжки), отсутствие принадлежности к «группе повышенного риска». Проверено соответствие внешности Заемщика заявленному социальному статусу и возрасту согласно предоставленным документам.

Заемщик, после ознакомления с банковскими продуктами, выразил желание заключить кредитный договор на потребительский кредит «U-Home». Ему было предложено заполнить анкету заемщика и предоставить на выбор два (любых) документа – заграничный паспорт, свидетельство пенсионного страхования, водительское удостоверение и т.п.

Блок 3. Во время заполнения анкеты была осуществлена визуальная оценка заемщика. Он был опрятно одет, качество одежды, очков, собственной авторучки соответствовала заявляемому статусу и уровню заработка. На открытых частях тела отсутствовали татуировки могущие указать на криминальное происхождение заемщика. Он был опрятен, внешне спокоен и уверен в себе. Построение речи было грамотным, анкета заполнялась без орфографических ошибок. После наводящих вопросов, оказалось, что заемщик не курит и не злоупотребляет алкоголем. Семейей доволен, в браке счастлив.

Одновременно были проверены представленные документы (общегражданский паспорт РФ, заграничный паспорт, водительское удостоверение): фотографии в документах соответствовали внешности заемщика, инициалы во всех документах соответствовали заявленным, сроки действия не просроченные, наличие повреждений, помарок, подчисток и исправлений выявлено не было. Все страницы присутствовали, фотографии и печати находились на местах предъявляемым к настоящим документам. Дополнительных записей и штампов делающих документ недействительным обнаружено не было.

Блок 4. После логической проверки документов заемщика, была выявлена предварительная принадлежность кредитной заявки к группе (категории) по сроку рассмотрения согласно Таблице 3.

1. Сотрудник крупной коммерческой фирмы – (+).
2. Стаж работы на последнем месте – (+).
3. Место проживания (область) – (+).
4. Сумма кредита – (+).
5. Комплект документов – (-).

Заемщик был отнесен к категории по сроку рассмотрения документов «1 час», однако предоставление заемщиком упрощенного пакета документов (Анкета + 2 документа) ухудшило его положение как заемщика и в последующем выразится в повышенной процентной ставке по кредиту (отсутствием пониженной).

Блок 5. Сотрудник службы экономической безопасности выборочно совершил два телефонных звонка – в отдел кадров предприятия «Лукойл-Ростов» и в МРЭО ГАИ города Новочеркасска, в обоих случаях запросы о наличии такого сотрудника, сроке его работы, наличии в собственности автомобиля заявленной марки и государственного номера были подтверждены положительно. Сотрудник СЭБ банка вынес резолюцию «ПОДТВЕРЖДЕНО».

Блок 6. Окончательный финансовый анализ заемщика был осуществлен по методике, которой руководствуется кредитный инспектор банка. При рассмотрении настоящей кредитной заявки для расчета кредитоспособности (максимальной суммы кредита, которую может получить заявитель) были использованы действующие Стандарты обслуживания соответствующих кредитных продуктов, с учетом следующего:

При расчете кредитоспособности заемщика был учтен его чистый средний ежемесячный доход за вычетом средних ежемесячных расходов (в т. ч. налогов) за срок не менее 3-х последних месяцев, с учетом корректирующих коэффициентов, указанных в Таблице 6, в зависимости от подтверждающих доход документов. Заемщик предъявил справку о доходах в произвольной форме, поэтому к нему был применен коэффициент 0,9.

Расчетная сумма кредита была скорректирована на основании имеющейся информации и собственной экспертной оценки с учетом допустимых отклонений указанных в Таблице 7:

1. Доход заемщика не отличается от уровня дохода работников аналогичной квалификации и работающих на аналогичных должностях. (+, - 0%).
2. Заемщик имеет в собственности квартиру, автомобиль (+20 %)
3. У заемщика отсутствует как положительная, так и отрицательная кредитная история (+, - 0%).

Учитывая, что ежемесячные выплаты по кредитам в зависимости от программы розничного кредитования не должны превышать значений, указанных в Таблице 8, производим приблизительный расчет ежемесячных выплат для настоящего заемщика и точный для первого месяца.

1. Определим по формуле 4.1., какая сумма будет подлежать уплате по итогам 24 месяцев.

Формула 4.1.

Где,

FV – сумма подлежащая уплате в банк по

PV – сумма кредита на начало периода

i – годовая процентная ставка;

k – частота начислений процентов в год;

n – количество полных лет.

Отсюда,

$$FV = PV (1+i/k)^{nk}$$

$$FV = 11.000 (1+18/12)^{2 \times 12} = 15.724,53 \text{ USD}$$

2. Определим по формуле 4.2., какую сумму (приблизительно) должен будет уплачивать заемщик в месяц, чтобы погасить кредит и какую сумму ему надлежит выплатить в первый месяц.

Формула 4.2.

$$Pw = FV/nk$$

Где,

Pw – сумма первого взноса, которую должен внести заемщик в первый месяц после взятия кредита;

FV – сумма подлежащая уплате в банк по итогам кредитного договора;

k – частота выплат по кредиту основной суммы долга и процентов в год;

n – количество полных лет.

$$Pw = 15.724,53/2 \times 12 = \underline{655,19 \text{ USD}}$$

3. Определим допустимый размер выплат по кредиту установленный банком для данного вида кредитов и заемщика, и сравним его с суммой рассчитанных выплат.

Тридцать тысяч рублей (по средневзвешенному курсу января-мая 2006 года доллара США к российскому рублю 27,5 рублей за один доллар США), составляют $30.000/27,5 = 1090,9 \text{ USD}$. Отсутствие у заемщика поручителей, залога и полного комплекта документов, допускают максимальный размер выплат с заработной платы заемщика в размере не более 25%, и составляет $1090,9 \times 25\% = 272,725 \text{ USD/мес.}$, что значительно ниже предполагаемого размера выплат (655,19 USD/мес.).

4. Проведем обратную операцию и определим предельный уровень платежеспособности клиента (USD в месяц) согласно формуле (приложение № 2):

$$W = \frac{(S0 + S1 \times kd) \times k1 \times k2 \times k3 \times k4 \times k5 \times k6}{R} \times \frac{24 \times T}{24 + T \times Q}$$

где,

W – лимит кредитования (максимальный месячный платеж), USD;

S0 – сумма основного ср/месячного дохода, USD;

S1 – сумма дополнительного ср/мес дохода, USD;

kd – коэффициент дохода;

k1 – коэффициент возраста;

k2 – коэффициент стажа работы на последнем месте;

k3 – коэффициент наличия квартиры;

k4 – коэффициент наличия автомобиля;

k5 – коэффициент наличия банковских карт;

k6 – коэффициент наличия положительной кредитной истории;

R – поправочный коэффициент;

T – срок кредита, мес.

Q – ставка по кредиту, % годовых

$$W = \frac{(1000 + 0 \times 0,5) \times 1,1 \times 1,0 \times 0,9 \times 1,2 \times 0,95 \times 1,0}{5} \times \frac{24 \times 24}{24 + 24 \times 18} = 285,12 \text{ USD/мес.}$$

ОБЩИЙ ВЫВОД ПО ГЛАВЕ 4

По оценке заемщика, кредит выдаваемый ему будет отнесен ко второй категории (без обеспечения), что потребует от банка создание резерва в размере 10 % от ссудной задолженности. Заемщик положителен как потенциальный клиент банка. Служба экономической безопасности дала на получение кредита также положительное заключение. Однако, кредит в запрашиваемом размере не может быть предоставлен заемщику, в связи с тем, что размер ежемесячных платежей будет превышать допустимый порог устанавливаемый банком (см. Таблицу 8). Дополнительный расчет платежеспособности клиента также подтвердил серьезный разрыв между требованиями предъявляемыми банком и возможностями заемщика. На основе финансового анализа заемщика нужно принять решение об отказе в выделении данному заемщику запрашиваемого кредита.

ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

В процессе подготовки монографии:

Проведено социологическое статистическое исследование и анализ, по результатам которого можно условно выделить две большие группы психотипов заемщиков – активных и пассивных.

Установлено, что: как видно из приложения 1 (таблицы 52-60), самыми частыми заемщиками выступают наиболее активные представители общества – аклетики (15,95 %), аклепты (11,74 %) и акники (11,38 %) (см. таблицу 56). В своей совокупности они составляют чуть более 39 % генеральной совокупности жителей. Они же являются наиболее сознательными заемщиками, чувствующими ответственность за взятые на себя обязательства и стремящимися своевременно погасить кредиты и ссуды. Они знают цену деньгам, поэтому ответственно подходят к принятию на себя долговых обязательств, и в большинстве берут ссуды, только когда внутренние резервы исчерпаны. На такое поведение, накладывает отпечаток, еще и латентная составляющая (см. таблицу 55). Исследование выявило, что наиболее прилежные заемщики, как правило, очень застенчивы и испытывают дискомфорт при получении займа, поэтому обращаются за займом не сразу. Это говорит об особой роли работников кредитных учреждений, так как неосторожно оброненное слово может служить поводом к уходу экономически выгодных клиентов к конкурентам.

Менее частые заемщик отражены в большей мере пассивной частью общества – пакники (17,98 %), паслепты (17,58 %), паслетики (17,05 %). Они составляют большую часть (более 52 %) часть нашего общества, являясь при этом наименее сознательной частью. Они, как правило, занимаю не часто и скорее это связано либо с крупной покупкой либо с вынужденными обстоятельствами (например, оплата лечения). Эти люди не стремятся погасить долги при первой возможности. И в случае необходимости не будут сокращать свое потребление, а скорее увеличат расходы за счет заемных средств. К этому их подталкивает и латентный фактор, особенно у пакников и паслептов ярко выражено заниженное чувство адекватности и ответственности. Их можно отнести к самой несознательной части генеральной совокупности, они же занимают нижнюю строчку в таблице 53 «угрызения совести» при не погашении кредита своевременно», отставая от остальной части почти на десять процентов. Их отношение к всему кредитному процессу (как получению, так и возврату ссуд) можно охарактеризовать как халатное. Со всеми вытекающими последствиями.

РЕКОМЕНДУЕТСЯ:

1. При определении размера совокупного расчетного резерва (S) в связи с действием факторов кредитного риска, ссуды, выданные физическим лицам, предлагается классифицировать не как сгруппированный портфель однородных ссуд, входящих в одну из пяти категорий качества (согласно положению ЦБ №254-П), но как стандартное отклонение суммы подкатегорий, равное корню квадратному дисперсии (Формулы 1, 2), которая в случае независимых друг от друга событий равна сумме всех отдельных дисперсий, так как маловероятно, что банк одновременно потерпит максимальные убытки по всем категориям (и вводимым подкатегориям) качества ссуд.

2. Создать минимум две подкатегории качества ссуд (условно сознательная и условно несознательная), но автор рекомендует шесть, по каждому из психотипов.

3. При расчетах платежеспособности заемщиков использовать следующие формулы:

Формула 1.

$$S = \sqrt{\frac{\text{Сумма квадратов отклонений}}{\text{Количество элементов в выборке} - 1}} =$$

$$= \sqrt{\frac{(X_1 - \bar{X})^2 + (X_2 - \bar{X})^2 + \dots + (X_n - \bar{X})^2}{n - 1}} =$$

$$= \sqrt{\frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X})^2}.$$

Формула 2.

$$\text{Дисперсия} = S^2 = \frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X})^2.$$

Где S – размер совокупного расчетного резерва;
 X_n – размер расчетного резерва каждой подкатегории качества ссуд;
 \bar{X} – среднее значение расчетного резерва всех подкатегорий качества ссуд;
 n – количество подкатегорий качества ссуд.

Стоит отметить, что использовать для расчета саму дисперсию можно, но не удобно, потому как операции с такими величинами как рубли в квадрате зачастую сложны и не совсем приемлемы в бухгалтерских и аналитических сводках.

Настоящий психотипический метод автор предлагает использовать при оценке стоимости риска при потребкредитовании. По его мнению, внедрение настоящего психотипического метода позволит снизить долю просроченных потребкредитов. Причем снижение просроченной задолженности на 1 %, даст расчетный экономический эффект от внедрения в общем зачете по стране более 1,3 млрд. рублей (на основе данных второго квартала 2005 года).

Автор также рекомендует экстраполировать настоящий метод на субъекты малого предпринимательства, и другие субъекты рынка капитала у которых внутрикорпоративный стиль управления авторитарный, а не коллегиальный, где принятие решений всецело зависит от воли одного человека.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В своей монографии работе автор показал, какую важную роль играет потребительское кредитование в России и мире в целом.

При решении проблемы потребительского кредитования (кредитования физических лиц) преследуются две цели: стабилизация банковской системы в сфере рационального размещения финансовых ресурсов и подъем экономики страны через укрепление позиций коммерческих банков и производственных предприятий за счет привлечения кредитных ресурсов населением и увеличением его покупательной способности.

В первой главе автор дает определение кредитования физических лиц, показывает экономическую сущность кредитования домашних хозяйств и предпосылки необходимости такого кредитования. Дается освещение новых европейских банковских нормативов Basel-II, возможности их применения в российских условиях и приводится описание проведенного в рамках настоящей монографии социологического исследования, выявившего определенную зависимость между конституциональным типом человека и его экономическим поведением.

Во второй главе идет описание роли и функций банков в рыночной экономике, анализ их деятельности в современных условиях, приведены общие сведения о ФКБ «Юниаструм Банк».

В третьей главе раскрывается механизм потребительского кредитования, описаны основные этапы организации кредитного процесса в ФКБ «Юниаструм Банк».

В четвертой главе приведен финансовый анализ Заемщика на примере клиента банка ФКБ «Юниаструм Банк» в городе Ростове-на-Дону.

Установлено, что благодаря кредитованию физических лиц:

- выполняется классическая функция кредитования. Банк, осуществляя её активно использует имеющиеся собственные кредитные ресурсы;
- результатом операции является прибыль, обеспечивающая высокую доходность;
- укрепляются связи с клиентурой.

В результате проведенных исследований, автор пришел к следующим выводам:

1. Связь между конституциональным типом заемщика и его экономическим поведением существует и является значимой. В настоящий момент в банковском секторе экономики эту связь (взаимозависимость) не учитывают и не используют, хотя ее требуется изучать, углублять, развивать и совершенствовать.

2. Механизм кредитования населения и порядок расчета экономических рисков и как следствие расчета обязательных резервов до конца не отработан. Отсутствует всеобщий принцип кредитования физических лиц для всех кредитных организаций. Каждая кредитная организация разрабатывает его самостоятельно.

3. ФКБ банк «Юниаструм-Банк» разработал и утвердил свой Регламент кредитования физических лиц, который состоит из этапов и механизмов, по приему заявки на кредитование, сбору документации необходимой для формирования кредитного досье, его рассмотрению, анализу, в том числе и финансовому, расчету кредитных рисков, принятию решения о выдаче кредита, оформлению кредитного договора и дальнейшему мониторингу этого договора.

При проведении расчетов и принятии решения о кредитовании потенциального заемщика на основании существующей банковской методике и поданных документов, автор пришел к выводу, что механизм действий сотрудников банка и расчетов в Регламенте банка четко отработан и упрощен за счет в том числе и программного обеспечения, наличия средств связи в режиме реального времени (сеть Интернет). В результате расчетов и последовательных действий, работники кредитного направления банка получают достаточно точную и относительно надежную информацию для принятия решения о выделении кредита заемщику. Однако в условиях ограниченного промежутка времени для принятия решения может быть использован и конституциональный метод оценки экономического поведения заемщика, как дополнительный фактор при расчете кредитного риска.

Библиография:

1. Jorion, P. (2000) Value at Risk: The New Benchmark for Managing Financial Risk, McGraw-Hill.
2. Сигел, Эндру. С34 Практическая бизнес-статистика. : Пер. с англ.- М.: Издательский дом «Вильямс», 2004.- 1056 с.: ил. – Парал. тит. англ.
3. ЦБ РФ. Положение №254-П от 26.03.2004 г. (МЮ № 5774) «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности», Положения №232-П и №62-А.
4. Журнал «Банковское обозрение», № 1, январь 2004 г.
5. Нормативы международных требований Basel-II, 2004 г.
6. Я. Стреляу, М. «Прогресс», 1982. Роль темперамента в психическом развитии: Пер. с польского В.Поруса : ил.- Парал. тит. польск.
7. В. Леви, Я и мы.: М. «Молодая гвардия», 1969.- 288 с.: ил.
8. Kretschmer E. Körperbau und Charakter. 1 Aufl. 1921, 24 Aufl. Berlin, 1961 (Русский перевод в 1924 г. - прим. авт.)
9. Журнал «Деньги», № 35 (540), 05.09. – 11.09.2005 г.
10. Бакаев А.С. «Годовая бухгалтерская отчетность», М., 1997г.
11. Методические рекомендации по оценке инвестиционных проектов, 2-я ред., официальное издание, Москва, «Экономика», 2000.
12. Гражданский кодекс РФ (с доп. и изм., в ред. 30.12.2004).
13. Катаносов В.Ю. Проектный цикл в банке/Банковское дело.- 1997.- № 6, 8, 12.
14. Лаврушкин О.И. Банковское дело/Финансы и статистика.- 2003.- с.270-300.
15. Панферов Г.А. Совершенны ли методические подходы к оценке эффективности инвестиционных проектов?// РЭЖ.- 1997.- № 2 с.- 63-71.
16. Гумилев Л.Н./Этногенез и биосфера земли.- М.: ООО «Издательство АСТ», 2005.- 548, (12)с.
17. Танатова Д.К. Антропологический подход в социологии: Монография.- 2-е изд.- М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2006.-264с.
18. Добренков В.И., Кравченко А.И. Социальная антропология: Учебник.- М.: ИНФРА-М, 2005.- 688с.
19. Черчилль Г.А., Якобучи Д. Маркетинговые исследования. 8-е издание/пер. с англ. под ред. С.Г. Божук.- СПб.: Издательский дом «Нева», 2004.- 832с.
20. Пикфорд, Джеймс. Управление рисками; (пер. с англ. О.Н. Матвеевой).- М.: ООО «Вершина», 2004.- 252с.
21. Мур, Джеффри, Уэдерфорд, Лари Р., Экономическое моделирование в Microsoft Excel, 6-е изд.: пер. с англ.- М.: Издательский дом «Вильямс», 2004.- 1024 с.
22. Белановский С.А. Глубокое интервью: Учебное пособие.- М.: Николо-Медиа, 2001.- 320с.
23. Сикевич З.В. Социологическое исследование: практическое руководство.- СПб.: Питер, 2005.- 320 с.: ил.
24. Бюлье Ахим, Цёфель Петер, SPSS: искусство обработки информации. Анализ статистических данных и восстановление скрытых закономерностей: пер. с нем./СПб.: ООО «ДиаСофтЮП», 2005- 608с.
25. Осипов В.Е. Оценка бизнеса. 2-е изд.- СПб.: Питер, 2006.- 464с.: ил.
26. Боди З., Кейн А., Маркус А., Принципы инвестиций, 4-е изд.: пер. с англ.- М.: Издательский дом «Вильямс», 2004.- 984с.: ил.
27. Рид Э. Коммерческие банки.- М.- «Прогресс». 1983.
28. Состояние деловой активности российских банков КБ (ЦБ РФ и Центр экономической конъюнктуры при Правительстве РФ)//Банковское дело.- 2000.- № 5.с. 2-5.
29. Федеральный закон РФ от 02.12.1990 №395-1 «О банках и банковской деятельности».
30. Стрельцова Н.Т. Экономический кризис, инвестиции, банки//ЭКО.- 1996.- №2.- с. 2-18.

Приложение 1.

Таблица 1.

Таблица отражает частоту займов аклептами

Действительные значения	Количество	Процент	Действительный процент	Совокупный процент
1 раз в неделю	6	9,4	9,4	9,4
1 раз в месяц	19	29,7	29,7	39,1
1 раз в полгода	2	3,1	3,1	42,2
1 раз в год и реже	15	23,4	23,4	65,6
Никогда не занимаю	22	34,4	34,4	100,0
Сумма:	64	100,0	100,0	

Таблица 2.

Таблица отражает частоту займов паслептами

Действительные значения	Количество	Процент	Действительный процент	Совокупный процент
Нет данных	1	1,0	1,0	1,0
1 раз в неделю	3	3,1	3,1	4,2
1 раз в месяц	13	13,5	13,5	17,7
1 раз в полгода	14	14,6	14,6	32,3
1 раз в год и реже	15	15,6	15,6	47,9
Никогда не занимаю	50	52,1	52,1	100,0
Сумма:	96	100,0	100,0	

Таблица 3.

Таблица отражает соотношение аклептов испытывающих дискомфорт при займе денежных средств

Действительные значения	Количество	Процент	Действительный процент	Совокупный процент
Да	33	51,6	51,6	51,6
Нет	29	45,3	45,3	96,9
Нет значений	2	3,1	3,1	100,0
Сумма:	64	100,0	100,0	

Таблица 4.

Таблица отражает соотношение паслептов испытывающих дискомфорт при займе денежных средств

Действительные значения	Количество	Процент	Действительный процент	Совокупный процент
Да	33	34,4	34,4	34,4
Нет	58	60,4	60,4	94,8
Нет значений	5	5,2	5,2	100,0
Сумма:	96	100,0	100,0	

Таблица 5.

Таблица отражает соотношение аклептов, которые попросят занять вместо себя близких либо друзей

Действительные значения	Количество	Процент	Действительный процент	Совокупный процент
Да	8	12,5	12,5	12,5
Нет	56	87,5	87,5	100,0
Сумма:	64	100,0	100,0	

Таблица 6.

Таблица отражает соотношение паслептов, которые попросят занять вместо себя близких либо друзей

Действительные значения	Количество	Процент	Действительный процент	Совокупный процент
Да	16	16,7	16,7	16,7
Нет	80	83,3	83,3	100,0
Сумма:	96	100,0	100,0	

Таблица 7.

Таблица отражает соотношение аклептов, которые займут только ради близких и друзей

Действительные значения	Количество	Процент	Действительный процент	Совокупный процент
Да	28	43,8	43,8	43,8
Нет	34	53,1	53,1	96,9
Нет значений	2	3,1	3,1	100,0
Сумма:	64	100,0	100,0	

Таблица 8.

Таблица отражает соотношение паслептов, которые займут только ради близких и друзей

Действительные значения	Количество	Процент	Действительный процент	Совокупный процент
Да	30	31,3	31,3	31,3
Нет	66	68,8	68,8	100,0
Сумма:	96	100,0	100,0	

Таблица 9.

Таблица отражает соотношение аклептов, которое «выкрутятся» но не займут

Действительные значения	Количество	Процент	Действительный процент	Совокупный процент
Да	33	51,6	51,6	51,6
Нет	31	48,4	48,4	100,0
Сумма:	64	100,0	100,0	

Таблица 10.

Таблица отражает соотношение паслептов, которое «выкрутятся» но не займут

Действительные значения	Количество	Процент	Действительный процент	Совокупный процент
Да	30	31,3	31,3	31,3
Нет	66	68,8	68,8	100,0
Сумма:	96	100,0	100,0	

Таблица 11.

Таблица отражает соотношение аклептов испытывающих дискомфорт при не возврате вовремя денежных средств

Действительные значения	Количество	Процент	Действительный процент	Совокупный процент
Да	29	45,3	45,3	45,3
Нет	35	54,7	54,7	100,0
Сумма:	64	100,0	100,0	

Таблица 12.

Таблица отражает соотношение паслептов испытывающих дискомфорт при не возврате вовремя денежных средств

Действительные значения	Количество	Процент	Действительный процент	Совокупный процент
Да	33	34,4	34,4	34,4
Нет	63	65,6	65,6	100,0
Сумма:	96	100,0	100,0	

Таблица 13.

Таблица отражает соотношение аклептов пытавшихся как можно быстрее вернуть долг

Действительные значения	Количество	Процент	Действительный процент	Совокупный процент
Да	36	56,3	56,3	56,3
Нет	28	43,8	43,8	100,0
Сумма:	64	100,0	100,0	

Таблица 14.

Таблица отражает соотношение паслептов пытавшихся как можно быстрее вернуть долг

Действительные значения	Количество	Процент	Действительный процент	Совокупный процент
Да	40	41,7	41,7	41,7
Нет	56	58,3	58,3	100,0
Сумма:	96	100,0	100,0	

Таблица 15.

Таблица отражает соотношение аклептов, которым нравится процесс займа денег

Действительные значения	Количество	Процент	Действительный процент	Совокупный процент
Да	36	56,3	56,3	56,3
Нет	28	43,8	43,8	100,0
Сумма:	64	100,0	100,0	

Таблица 16.

Таблица отражает ранговые значения для аклептов

	Количество	Минимальное значение	Максимальное значение	Среднее значение	Стандартное отклонение
Одалживает деньги	64	1	5	3,44	1,457
Испытывает дискомфорт	64	1	4	1,55	,665
Не нравится процесс займа	64	1	2	1,44	,500
Попросит занять близких, друзей	64	1	2	1,88	,333
Займет только ради друзей, близких	64	1	5	1,66	,781
Нравится процесс займа денег	64	1	2	1,83	,380
Выкрутится, но не займет	64	1	2	1,48	,504
Испытывал дискомфорт при не возврате	64	1	2	1,55	,502
Пытался как можно быстрее отдать долг	64	1	2	1,44	,500
Всего:	64				

Таблица 17.

Таблица отражает ранговые значения для паслептов

	Количество	Минимальное значение	Максимальное значение	Среднее значение	Стандартное отклонение
Одалживает деньги	96	0	5	3,97	1,293
Испытывает дискомфорт	96	1	4	1,76	,707
Не нравится процесс займа	96	1	2	1,65	,481
Попросит занять близких, друзей	96	1	2	1,83	,375
Займет только ради друзей, близких	96	1	2	1,69	,466
Нравится процесс займа денег	96	1	2	1,93	,261
Выкрутится, но не займет	96	1	2	1,69	,466
Испытывал дискомфорт при не возврате	96	1	2	1,66	,477
Пытался как можно быстрее отдать долг	96	1	2	1,58	,496
Всего:	96				

Таблица 18.

Таблица отражает частоту займов аклетиками

Действительные значения	Количество	Процент	Действительный процент	Совокупный процент
Нет данных	2	2,3	2,3	2,3
1 раз в неделю	7	8,0	8,0	10,3
1 раз в месяц	16	18,4	18,4	28,7
1 раз в полгода	21	24,1	24,1	52,9
1 раз в год и реже	12	13,8	13,8	66,7
Никогда не занимаю	29	33,3	33,3	100,0
Сумма:	87	100,0	100,0	

Таблица 19.

Таблица отражает частоту займов паслетиками

Действительные значения	Количество	Процент	Действительный процент	Совокупный процент
1 раз в неделю	8	8,6	8,6	8,6
1 раз в месяц	12	12,9	12,9	21,5
1 раз в полгода	8	8,6	8,6	30,1
1 раз в год и реже	19	20,4	20,4	50,5
Никогда не занимаю	46	49,5	49,5	100,0
Сумма:	93	100,0	100,0	

Таблица 20.

Таблица отражает соотношение аклетиков испытывающих дискомфорт при займе денежных средств

Действительные значения	Количество	Процент	Действительный процент	Совокупный процент
Да	40	46,0	46,0	46,0
Нет	44	50,6	50,6	96,6
Нет значений	3	3,4	3,4	100,0
Сумма:	87	100,0	100,0	

Таблица 21.

Таблица отражает соотношение паслетиков испытывающих дискомфорт при займе денежных средств

Действительные значения	Количество	Процент	Действительный процент	Совокупный процент
Да	38	40,9	40,9	40,9
Нет	52	55,9	55,9	96,8
Нет значений	3	3,2	3,2	100,0
Сумма:	93	100,0	100,0	

Таблица 22.

Таблица отражает соотношение аклетиков, которые попросят занять вместо себя близких либо друзей

Действительные значения	Количество	Процент	Действительный процент	Совокупный процент
Да	13	14,9	14,9	14,9
Нет	74	85,1	85,1	100,0
Сумма:	87	100,0	100,0	

Таблица 23.

Таблица отражает соотношение паслетиков, которые попросят занять вместо себя близких либо друзей

Действительные значения	Количество	Процент	Действительный процент	Совокупный процент
Да	10	10,8	10,8	10,8
Нет	83	89,2	89,2	100,0
Сумма:	93	100,0	100,0	

Таблица 24.

Таблица отражает соотношение аклетиков, которые займут только ради близких либо друзей

Действительные значения	Количество	Процент	Действительный процент	Совокупный процент
Да	37	42,5	42,5	42,5
Нет	50	57,5	57,5	100,0
Сумма:	87	100,0	100,0	

Таблица 25.

Таблица отражает соотношение паслетиков, которые займут только ради близких либо друзей

Действительные значения	Количество	Процент	Действительный процент	Совокупный процент
Да	36	38,7	38,7	38,7
Нет	57	61,3	61,3	100,0
Сумма:	93	100,0	100,0	

Таблица 26.

Таблица отражает соотношение аклетиков, которое «выкрутятся» но не займут

Действительные значения	Количество	Процент	Действительный процент	Совокупный процент
Да	40	46,0	46,0	46,0
Нет	47	54,0	54,0	100,0
Сумма:	87	100,0	100,0	

Таблица 27.

Таблица отражает соотношение паслетиков, которое «выкрутятся» но не займут

Действительные значения	Количество	Процент	Действительный процент	Совокупный процент
Да	34	36,6	36,6	36,6
Нет	59	63,4	63,4	100,0
Сумма:	93	100,0	100,0	

Таблица 28.

Таблица отражает соотношение аклетиков испытывающих дискомфорт при не возврате вовремя денежных средств

Действительные значения	Количество	Процент	Действительный процент	Совокупный процент
Да	49	56,3	56,3	56,3
Нет	38	43,7	43,7	100,0
Сумма:	87	100,0	100,0	

Таблица 29.

Таблица отражает соотношение паслетиков испытывающих дискомфорт при не возврате вовремя денежных средств

Действительные значения	Количество	Процент	Действительный процент	Совокупный процент
Да	40	43,0	43,0	43,0
Нет	53	57,0	57,0	100,0
Сумма:	93	100,0	100,0	

Таблица 30.

Таблица отражает соотношение аклетиков пытавшихся как можно быстрее вернуть долг

Действительные значения	Количество	Процент	Действительный процент	Совокупный процент
Да	52	59,8	59,8	59,8
Нет	34	39,1	39,1	98,9
Нет значений	1	1,1	1,1	100,0
Сумма:	87	100,0	100,0	

Таблица 31.

Таблица отражает соотношение паслетиков пытавшихся как можно быстрее вернуть долг

Действительные значения	Количество	Процент	Действительный процент	Совокупный процент
Да	42	45,2	45,2	45,2
Нет	51	54,8	54,8	100,0
Сумма:	93	100,0	100,0	

Таблица 32.

Таблица отражает ранговые значения для аклетиков

	Количество	Минимальное значение	Максимальное значение	Среднее значение	Стандартное отклонение
Одалживает деньги	87	0	5	3,39	1,433
Испытывает дискомфорт	87	1	5	1,64	,807
Не нравится процесс займа	87	1	2	1,43	,497
Попросит занять близких, друзей	87	1	2	1,85	,359
Займет только ради друзей, близких	87	1	2	1,57	,497
Нравится процесс займа денег	87	1	2	1,94	,234
Выкрутится, но не займет	87	1	2	1,54	,501
Испытывал дискомфорт при не возврате	87	1	2	1,44	,499
Пытался как можно быстрее отдать долг	87	1	2	1,52	1,238
Всего:	87				

Таблица 33.

Таблица отражает ранговые значения для паслетиков

	Количество	Минимальное значение	Максимальное значение	Среднее значение	Стандартное отклонение
Одалживает деньги	93	1	5	3,89	1,371
Испытывает дискомфорт	93	1	5	1,69	,780
Не нравится процесс займа	93	1	2	1,62	,487
Попросит занять близких, друзей	93	1	2	1,89	,311
Займет только ради друзей, близких	93	1	2	1,61	,490
Нравится процесс займа денег	93	1	2	1,97	,178
Выкрутится, но не займет	93	1	2	1,63	,484
Испытывал дискомфорт при не возврате	93	1	2	1,57	,498
Пытался как можно быстрее отдать долг	93	1	2	1,55	,500
Всего:	91				

Таблица 34.

Таблица отражает частоту займов акниками

Действительные значения	Количество	Процент	Действительный процент	Совокупный процент
1 раз в неделю	11	17,7	17,7	17,7
1 раз в месяц	12	19,4	19,4	37,1
1 раз в полгода	9	14,5	14,5	51,6
1 раз в год и реже	6	9,7	9,7	61,3
Никогда не занимаю	24	38,7	38,7	100,0
Сумма:	62	100,0	100,0	

Таблица 35.

Таблица отражает частоту займов пакниками

Действительные значения	Количество	Процент	Действительный процент	Совокупный процент
1 раз в неделю	4	4,1	4,1	4,1
1 раз в месяц	13	13,3	13,3	17,3
1 раз в полгода	5	5,1	5,1	22,4
1 раз в год и реже	14	14,3	14,3	36,7
Никогда не занимаю	62	63,3	63,3	100,0
Сумма:	98	100,0	100,0	

Таблица 36.

Таблица отражает соотношение акников испытывающих дискомфорт при займе денежных средств

Действительные значения	Количество	Процент	Действительный процент	Совокупный процент
Да	23	37,1	37,1	37,1
Нет	39	62,9	62,9	100,0
Сумма:	62	100,0	100,0	

Таблица 37.

Таблица отражает соотношение пакников испытывающих дискомфорт при займе денежных средств

Действительные значения	Количество	Процент	Действительный процент	Совокупный процент
Да	33	33,7	33,7	33,7
Нет	64	65,3	65,3	99,0
Нет значений	1	1,0	1,0	100,0
Сумма:	98	100,0	100,0	

Таблица 38.

Таблица отражает соотношение акников, которым не нравится процесс займа денег

Действительные значения	Количество	Процент	Действительный процент	Совокупный процент
Да	22	35,5	35,5	35,5
Нет	40	64,5	64,5	100,0
Сумма:	62	100,0	100,0	

Таблица 39.

Таблица отражает соотношение пакников, которым нравится процесс займа денег

Действительные значения	Количество	Процент	Действительный процент	Совокупный процент
Да	33	33,7	33,7	33,7
Нет	65	66,3	66,3	100,0
Сумма:	98	100,0	100,0	

Таблица 40.

Таблица отражает соотношение акников, которые попросят занять вместо себя близких либо друзей

Действительные значения	Количество	Процент	Действительный процент	Совокупный процент
Да	11	17,7	17,7	17,7
Нет	51	82,3	82,3	100,0
Сумма:	62	100,0	100,0	

Таблица 41.

Таблица отражает соотношение пакников, которые попросят занять вместо себя близких либо друзей

Действительные значения	Количество	Процент	Действительный процент	Совокупный процент
Да	8	8,2	8,2	8,2
Нет	90	91,8	91,8	100,0
Сумма:	98	100,0	100,0	

Таблица 42.

Таблица отражает соотношение акников, которые займут только ради близких и друзей

Действительные значения	Количество	Процент	Действительный процент	Совокупный процент
Да	28	45,2	45,2	45,2
Нет	34	54,8	54,8	100,0
Сумма:	62	100,0	100,0	

Таблица 43.

Таблица отражает соотношение пакников, которые займут только ради близких и друзей

Действительные значения	Количество	Процент	Действительный процент	Совокупный процент
Да	31	31,6	31,6	31,6
Нет	67	68,4	68,4	100,0
Сумма:	98	100,0	100,0	

Таблица 44.

Таблица отражает соотношение акников, которое «выкрутятся» но не займут

Действительные значения	Количество	Процент	Действительный процент	Совокупный процент
Да	32	51,6	51,6	51,6
Нет	30	48,4	48,4	100,0
Сумма:	62	100,0	100,0	

Таблица 45.

Таблица отражает соотношение пакников, которое «выкрутятся» но не займут

Действительные значения	Количество	Процент	Действительный процент	Совокупный процент
Да	33	33,7	33,7	33,7
Нет	65	66,3	66,3	100,0
Сумма:	98	100,0	100,0	

Таблица 46.

Таблица отражает соотношение акников испытывающих дискомфорт при не возврате вовремя денежных средств

Действительные значения	Количество	Процент	Действительный процент	Совокупный процент
Да	29	46,8	46,8	46,8
Нет	33	53,2	53,2	100,0
Сумма:	62	100,0	100,0	

Таблица 47.

Таблица отражает соотношение пакников испытывающих дискомфорт при не возврате вовремя денежных средств

Действительные значения	Количество	Процент	Действительный процент	Совокупный процент
Да	32	32,7	32,7	32,7
Нет	66	67,3	67,3	100,0
Сумма:	98	100,0	100,0	

Таблица 48.

Таблица отражает соотношение акников пытавшихся как можно быстрее вернуть долг

Действительные значения	Количество	Процент	Действительный процент	Совокупный процент
Да	33	53,2	53,2	53,2
Нет	29	46,8	46,8	100,0
Сумма:	62	100,0	100,0	

Таблица 49.

Таблица отражает соотношение пакников пытавшихся как можно быстрее вернуть долг

Действительные значения	Количество	Процент	Действительный процент	Совокупный процент
Да	34	34,7	34,7	34,7
Нет	64	65,3	65,3	100,0
Сумма:	98	100,0	100,0	

Таблица 50.

Таблица отражает ранговые значения для акников

	Количество	Минимальное значение	Максимальное значение	Среднее значение	Стандартное отклонение
Одалживает деньги	62	1	5	3,32	1,576
Испытывает дискомфорт	62	1	2	1,63	,487
Не нравится процесс займа	62	1	2	1,65	,482
Попросит занять близких, друзей	62	1	2	1,82	,385
Займет только ради друзей, близких	62	1	2	1,55	,502
Нравится процесс займа денег	62	1	2	1,95	,216
Выкрутится, но не займет	62	1	2	1,48	,504
Испытывал дискомфорт при не возврате	62	1	2	1,53	,503
Пытался как можно быстрее отдать долг	62	1	2	1,47	,503
Всего:	62				

Таблица 51.

Таблица отражает ранговые значения для пакников

	Количество	Минимальное значение	Максимальное значение	Среднее значение	Стандартное отклонение
Одалживает деньги	98	1	5	4,19	1,249
Испытывает дискомфорт	98	1	4	1,68	,529
Не нравится процесс займа	98	1	2	1,66	,475
Попросит занять близких, друзей	98	1	2	1,92	,275
Займет только ради друзей, близких	98	1	2	1,68	,467
Нравится процесс займа денег	98	1	2	1,97	,173
Выкрутится, но не займет	98	1	2	1,66	,475
Испытывал дискомфорт при не возврате	98	1	2	1,67	,471
Пытался как можно быстрее отдать долг	98	1	2	1,65	,478
Всего:	98				

СВОДНЫЕ ТАБЛИЦЫ

Таблица 52.

Таблица отражает в убывающей последовательности долю конституциональных типов пытавшихся как можно быстрее вернуть долг

№	Конституциональный тип заемщика	% Да	% Нет
1	Аклетики	59,8	39,1
2	Аклепты	56,3	43,8
3	Акники	53,2	46,8
4	Паслетики	45,2	54,8
5	Паслепты	41,7	58,3
6	Пакники	34,7	65,3

Таблица 53.

Таблица отражает в убывающей последовательности долю конституциональных типов испытывающих дискомфортное состояние при невозможности вернуть вовремя долг

№	Конституциональный тип заемщика	% Да	% Нет
1	Аклетики	56,3	43,7
2	Акники	46,8	53,2
3	Аклепты	45,3	54,7
4	Паслетики	43,0	57,0
5	Паслепты	34,4	65,6
6	Пакники	32,7	67,3

Таблица 54.

Таблица отражает в возрастающей последовательности долю конституциональных типов пытающихся «выкрутиться», то есть найти внутренние резервы но не прибегать к займам

№	Конституциональный тип заемщика	% Да	% Нет
1	Паслепты	31,3	68,8
2	Пакники	33,7	66,3
3	Паслетики	36,6	63,4
4	Аклетики	46,0	54,0
5	Акники	51,6	48,4
6	Аклепты	51,6	48,4

Таблица 55.

Таблица отражает в убывающей последовательности долю конституциональных типов испытывающих дискомфорт при оформлении ссуды

№	Конституциональный тип заемщика	% Да	% Нет
1	Аклепты	51,6	45,3
2	Аклетики	46,0	50,6
3	Паслетики	40,9	55,9
4	Акники	37,1	62,9
5	Паслепты	34,4	60,4
6	Пакники	33,7	65,3

Таблица 56.

Таблицы 56-60 отражают доли конституциональных типов по частоте займов

№	Конституциональный тип заемщика	% 1 раз в неделю	% 1 раз в месяц	% 1 раз в полгода	% 1 раз в год и реже	% Никогда не занимают
1	Пакники	4,1	13,3	5,1	14,3	63,3
2	Паслепты	3,1	13,5	14,6	15,6	52,1
3	Паслетики	8,6	12,9	8,6	20,4	49,5
4	Акники	17,7	19,4	14,5	9,7	38,7
5	Аклепты	9,4	29,7	3,1	23,4	34,4
6	Аклетики	8,0	18,4	24,1	13,8	33,3

Таблица 57.

№	Конституциональный тип заемщика	% 1 раз в неделю	% 1 раз в месяц	% 1 раз в полгода	% 1 раз в год и реже	% Никогда не занимают
1	Акники	17,7	19,4	14,5	9,7	38,7
2	Аклепты	9,4	29,7	3,1	23,4	34,4
3	Паслетики	8,6	12,9	8,6	20,4	49,5
4	Аклетики	8,0	18,4	24,1	13,8	33,3
5	Пакники	4,1	13,3	5,1	14,3	63,3
6	Паслепты	3,1	13,5	14,6	15,6	52,1

Таблица 58.

№	Конституциональный тип заемщика	% 1 раз в неделю	% 1 раз в месяц	% 1 раз в полгода	% 1 раз в год и реже	% Никогда не занимают
1	Аклепты	9,4	29,7	3,1	23,4	34,4
2	Акники	17,7	19,4	14,5	9,7	38,7
3	Аклетики	8,0	18,4	24,1	13,8	33,3
4	Паслепты	3,1	13,5	14,6	15,6	52,1
5	Пакники	4,1	13,3	5,1	14,3	63,3
6	Паслетики	8,6	12,9	8,6	20,4	49,5

Таблица 59.

№	Конституциональный тип заемщика	% 1 раз в неделю	% 1 раз в месяц	% 1 раз в полгода	% 1 раз в год и реже	% Никогда не занимают
1	Аклетики	8,0	18,4	24,1	13,8	33,3
2	Паслепты	3,1	13,5	14,6	15,6	52,1
3	Акники	17,7	19,4	14,5	9,7	38,7
4	Паслетики	8,6	12,9	8,6	20,4	49,5
5	Пакники	4,1	13,3	5,1	14,3	63,3
6	Аклепты	9,4	29,7	3,1	23,4	34,4

Таблица 60.

№	Конституциональный тип заемщика	% 1 раз в неделю	% 1 раз в месяц	% 1 раз в полгода	% 1 раз в год и реже	% Никогда не занимают
1	Аклепты	9,4	29,7	3,1	23,4	34,4
2	Паслетики	8,6	12,9	8,6	20,4	49,5
3	Паслепты	3,1	13,5	14,6	15,6	52,1
4	Пакники	4,1	13,3	5,1	14,3	63,3
5	Аклетики	8,0	18,4	24,1	13,8	33,3
6	Акники	17,7	19,4	14,5	9,7	38,7