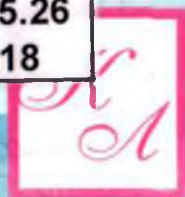


Б 65.26
Х18



Курс лекции

Н.Н. Хамитов

БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

ЭКОНОМИКА

865.26
2-18

Н.Н. ХАМИТОВ

БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

Курс лекций



**АЛМАТЫ
ЭКОНОМИКА
2005**

ББК 65.262. 1я7

X 18

X 18

Хамитов Н.Н.

Банковское дело: Курс лекций. – Алматы: Экономика,
2005. – 216 с.

ISBN 9965-685-73-8

В предлагаемом курсе лекций последовательно и в сжатом виде излагаются многие вопросы, возникающие в процессе деятельности специалистов-банкиров, а также проблемы, связанные с развитием современного спектра услуг казахстанских банков и использованием как традиционных, так и новых форм расчетов.

Курс лекций по предмету «Банковское дело» предназначен для студентов и преподавателей, работников банков и финансовых структур, слушателей школ бизнеса и деловых людей.

ББК 65.262. 1я7

Рецензенты: **А.Д. Челекбай** – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Международная экономика и международные отношения» КазЭУ им. Т. Рыскулова;
Б.Ж. Ермекбаева – профессор, зав. кафедрой «Финансы» КазНУ им. аль-Фараби.

Рекомендован УМО по экономическим специальностям вузов РК
и ученым советом КазЭУ им Т. Рыскулова.

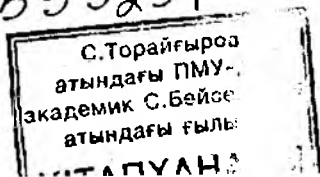
X $\frac{0605010204-26}{444(05)-05}$ 16-2005

ISBN 9965-685-73-8 © Хамитов Н.Н., 2005.

© ТОО «Издательство «Экономика», 2005.

Распространение данной работы или ее части без согласия автора
и другие действия, нарушающие нормы по авторскому праву,
запрещаются и караются по закону.

533251



ВВЕДЕНИЕ

Банковская система, как известно, является одной из важнейших и динамичных структур рыночной экономики. Банки, проводя денежные расчеты, кредитую экономику, выступая посредниками в перераспределении капиталов, существенно повышают общую эффективность производства, способствуют росту накопления в стране. В современных условиях структура банковской системы резко усилилась. Появились новые виды финансовых учреждений, новые кредитные инструменты и методы обслуживания клиентуры. Совершается переход к динамичной, гибкой, основанной на различных формах собственности системе кредитных учреждений, ориентированных на коммерческий успех, на получение прибыли.

Идет постоянный поиск оптимальных форм институционального устройства кредитной системы, эффективно работающего механизма на рынке капиталов, новых методов обслуживания коммерческих структур. Создание устойчивой и эффективной банковской системы – одна из важнейших задач реформирования экономики Казахстана. Следует коренным образом изменить всю систему отношений внутри банковского сектора, характер управления и надзора со стороны Национального банка, принципы взаимоотношений банков и их клиентов, расчеты с государственным бюджетом и т.д. Предстоит изменить психологию банкира, воспитать нового банковского работника – хорошо образованного, думающего, ищущего новое и готового идти на риск.

Создание нового банковского механизма возможно лишь путем введения рациональных принципов функционирования кредитных учреждений, принятых в международной практике и опирающихся на опыте рыночных финансовых структур. В этой связи велико значение глубокого и последовательного изучения зарубежной практики, приемов и форм аккумуляции денежных ресурсов, кредитования и расчетов.

Предлагаемый курс лекций представляет собой освещение главных принципов организации и функционирования банковской системы в условиях функционирования развитых финансовых

рынков и разветвленной сети кредитно-финансовых институтов. При этом особое внимание концентрируется на практических аспектах деятельности современного коммерческого банка, традиционных и новейших методах банковского обслуживания.

В условиях конкуренции между банками успех приходит к таким, которые лучше владеют современными методами банковского дела. Преимущество предлагаемого курса лекций «Банковское дело» состоит в том, что он поможет читателю освоить новую технологию банковского обслуживания, содержит рекомендации по оценке ликвидности баланса и кредитоспособности клиента, снижению банковских рисков, определению перспектив развития банковских услуг, новым корреспондентских отношений с зарубежными банками.

В работе поставлена задача помочь банкам изменить стиль и методы работы, предложить им и их клиентам новые подходы в развитии коммерции и бизнеса. Данный курс лекций не претендует на его всеобъемлющий характер, однако он может стать необходимым пособием для студентов, работниками банков и финансовых структур, а также широкого круга читателей, интересующихся деятельностью банков и их проблемами.

Материал, изложенный в курсе, в сжатом виде дает представление об основных аспектах организации банковского дела, дополняя существующие учебники и способствует быстрому усвоению теории и практики управления банковской деятельностью читателями.

ТЕМА

1

ПРЕДМЕТ, СТРУКТУРА И ЗАДАЧИ КУРСА «БАНКОВСКОЕ ДЕЛО»

Современный этап социально-экономического развития Республики Казахстан характеризуется рыночными отношениями, при которых формируется новая денежно-кредитная система, появляются новые виды кредитно-финансовых институтов, изменяется структура банковской системы соответственно типу рыночной экономики.

В условиях перехода банковской системы страны на принципы функционирования международного банковского дела исключительную важность приобретает сочетание мировых банковских технологий с особенностями переходного периода экономики Республики Казахстан.

Поэтому возникает необходимость в профессиональных банковских специалистах думающих, компетентных, инициативных, способных ориентироваться в меняющихся условиях.

Организация взаимоотношений банков с хозяйствующими субъектами различных форм собственности во многом зависят от объекта, метода кредитования, вида предоставляемых ссуд, кредитоспособности заемщика, степени риска для кредитора, а также расчетно-кассового обслуживания.

Основная цель курса – наиболее комплексно, в структурированном виде раскрыть вопросы банковского обслуживания что в значительной степени облегчит процесс изучения системы банковской индустрии.

Курс тесно связан с другими экономическими дисциплинами, прежде всего, с теорией денег, кредита и банков, который является базовым курсом в системе подготовки специалистов банковских учреждений.

Изучение механизма выдачи и погашения ссуд, оформление ссудных операций, расчет процентных ставок связаны с технической стороной банковских операций и предполагает параллельное изучение следующих курсов: «Бухгалтерский учет, аудит и отчетность в банках», «Денежно-кредитное регулирование», «Финансирование и кредитование инвестиций» и «Рынок ценных бумаг».

Рассмотрение вопросов формирования ресурсной базы коммерческого банка (далее КБ), организация его наиболее рационального функционирования предполагает изучение курсов «Банковский менеджмент», «Банковский маркетинг» и др.

Основная задача курса – дать теоретические знания и обучить практическим навыкам, необходимым специалистам банков в организации и развитии банковского дела.



КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Предмет курса «Банковское дело», его взаимосвязь с другими дисциплинами банковского профиля.
2. Структура курса: его особенности и характерные черты.
3. Основная цель курса и методы ее достижения.
4. Задачи курса по подготовке профессиональных кадров для банковской системы.

ТЕМА

2

КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК: ЗАДАЧИ, ФУНКЦИИ, ПРИНЦИПЫ И ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Банк – это организация, созданная для привлечения денежных средств и их размещения от своего имени на условиях возвратности, платности и срочности.

Основное назначение банка – посредничество в перемещении денежных средств от кредиторов к заемщикам и от продавцов к покупателям.

Банки как субъекты финансового риска имеют два основных определяющих признака, отличающих их от других субъектов:

1. Для деятельности банков характерен двойной обмен долговыми обязательствами. Банки размещают свои долговые обязательства в депозиты, сберегательные сертификаты и др.), а мобилизованные на этой основе средства направляют в долговые обязательства и ценные бумаги, выпущенные другими субъектами финансового рынка.

2. Банки принимают безусловные обязательства с фиксированной суммой долга перед юридическими и физическими лицами, например, при помещении средств клиентов на счета и во вклады, выпуске депозитных сертификатов и т.п. Это не характерно для инвестиционных фондов, мобилизующих ресурсы на основе выпуска собственных акций. Фиксированные по сумме долга обязательства несут в себе наибольший риск для посредников (банков), поскольку должны быть оплачены в полной сумме независимо от рыночной конъюнктуры, в то время как инвестиционная компания (фонд) все риски, связанные с изменением стоимости ее активов и пассивов, распределяет среди своих акционеров.

Принципы деятельности коммерческих банков.

1. Работа в пределах реально имеющихся ресурсов. Коммерческий банк должен обеспечивать не только количественное соотношение между своими ресурсами и кредитными вложениями, но и добиваться соответствия характера банковских активов специфике мобилизованных ресурсов.

2. Полная экономическая самостоятельность, подразумевающая также экономическую ответственность банка за результаты своей деятельности.

3. Взаимосвязи банков с клиентами строятся на основе рыночных отношений.

4. Регулирование работы коммерческого банка может осуществляться только косвенными экономическими (но не административными) методами.

Функции коммерческих банков.

1. Посредничество в кредите.
2. Стимулирование накоплений в хозяйстве.
3. Посредничество в платежах между отдельными самостоятельными субъектами.
4. Посредничество в операциях с ценными бумагами.

Структура аппарата управления банка, задачи его основных подразделений.

Деятельность банков, основанная на взаимосвязанной работе его блоков показана на рис. 1.

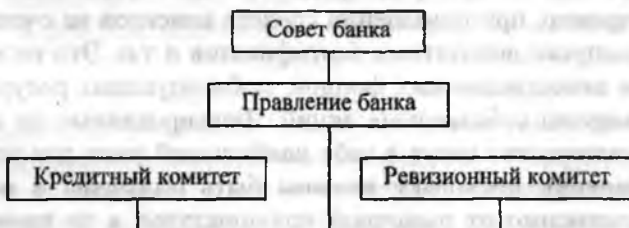


Рис. 1. Структура аппарата управления банка

Управление планирования и развития банковских операций включает в себя отделы:

- организации коммерческой деятельности банка и управления банковской ликвидностью.
- экономического анализа и изучения кредитоспособности клиентов;
- разработки основ и планов коммерческой деятельности банка;
- маркетинга и связи с клиентурой

Управление депозитных операций состоит из отдела депозитных операций и Фондового отдела

Управление кредитных операций представлено отделами:

- краткосрочного и долгосрочного кредитования клиентов;
- кредитования населения;
- нетрадиционных банковских операций, связанных с кредитованием.

Управление посреднических и других операций включает в себя отделы:

- гарантийных операций и операций по доверенности;
- банковских услуг;
- операций с ценными бумагами.

Управление организации международных банковских операций состоит из отдела валютных и кредитных операций и отдела международных расчетов.

Учетно-операционное управление включает в себя следующие отделы:

- операционный;
- кассовых операций;
- расчетный.

В подразделения службы банков входят отделы:

- административно-хозяйственный;
- юридический;

- кадров;
- эксплуатации и внедрения ЭВМ;
- ревизионный отдел.

Однако, независимо от выполняемых управлениями операций и их правовой формы организации, каждый банк производит свои специфический продукт и имеет обязательный для него набор определенных блоков управления. Это:

1. Совет банка.
2. Правление.
3. Подразделения банка по общим вопросам управления.
4. Подразделения банка по вопросам коммерческой деятельности.

Согласно Указу Президента Республики Казахстан «О банках и банковской деятельности в РК» от 30 августа 1995 г. в нашей стране действует двухуровневая банковская система.

Национальный банк является центральным банком государства и представляет собой *верхний (первый) уровень* банковской системы. Задачи, принципы деятельности, правовой статус и полномочия Нацбанка определяются Указом Президента республики имеющим силу Закона, «О Национальном банке РК».

Остальные банки представляют собой *нижний (второй) уровень* банковской системы. Это, в том числе:

1. Государственный банк – банк второго уровня, созданный на основании решения Правительства РК.

2. Банк с иностранным участием – банк второго уровня, более одной трети акций которого находятся во владении, собственности или управлении нерезидентов РК, юридических лиц-резидентов РК, более 50% акций которых находятся во владении, собственности или управления нерезидентов РК либо аналогичных им юридических лиц-резидентов РК, а также резидентов РК, являющихся распорядителями средств нерезидентов РК.

3. Межгосударственные банки, которые создаются и действуют на основании международного договора или соглашения учредителями которого являются правительства РК и государств, подписавших данный договор.

4. Организация, осуществляющая отдельные виды банковских операций – юридическое лицо, не являющееся банком, которое на основании лицензии Национального банка правомочно осуществлять отдельные виды банковских операций.

Банки не отвечают по обязательствам государства, равно как и государство не отвечает по их обязательствам.

В Законе «О банках и банковской деятельности» отражены все особенности создания, реорганизации и ликвидации банков в Республике Казахстан.



КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Понятие КБ и его организационное устройство.
2. Основные принципы деятельности КБ.
3. Функции КБ.
4. Структура аппарата управления КБ.
5. Законодательная основа функционирования банков в Республике Казахстан.
6. Особенности открытия, ликвидации и консервации банков второго уровня в Казахстане.

ТЕМА

3

ПЛАНИРОВАНИЕ И РЕГУЛИРОВАНИЕ БАНКОВСКИХ РЕСУРСОВ

Банковские ресурсы образуются в результате проведения банками пассивных операций и отражаются в пассиве баланса банка.

К банковским ресурсам относятся собственные средства банков, заемные и привлеченные средства, совокупность которых используется для осуществления банком активных операций, т.е. размещения мобилизованных ресурсов для получения дохода.

Пассивные и активные операции тесно взаимосвязаны. Так, структура и характер пассивов во многом определяют возможности банка в проведении активных операций, а изменение политики банка в области кредитования может существенно повлиять на характер ресурсов.

Основным источником формирования банковских ресурсов являются вклады клиентов банка. Однако чтобы привлечь чужие капиталы, необходимо показать наличие соответствующего собственного капитала, чтобы кредиторы были уверены, что в критический момент смогут на него рассчитывать.

К собственным средствам банков относятся уставный и резервный фонды, а также другие фонды, образуемые за счет прибыли банка, страховые резервы, и распределенная в течение года прибыль.

Уставный фонд (капитал) банка является отправной точкой в организации банковского дела. В зависимости от ее формы по-разному происходит образование уставного капитала.

Независимо от организационно-правовой формы банка его уставный фонд формируется полностью за счет вкладов участников – юридических и физических лиц и служит обеспечением их обязательств. Он может создаваться только из денежных средств, причем собственных средств участников банка, но не за счет банковских кредитов. Не могут быть использованы для взносов в уставный фонд привлеченные денежные средства.

Пропорционально вкладу в уставный капитал банка каждый из его акционеров (участников) ежегодно получает часть банковской прибыли в виде *дивидендов*.

Размер, очередность и порядок начисления дивидендов определяются видом и условиями выпуска акций (обыкновенные или привилегированные акции, с корректировкой уровня дохода в зависимости от размера прибыли и т.п.).

В случае недостаточности прибыли, поступающей в распоряжение банка, начисление дивидендов по привилегированным акциям производится за счет резервного фонда.

Резервные фонды коммерческих банков предназначены для возмещения убытков от активных операций, служат источником выплаты процентов по облигациям банка и дивидендов по привилегированным акциям в случае недостаточности полученной прибыли. Резервный фонд формируется за счет ежегодных отчислений от прибыли. Его предельный размер определяется в уставе банка на уровне 25–100 % от величины уставного фонда. При достижении предельного размера сформированный резервный фонд перечисляется в уставный (капитализируется) и его начисление начинается заново.

Наряду с резервным фондом в коммерческих банках создаются *специальные фонды* (для производственного и социального развития самого банка) за счет отчислений от прибыли. Порядок их образования и расходования регулируются банковскими положениями о коммерческом расчете.

Особая составная часть собственных средств банка – это *страховые резервы*, образуемые банком при совершении конкретных операций. Их назначение – нивелировать негативные последствия в связи с фактическим снижением рыночной стои-

мости ценных бумаг, приобретенных банком, и не-возвратом выданных ссуд. Формирование этих резервов носит обязательный характер.

Важнейшая *функция собственных средств банка* – служить обеспечением обязательств банка перед его вкладчиками. Они могут рассматриваться как величина, в пределах которой банк гарантирует ответственность по своим обязательствам. В банковской практике собственные средства считаются резервом ресурсов, позволяющим банку сохранять платежеспособность, несмотря на появление убытков вследствие потери ресурсов, поскольку собственные средства не подлежат обязательному возврату акционерам. Размер имеющихся у банка собственных средств определяет масштабы его деятельности. Экономические нормативы, установленные Нацбанком РК, в основном исходят из размера собственных средств банка, которые служат для него источником развития его материальной базы. За счет них банк приобретает здания, необходимые ему машины, оборудование, вычислительную технику и др. Непосредственным источником финансирования указанных затрат служит образуемый за счет прибыли фонд производственного и социального развития банка.

Величина (размер) собственных средств определяется каждым КБ самостоятельно и зависит от многих факторов, в том числе от того, что она:

- 1) определяет предельный размер активных операций банка;
- 2) зависит от специфики его клиентов;
- 3) зависит от характера его активных операций;
- 4) зависит от степени развития рынка кредитных ресурсов и проводимой Национальным банком кредитной политики. Либерализация кредитной политики при развитом рынке облегчает доступ коммерческого банка к кредитным ресурсам и снижает уровень необходимых банку собственных средств. Ужесточение кредитной политики в сочетании с недостаточно развитым финансовым рынком обуславливает необходимость постоянного наращивания собственных средств.

При этом могут использоваться два метода увеличения размера собственных средств банка – в виде накопления:

- размера собственных средств банка;
- прибыли или увеличения количества выпущенных акций (числа пайщиков банка). Накопление прибыли происходит в форме ускоренного создания резервного и других фондов банка и их последующей капитализации. Может иметь место и прямое присоединение части прибыли к уставному капиталу по окончании года. Этот метод является наиболее дешевым, не требует дополнительных затрат на выпуск акций (или привлечение новых пайщиков). Но накопление прибыли означает уменьшение дивидендов, выплачиваемых акционерам в текущем году, что может поколебать позиции банка на рынке.

Отечественные коммерческие банки, стремясь утвердиться на формирующемся рынке, озабочены в большей степени проблемой текущих дивидендов, чем долговременной перспективой роста прибыли. Поэтому увеличивать размер собственных средств они предпочитают за счет выпуска новых акций или привлечения новых пайщиков.

Специфика банковского учреждения как одного из видов коммерческого предприятия состоит в том, что подавляющая часть его ресурсов формируется а за счет заемных, а не собственных средств.

Привлекаемые банками средства разнообразны по составу. Их главными видами являются средства, привлеченные банками в процессе работы с клиентурой (так называемые депозиты), и средства, позаимствованные у других кредитных учреждений (посредством межбанковского кредита).

Депозитные операции (от лат. *depozitum* – вещь, отданная на хранение) – это экономические отношения по поводу передачи средств клиента во временное пользование банка.

Исходя из вышесказанного, депозит выгоден не только вкладчику, но и банку. Множество депозитов способно создать банку ссудный капитал, который он затем разместит на выгодных условиях в любой сфере хозяйства. Разница в процентах по депозитам и в процентах, получаемых от заемщиков капитала, является вознаграждением для банка за проведенную им работу

по привлечению свободных денежных средств и размещению ссудного капитала. Стремясь увеличить объемы этого вознаграждения, банки стараются расширить свою ресурсную базу, создавая «мнимые вклады», почвой для появления которых являются счета до востребования.

«Золотое» банковское правило гласит, что величина и сроки финансовых требований банка должны соответствовать размерам и срокам его обязательств. Следуя этому правилу, банки не могли бы использовать остатки по текущим счетам в качестве ресурса кредитования, ведь те могут быть востребованы в любой момент. Однако, как правило, клиенты не изымают одновременно все свои средства, поэтому наличные резервы банка могут быть относительно невелики. Кроме того, большинство банковских операций осуществляются в безналичном виде. Не задействованная в качестве кассовых резервов сумма наличности увеличивает ликвидность банка и может быть направлена им на предоставление кредитов другим клиентам или другим банкам. Помимо кассовых резервов другим ограничителем в использовании коммерческими банками депозитов как кредитного ресурса являются обязательные резервы, устанавливаемые центральным банком.

Депозитные счета могут быть самыми разнообразными. В основе их классификации имеются такие критерии, как источники вкладов, их целевое назначение, степень доходности и другие, однако наиболее часто в качестве критерия выступают категория вкладчика и формы изъятия вклада.

Исходя из категории вкладчиков различают депозиты:

- юридических лиц (предприятий, организаций, других банков);
- физических лиц.

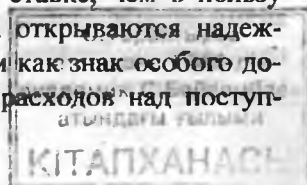
По форме изъятия средств депозиты подразделяются на следующие виды:

- до востребования (обязательства, не имеющие конкретного срока);
- срочные (обязательства, имеющие определенный срок);
- условные (средства, подлежащие изъятию при наступлении заранее оговоренных условий).

Депозиты до востребования представляют собой средства, которые могут быть востребованы в любой момент без предварительного уведомления банк со стороны клиента. К ним относятся средства на текущих, расчетных, бюджетных и прочих счетах, связанных с совершением расчетов или целевым использованием средств. Депозиты до востребования предназначены для текущих расчетов. Инициатива открытия такого счета исходит от самих клиентов в связи с потребностью производить расчеты, совершать платежи и получать денежные средства в свое распоряжение при посредничестве банков. Движение средств по этим счетам (поступление и списание) может оформляться наличными деньгами, чеком, переводом, иными расчетными документами.

С точки зрения управления банковской ликвидностью более выгодными для банков являются текущие и бюджетные счета, счета по финансированию капитальных вложений, счета специального назначения, поскольку характер движения средств по ним (суммы, сроки, периодичность осуществления платежей или поступления переводов) может быть заранее известен банку.

Контокоррент (от итал. conto corrente – текущий счет) – это единый счет, на котором учитываются все операции банка с клиентом. На контокорренте отражаются, с одной стороны, ссуды банка и все платежи со счета по поручению клиента, а с другой – средства, поступающие на счет в виде переводов, вкладов, возврата ссуд и др. Таким образом, это активно-пассивный счет, представляющий собой соединение расчетного и ссудного счетов. Кредитовое сальдо означает, что клиент располагает собственными средствами, а дебетовое – что в оборот вовлечены заемные средства и владелец счета является должником банка по кредиту. По кредитовому сальдо банк начисляет проценты в пользу клиента, а по дебетовому – взыскивает проценты в свою пользу как за предоставленную ссуду. Причем проценты в пользу банка начисляются по более высокой ставке, чем в пользу владельца счета. Контокоррентные счета открываются надежным клиентам, первоклассным заемщикам как знак особого доверия. Владелец счета при превышении расходов над поступ-



лением средств имеет возможность без специального оформления в каждом отдельном случае получать кредит на определенную договором с банком сумму.

Сходство с контокоррентным счетом имеет **текущий счет с овердрафтом**. Это счет, по которому на основании соглашения между клиентом и банком допускается в определенном размере превышение суммы списания по счету над величиной остатка средств, что означает заимствование кредита. Однако следует различать эти счета. При овердрафте (в отличие от контокоррента) такие заимствования осуществляются от случая к случаю, носят нерегулярный характер. Соответственно, для этого счета более характерен пассивный (кредитовый) остаток. Наличие текущего счета с овердрафтом не исключает открытия клиенту для проведения отдельных операций дополнительно депозитных или ссудных счетов, в то время как на контокоррентном счете сосредотачиваются все операции, осуществляемые банком в отношении клиента. Кроме того, контокоррентные счета открываются в адрес хозяйственных организаций – юридических лиц, в то время как счет с овердрафтом может быть открыт и для неюридического, и для физического лица для покрытия временных разрывов в поступлении и расходовании средств.

▼ К депозитам до востребования относятся **корреспондентские счета банков**, открытые в Национальном Банке РК или банках-корреспондентах с целью осуществления расчетов и платежей в одностороннем порядке или по поручению друг друга. Корреспондентские счета, открытые банком в других банках-корреспондентах, называются **востро-счетами** (от итал. *postroconto* – наш счет) и наоборот, корреспондентские счета, открытые банками-корреспондентами в данном банке, называются **лоро-счета** (от итал. *loroconto* – их счет). Как правило, при установлении корреспондентских отношений между банками стороны предусматривают возможность образования овердрафта по этим счетам. Предельный размер, сроки, процентные ставки по дебетовому или кредитовому остатку наряду с прочими условиями определяются договором о корреспондентских отношениях между банками. Образование на лоро-счете пассивного (кредитового) сальдо означает наличие в обороте банка до-

полнительных ресурсов, привлеченных из банка-корреспондента, а активного (дебетового) сальдо – возникновение овердрафта, т.е. предоставление банку-корреспонденту кредита. Напротив, поostro-счету кредитовый остаток означает вовлечение в оборот в соответствии с договором об овердрафте средств другого банка, а дебетовый – размещение части своих средств в этом банке-корреспонденте.

Таким образом, кредитовое сальдо по счету лото иostro-счету отражает в балансе банка ресурсы, поступившие в его распоряжение от банков-корреспондентов.

Следует различать дебетовое сальдо по счету как форму краткосрочного кредита (овердрафта), предусмотренного соглашением между клиентом и банком, и дебетовое сальдо (отрицательное сальдо) по счету, возникшее вследствие нарушения клиентом платежной дисциплины, невыполнения обязательства и т.п., как негативное явление в хозяйственной деятельности владельца счета. В последнем случае банк применяет к клиенту жесткие санкции – взыскание по дебетовому сальдо пени, штрафов или отнесение этой суммы на счет просроченных ссуд с взысканием повышенных процентов; приостановление платежей по счету и направление всех поступлений на счет клиента на погашение образовавшейся задолженности перед банком и т.д. Такая реакция банка правомерна и оправдана угрозой ухудшения его собственной ликвидности и платежеспособности.

В большинстве коммерческих банков вклады до востребования занимают наибольший удельный вес в структуре привлеченных средств. Это, как правило, самый дешевый источник образования банковских ресурсов. В связи с высокой мобильностью средств остаток на счетах до востребования не постоянен, а иногда крайне изменчив. Возможность владельца счета в любой момент изъять средства требует наличия в обороте банка повышенной доли высоколиквидных активов (остатков средств в кассе, на корреспондентском счете и др.) за счет сокращения доли менее ликвидных, но приносящих высокие доходы активов». В силу этих причин по остаткам на счетах до востребования банки уплачивают владельцам достаточно низкий процент

или же вообще не начисляют никакого дохода. Однако, невзирая на высокую подвижность средств на счетах до востребования, представляется возможным определить их минимальный, не снижающийся остаток и использовать его в качестве стабильного кредитного ресурса.

Расчет доли средств, хранящихся на счетах до востребования, которую можно перевести на «срочные» депозитные счета (с целью увеличения дохода клиента от размещения в банке средств и формирования стабильного ресурса кредитования дня банков), производится по формуле:

$$A = \frac{O_{\text{ср}}}{O_{\text{кр}}} \cdot 100\%$$

где A — доля средств, хранящихся в течение года на расчетных и текущих счетах, которые могут быть переведены на депозитные счета;

$O_{\text{ср}}$ — средний остаток средств на расчетном или текущем счете за год;

$O_{\text{кр}}$ — кредитовый оборот по расчетному или текущему счету за год.

Срочные вклады — это депозиты, привлекаемые банками на определенный срок. Различают собственно срочные вклады и срочные вклады с предварительным уведомлением.

Собственно срочные вклады подразумевают передачу средств в полное распоряжение банка на срок и условиях по договору, а по истечении этого срока срочный вклад может быть изъят владельцем в любое время. Размер вознаграждения, выплачиваемый клиенту по срочному вкладу, зависит от срока, суммы депозита и выполнения вкладчиком условий договора. Чем длительнее сроки и (или) больше сумма вклада, тем больше размер вознаграждения. Действующая практика предусматривает оформление срочных вкладов на 1, 3, 6, 9, 12 месяцев или более длительные сроки. Такая детальная градация стимулирует вкладчиков к рациональной организации собственных средств и их помещению во вклады, а также создает банкам условия для управления своей ликвидностью.

Вклады с предварительным уведомлением об изъятии средств означают, что об их изъятии клиенты должны заранее оповестить банк в определенный по договору срок (равный 1–3, 3–6, 6–12 и более месяцам). В зависимости от срока уведомления определяется и процентная ставка по вкладам.

Суммы срочных вкладов определяются круглыми суммами и должны быть неизменны в течение всего срока действия договоров. Срочные вклады не используются для осуществления текущих платежей. Если вкладчик желает изменить сумму вклада – уменьшить или увеличить ее, то он может расторгнуть действующий договор, изъять и переоформить свой вклад на новых условиях. Однако при досрочном изъятии средств по вкладу он может лишиться предусмотренных договором процентов частично или полностью. Как правило, в этих случаях проценты снижаются до размера процентов, уплачиваемых по вкладам до востребования.

Срочные вклады оформляются договором между клиентом (вкладчиком) и банком в лице его руководителя. Банки самостоятельно разрабатывают форму депозитного договора, которая носит типовой характер по каждому виду вклада. Договор составляется в двух экземплярах: один хранится у вкладчика, другой – в кредитном или депозитном отделе банка (в зависимости от того, кому в банке поручена эта работа). В договоре предусматриваются сумма вклада, срок его действия, проценты, которые вкладчик получит после окончания срока действия договора, обязанности и права вкладчика, обязанности и права банка, ответственность сторон за соблюдением условий договора, порядок разрешения споров. Многие банки устанавливают минимальный размер срочного вклада, величина которого зависит от ориентации банка на мелкого, среднего или крупного клиента. Со своей стороны банк обязуется своевременно исполнять все условия договора и нести ответственность за их нарушение, что может выражаться в установлении пени или штрафов за несвоевременную выдачу средств владельцам или выплаты процентов. Споры, возникающие между банком и вкладчиком, должны решаться в арбитражном судебном порядке (если вкладчик является физическим лицом).

Промежуточное положение между срочными депозитами и депозитами до востребования занимают **сберегательные вклады**. Традиционно эти операции осуществлялись Сбербанком, в настоящее время в ходе конкурентной борьбы за ресурсы стали активно осваивать этот сектор рынка ссудных капиталов коммерческие банки.

Зарубежная практика рассматривает сберегательные операции обособленно от депозитных, акцентируя на том, что «отличительной особенностью сберегательного вклада является то, что его владельцу выдается свидетельство о наличии вклада, чаще всего – сберегательная книжка. Сберегательные депозиты служат для накопления или вложения денежных сбережений. При этом денежные суммы, помещенные на счета, которые предназначены для осуществления платежей, или с самого начала вложенные на определенный срок, не относятся к сберегательным вкладам».

Исходя из вышесказанного следует, что к сберегательным относятся вклады, образованные с целью накопления или сохранения денежных (сбережений). Их характеризует специфическая мотивация возникновения – поощрение бережливости, накопление средств целевого характера и высокий уровень доходности, хотя и ниже, чем по срочным вкладам.

В отечественной практике под сберегательными вкладами подразумевают прежде всего операции с населением, причем к сберегательным относят и срочные вклады населения, и счета граждан до востребования. Коммерческие банки взяли на вооружение опыт Сберегательного банка и существенно разнообразили условия обслуживания клиентуры. В балансе банков сберегательные вклады учитываются на тех же баланс-счетах, что и срочные вклады. Вклад может оформляться аналогично срочному вкладу или иметь свою специфику в зависимости от условий конкретного вида вклада. Так, сберегательный счет до востребования может быть оформлен в виде сберегательной книжки, в которой отражаются все операции по вкладу или же клиенту регулярно в соответствии с договором будут предъявляться отдельные выписки из лицевого счета.

Важным средством конкурентной борьбы между банками за привлечение ресурсов является разнообразная процентная политика, так как получение дохода на вложенные средства служит существенным стимулом к совершению клиентами вкладов. Уровень депозитных процентных ставок устанавливается каждым коммерческим банком самостоятельно, ориентируясь на учетную ставку НБРК, состояние денежного рынка и исходя из собственной депозитной политики. По отдельным видам депозитных счетов величина дохода определяется сроком вклада, суммой, спецификой функционирования счета, объемом и характером сопутствующих услуги, наконец, зависит от соблюдения клиентом условий вклада

Счета до востребования используются владельцами для совершения текущих операций, характеризуются нестабильностью остатка и от этого данная группа счетов отличается низкой доходностью. По остаткам средств на счетах до востребования, открытых юридическими лицами, проценты могут не начисляться вообще. В этом случае, как правило, с клиентов не взимается плата за расчетно-кассовое обслуживание. Однако отсутствие дохода стимулирует владельцев к минимизации средств на счетах до востребования и размещению излишних сумм в (более доходные виды вложений (срочные вклады, ценные бумаги и др.) С целью недопущения оттока средств с этого вида счетов многие банки используют начисление небольших процентов на среднесрочный остаток средств в периоде (обычно ежеквартально). Некоторые банки стимулируют клиентов к поддержанию стабильных остатков на счетах до востребования, предлагая высокие проценты, но к минимальному остатку средств на счете, или выплачивая премии клиентам за крупные не снижающиеся остатки средств. Ряд банков применяет дифференциацию ставок процента в зависимости от размера минимального остатка средств.

По счетам до востребования, открытым для физических лиц, проценты устанавливаются практически в обязательном порядке, но доход по ним всегда существенно ниже, чем по срочным вкладам.

Определяющим фактором при установлении размера процентной ставки по срочным вкладам является срок, на который размещены средства: чем длительнее срок, тем выше уровень процента. Существенным моментом является частота выплаты дохода: чем реже осуществляются выплаты, тем выше уровень процентной ставки.

Чтобы заинтересовать вкладчиков в помещении своих средств в банк используются различные способы исчисления и уплаты процентов. Рассмотрим некоторые из них.

Традиционным видом исчисления дохода являются простые проценты, когда в качестве базы для расчета используется фактический остаток вклада и с установленной периодичностью. Исходя из предусмотренного договором процента, происходит расчет и выплата дохода по вкладу.

Другим видом расчета дохода являются **сложные проценты** (начисление процента на процент). В этом случае по истечении расчетного периода на сумму вклада начисляется процент и полученная величина присоединяется к сумме вклада. Таким образом, в следующем расчетном периоде процентная ставка применяется к новой, возросшей на сумму начисленного ранее дохода базе. Сложные проценты целесообразно использовать в том случае, если фактическая выплата дохода осуществляется по окончании срока действия вклада.

Привлекательным для вкладчиков является применение процентной ставки, прогрессивно возрастающей в зависимости от времени фактического нахождения средств во вкладе. Такой порядок начисления дохода стимулирует увеличение срока хранения средств и защищает вклад от инфляции.

Некоторые банки для компенсации инфляционных потерь предлагают выплату процентов вперед. В данном случае вкладчик при помещении средств на срок сразу же получает причитающийся ему доход. Если договор будет расторгнут досрочно, то банк пересчитает проценты по вкладу и излишне выплаченные суммы будут удержаны из суммы вклада.

Для привлечения средств во вклады коммерческие банки могли бы дополнительно использовать зарубежный опыт, в частности, осуществлять:

- разработку различных программ по привлечению средств населения; предоставления клиентам-вкладчикам широкого спектра услуг, в том числе и банковского характера (например, элемент медицинского обслуживания)
- использование «тихой» целевой рекламы (по почте, телефону);
- использование высокой процентной ставки по вкладам инвестиционного характера с выплатой премии по окончании срока вклада;
- выплату постоянным вкладчикам премии «за верность банку»;
- использование счетов со смешанным характером функционирования НАУ и САПС, позволяющих оптимизировать экономические интересы клиента и банка.

В сберегательных банках США в начале 70-х годов широкое распространение получили сберегательные счета, гарантирующие вкладчику более высокий процент, чем по срочному вкладу, и возможность параллельного использования счета в качестве расчетного путем выставления платежного обязательства, подобно чеку так называемого оборотного приказа об изъятии (negotiable order of withdrawal – Now). Эти счета, получившие название НАУ-счета, практически являются текущими сметами, по которым вышлагивается процент.

В дальнейшем коммерческие банки США внедрили в свою практику очень удобный для клиентов вид услуг – счета с автоматическим переводом средств – САПС (automatic transfer service – ATS), позволяющие беспрепятственно переводить средства со сберегательного счета на текущий (с целью поддержания минимального остатка денег на текущем счете, осуществления платежей, покрытия овердрафта), а также возвращать на сберегательный вклад суммы, превышающие текущую потребность в средствах. Таким образом, обеспечиваются наиболее выгодный для клиента режим поддержания балансов на его текущем и сберегательном счетах и, соответственно, максимальное извлечение дохода от вложения средств.

Счета, аналогичные счетам НАУ и САПС, возможно использовать в практике отечественных коммерческих банков в процессе обслуживания счетов физических и юридических лиц. При этом целесообразно устанавливать размер минимально допустимого остатка по сберегательному счету при осуществлении с него переводов.

Разновидностью срочных вкладов являются депозитные и сберегательные сертификаты.

Сертификат – это письменное свидетельство банка-эмитента о вкладе денежных средств, удостоверяющее право вкладчика или его правопреемника на получение по истечении установленного срока суммы вклада и процентов по нему.

Кроме деления сертификатов на депозитные и сберегательные в зависимости от категории вкладчиков, сертификаты можно классифицировать и по таким признакам:

- способу выпуска – выпускаемые в разовом порядке или сериями;
- способу оформления – именные, на предъявителя, по срокам обращения, срочные, до востребования.

Если срок получения депозита или вклада просрочен, то такой сертификат считается документом до востребования и должен быть оплачен банком по первому требованию владельца. Банк может предусмотреть возможность досрочного предъявления к оплате срочного сертификата с выплатой суммы сертификата и процентов по пониженной ставке;

– по условиям выплаты: с регулярно выплачиваемой процентной ставкой до истечения определенного расчетного периода; с выплатой процентов в день погашения сертификата.

Погашение сертификата можно осуществлять тремя способами:

- сертификатами нового выпуска;
- безналичными перечислениями в другие виды вкладов или на счет до востребования;
- наличными деньгами (для физических лиц).

Банк, выпускающий сертификаты, самостоятельно разраба-

тывает условия выпуска и обращения своих сертификатов. Для обеспечения выгодного размещения своих сертификатов в условиях выпуска должны учитываться следующие моменты:

- привлекательный для инвестора уровень процентной ставки;
- удобный для вкладчика минимальный предел сертификата;
- гибкий механизм пересмотра процентных ставок.
- стандартные условия выпуска (кратный номинал, удобные даты эмиссии и погашения);
- надежные гарантии платежа номинала и начисления процентов;
- информированность потенциальных покупателей об условиях выпуска сертификатов, т.е. широкая реклама.
- сертификаты имеют существенные преимущества перед срочными вкладами, оформленными простыми депозитными договорами в том, что:

1) благодаря большому количеству возможных финансовых посредников в распространении и обращении сертификатов расширяется круг потенциальных инвесторов;

2) благодаря вторичному рынку сертификат может быть досрочно продан владельцем другому лицу с получением некоторого дохода за хранения и без изменения при этом объема ресурсов банка, в то время как досрочное изъятие владельцем срочного вклада означает для потерю дохода, а для банка – утрату части ресурсов;

3) владельцы депозитных сертификатов теряют меньшую долю дохода при налогообложении.



КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Характеристика пассивов банка и их значение.
2. Собственные средства коммерческих банков.
3. Привлеченные средства коммерческих банков и их роль в формировании ресурсной базы.
4. Процентная политика коммерческих банков и ее роль в привлечении ресурсов.

ТЕМА

4

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Коэффициенты ликвидности банков – это устанавливаемые по данным баланса банка показатели, указывающие на соотношение между совокупностью кредитных и так называемых «ликвидных» активов к общей сумме активов или к некоторым соответствующим статьям пассива.

Чаще всего в литературе можно встретить такие наиболее распространенные финансовые коэффициенты ликвидности, как:

1) коэффициент текущей ликвидности (в %), равный отношению текущих активов к текущим обязательствам;

2) коэффициент быстрой ликвидности (в %), равный сумме наличности и ликвидных ценных бумаг с прибавлением отношения дебиторской задолженности к текущей обязательствам.

Также к коэффициентам ликвидности относится показатель:

$K_{ликв.}$, равный отношению собственных средств (капитала банка) к сумме обязательств.

$K_{ликв.}$ используется в большинстве развитых стран для характеристики платежеспособности. Это соотношение между капиталом и обязательствами банка показывает, насколько могут быть покрыты обязательства банка его собственными средствами.

Коэффициенты ликвидности коммерческих банков, как правило, устанавливаются центральным банком и могут носить обязательный или рекомендательный характер.

Во Франции и Германии определены обязательные коэффициенты ликвидности, в других странах центральные банки не устанавливают коммерческим банкам коэффициенты ликвидности, ограничиваясь тем, что требуют рассчитывать некоторые коэффициенты и осуществляют надзор за ними.

Роль Национального банка Республики Казахстан в регулировании ликвидности банков второго уровня заключена в том, что в соответствии с Указом Президента РК «О Нац банке» деятельность банков второго уровня регулируется нормативами, установленными Нацбанком (пруденциальными нормативами).

Кроме минимального размера уставного фонда и коэффициентов достаточности капитала в них определен и коэффициент ликвидности, который может быть меньше или равен 0,2. Это отношение ликвидных активов к сумме всех обязательств.

Методы управления ликвидностью. В мировой банковской практике управление ликвидностью осуществляется посредством методов, к которым, в частности, относятся метод общего фонда средств и метод распределения активов.

Сущность метода общего фонда средств заключается в том, что в процессе управления активами все виды ресурсов, а именно вклады и остатки средств на счетах до востребования, срочные вклады и депозиты, уставный капитал и резервы объединяются в совокупный фонд ресурсов коммерческого банка.

Далее средства этого совокупного фонда распределяются между теми видами активов, которые с позиции банков являются наиболее приемлемыми с точки зрения их прибыльности.

При этом обязательным условием является соблюдение адекватного уровня ликвидности средств, вложенных в соответствующие активы, таким образом всегда должна поддерживаться в равновесии связь «прибыльность – ликвидность».

При использовании этого метода сначала определяется доля средств, которая может быть размещена в активы, представляющие собой **резервы первой очереди**, т.е. те средства, которые могут использоваться по первому требованию клиентов для удовлетворения заявок на изъятие вкладов, получение кредитов. Применительно к банковской практике стране к резервам первой очереди можно отнести средства на коррсчетах в Надбанке, средства на коррсчетах в коммерческих банках-корреспондентах, средства в кассе, обязательные резервы в Национальном банке. Затем определяется доля средств, которая может быть размещена в резервы второй очереди которые включают в себя высоколик-

видные активы, приносящие: соответствующий доход. При необходимости они могут использоваться для увеличения резервов первой очереди. К резервам второй очереди можно отнести краткосрочные государственные ценные бумаги, в частности, облигации, межбанковские кредиты, выданные на незначительные сроки, и, в определенной мере, высоколиквидные ссуды с небольшими сроками погашения. Величина второй очереди зависит от диапазона колебаний вкладов и спроса на кредит – чем они выше, тем больше по величине требуются резервы.

Третья группа активов, на которую приходится наибольшая доля средств, – это ссуды клиентам. Вложения в активы этой приносят банку наибольший доход, но и в то же время наиболее рискованны.

В последнюю группу активов, доля и состав которой определяются на основе прогнозирования развития экономики, входят первоклассные ценные бумаги с относительно длинными сроками погашения. Назначение инвестиций в эти ценные бумаги: приносить банку определенных процентный доход и по мере приближения срока погашения долговых обязательств выступать в качестве дополнения резервов второй очереди.

При использовании метода распределения активов или метода конверсии средств учитывается зависимость ликвидных средств от привлеченных банком средств и устанавливается определенное соотношение между соответствующими видами активов и пассивов.

При этом принимается во внимание, что средства из каждого источника с учетом их оборачиваемости требуют различного обеспечения и, соответственно, нормы обязательных резервов.

В частности, по вкладам до востребования необходимо устанавливать более высокую норму обязательных резервов, чем по срочным вкладам. Отсюда большая доля средств, привлеченных в виде вкладов до востребования, должна помещаться в резервы первой и второй очереди.

В соответствии с этим методом определяется несколько центров ликвидности (прибыльности), которые еще иначе называются «банками внутри банков».

В частности, такими центрами являются: вклады до востребования, срочные вклады и депозиты, уставный капитал и резервы. Из каждого центра средства могут размещаться только в определенные виды активов с таким расчетом, чтобы обеспечить их соответствующие ликвидность и прибыльность. Так, поскольку вклады до востребования требуют самого высокого уровня обеспечения, то их большая часть направляется в резервы первой очереди. Другая – существенная часть вкладов – в резервы второй очереди посредством приобретения краткосрочных государственных ценных бумаг и только относительная небольшая доля вкладов до востребования должна быть размещена в ссуды банка с крайне незначительными сроками возврата.

Требования ликвидности для привлеченных средств, относящихся к центру срочных вкладов и депозитов, будут ниже по сравнению с предыдущими, а поэтому их основная часть размещается в ссуды банка, остальное – в первичные и вторичные резервы и в меньшей мере – в ценные бумаги.

Средства, принадлежащие центру уставного капитала и резервов в определенной степени вкладываются в здания, оборудование, технику, а также частично – в низколиквидные ценные бумаги, паи.

Основным достоинством метода распределения активов по сравнению с методом общего фонда считается то, что на основе расчета он позволяет более точно установить долю высоколиквидных активов и за счет ее уменьшения вложить дополнительные ресурсы в высокодоходные активы – ссуды предприятиям и организациям.



КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Необходимость и сущность управления ликвидностью.
2. Роль Нацбанка РК в регулировании ликвидности банков второго уровня.
3. Методы и управления ликвидностью.

ТЕМА

5

ФОРМЫ И ВИДЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВОЗВРАТНОСТИ БАНКОВСКИХ ССУД

Банковское законодательство Республики Казахстан предусматривает выдачу кредита коммерческими банками под различные формы его обеспечения. Важнейшими видами кредитного обеспечения, широко практикуемыми за рубежом и взятыми на вооружение нашими коммерческими банками, выступают залог, гарантии, поручительства, страхование кредитного риска.

Заемщик в качестве кредитного обеспечения может использовать одну или одновременно несколько форм, что закрепляется в кредитном договоре. Обеспечительные обязательства по возврату кредита оформляются вместе с кредитным договором и являются обязательным приложением к нему.

Договор залога. Сам по себе залог имущества (движимого и недвижимого) означает, что кредитор-залогодержатель вправе реализовать это имущество, если обеспеченное залогом обязательство не будет выполнено. При этом по условиям залога кредитор имеет преимущественное право перед другими кредиторами возместить средства из стоимости заложенного имущества. Залог должен обеспечить не только возврат ссуды, но и уплату соответствующих процентов и неустоек по договору, предусмотренных в случае его невыполнения. Кроме того, необходимо учесть то, что рыночная стоимость заложенного имущества может снизиться. Следовательно, во всех случаях стоимость залога должна быть выше размера испрашиваемой ссуды.

Залогом могут быть обеспечены обязательства как юридических, так и физических лиц.

Залог возникает в силу договора или закона. Наибольшее распространение имеет залог в силу договора, когда должник добровольно отдает имущество в залог, заключая об этом договор с кредитором. Залогом может быть обеспечено только действительное требование. Это означает, что договор о залоге не носит самостоятельного характера, т.е. его нельзя заключить без взаимосвязи с другим договором, исполнение которого он обеспечивает.

Залогодателем может быть лицо, которому предмет залога принадлежит по праву собственности или полного хозяйственного ведения. Право полного хозяйственного ведения имуществом обеспечивает хозяйствующему субъекту владение, пользование и распоряжение имуществом в том же объеме, что и собственнику, если законом или собственником в учредительных документах не предусмотрено иное. Ограничения на отчуждение имущества существуют в отношении государственных предприятий, поскольку они должны получить разрешение на залог зданий и сооружений от соответствующего комитета по управлению имуществом.

Конкретно в качестве залога могут выступать предприятия в целом (или комплексы), основные фонды (здания, сооружения, оборудованис), товарно-материальные ценности, товарно-транспортные документы (железнодорожные накладные, warrants коносаменты, складские свидетельства, контракты и т.п.), валютные средства, ценные бумаги (акции, облигации, векселя, сертификаты, депозитные вклады и т.д).

Различают два вида залога:

- 1) при котором предмет залога может оставаться у залогодателя;
- 2) при котором предмет залога передается в распоряжение, во владение залогодержателю.

Наибольшее распространение имеет первый вид залога.

При залоге с оставлением имущества у залогодателя последний вправе:

- владеть и пользоваться предметом залога в соответствии с его назначением:

- распоряжаться предметом залога путем его отчуждения с переводом на приобретателя долга по обязательству, обеспеченному залогом.

В то же время залогодатель обязан застраховать за свой счет предмет залога на его полную стоимость, принять меры по его сохранности, уведомить залогодержателя о сдаче предмета залога в аренду.

Залог с оставлением имущества у залогодателя может выступать в нескольких формах, основными из которых являются:

- залог товаров в обороте;
- залог товаров в переработке;
- залог недвижимого имущества.

Залог товара в обороте (или залог с переменным составом) означает, что заемщик вправе реализовать заложенные ценности при условии одновременного погашения определенной части задолженности или замены выбывающих товаров другими соответствующими данному виду кредитования ценностями на равную или большую сумму. Заемщик обязан обеспечить соответствующий учет и хранение заложенных ценностей и несет за это ответственность.

Залог товара в переработке означает, что заемщик вправе перерабатывать в своем производстве заложенное сырье, материалы, полуфабрикаты, но при этом залоговое право будет распространяться на выработанные полуфабрикаты, незавершенное производство, готовую продукцию и отгруженные товары.

Под залог товара в обороте подлежат кредитованию торговые и снабженческо-сбытовые организации. Под залог товаров в переработке кредитуются государственные промышленные, строительные, транспортные и сельскохозяйственные предприятия.

Предоставляя кредит под залог зданий, оборудования и другой недвижимости, банк должен быть заинтересован не только в степени их реализуемости, но и в способности заемщика получить прибыль, достаточную для погашения кредита, чтобы избежать продажи залога.

Банк, как залогодержатель, при оставлении залога у залогодателя вправе проверять по документам его фактическое нали-

чие, размер, состояние и условия хранения предмета залога. Если предмет залога утрачен и залогодатель не восстановил его или с согласия залогодержателя не заменил другим имуществом, равным по стоимости, то банк-залогодержатель вправе потребовать досрочного погашения, обеспеченного залогом обязательства.

Второй вид залога – **залог с оставлением предмета залога у залогодержателя или заклад** – является наиболее предпочтительным видом залога в банковской деятельности. Это объясняется тем, что при передаче имущества во владение залогодержателю (банку) последний может осуществлять наиболее действенный контроль за состоянием данного имущества и, кроме того, банк имеет больше гарантий относительно возможности погашения выданного им кредита заемщику.

Данный вид залога может выступать в двух таких основных формах, как:

- твердый залог;
- залог прав.

Твердый залог в классическом виде предусматривает передачу товара и другого имущества банку и его хранение на складе кредитного учреждения или на складе заемщика, но под замком и охраной банка. Ценности, принимаемые в заклад, должны отвечать таким требованиям, как легкая реализуемость, возможность их страхования и длительного хранения, а также осуществления банком контроля за ними. Применение залога сопряжено с определенными трудностями и затратами для банков, так как связано с необходимостью осуществления такой не свойственной им функции, как хранение товарно-материальных ценностей. На Западе для банков ее выполняют специальные организации – складские компании. Они выписывают складские квитанции, которые и служат обеспечением ссуды. Банки предпочитают такие квитанции без права передачи, которые выписываются на них и позволяют им осуществлять более надежный контроль за обеспечением кредита, а в случае невозврата последнего дают право на изъятие ценностей со склада.

Наиболее удобными для банка объектами твердого залога являются товарные и товарно-транспортные документы, а также

ценные бумаги. Во-первых, они передаются залогодателем в обеспечение ссуды непосредственно самому банку залогодержателю), причем не требуют особых затрат на хранение. Во-вторых, они отличаются высокой ликвидностью, что имеет для банков большое значение в случае неисполнения должником своего обязательства по ссуде. В последующие годы этот вид залога получит должное развитие.

Залог прав – новая для Казахстана форма залога и пока недостаточно отработанная в законодательном отношении. В качестве залога могут выступать документы, свидетельствующие о передаче банку в качестве обеспечения по ссуде прав владения и пользования имуществом, прав на объекты интеллектуальной собственности (авторских прав на промышленные образцы, товарные знаки, ноу-хау, патенты) и др.

Получение предмета залога в заклад, помимо необходимости обеспечить его надлежащее хранение, налагает на залогодержателя (банк) и другие дополнительные обязанности. Так, залогодержатель, например, обязан направлять отчет об использовании предмета залога в интересах залогодателя, если это предусмотрено договором; незамедлительно возвратить заклад залогодателю после исполнения им обеспеченного закладом обязательства.

В зависимости от того, у кого остается предмет залога, залогодатель или залогодержатель обязан застраховать его на полную стоимость на случай гибели от пожара, наводнения и других стихийных бедствий, а также хищения и совершения государственными органами действий, принятия решений, актов, прекращающих хозяйственную деятельность залогодателя. При наступлении страховых случаев банк (залогодержатель) имеет право преимущественного удовлетворения своих требований из суммы страхового возмещения. Страхование предмета залога в любом случае (независимо от вида залога) производится за счет залогодателя.

Должник может заложить одно и то же имущество одновременно с несколькими кредиторами. При этом законодатели исходят из того, что, во-первых, стоимость закладываемого

имущества может быть значительно выше суммы обязательства, обеспечиваемого залогом; во-вторых, сроки исполнения обязательств перед разными кредиторами не одинаковы, и, следовательно, можно последовательно выполнять обязательства. Банк, как кредитор, принимая имущество в залог, должен выяснить, не находится ли оно уже в залоге. Это позволит установить очередность удовлетворения требования данного банка и, следовательно, решить вопрос о возможности кредитования клиента. Залогодержатель с целью информации потенциальных кредиторов о наличии своего имущества в залоге должен в обязательном порядке вести книгу записи залогов. В ней помещаются сведения о виде и форме залога, предмете залога, его стоимости, а также об объеме обеспеченных залогом обязательств.

Договор о залоге является юридическим документом, который составляется отдельно от того обязательства, которое обеспечивается залогом.

Договор о залоге должен быть совершен в письменной форме. В нем необходимо отразить условия, предусматривающие вид и форму залога, существо обеспеченного залогом требования, его размер и срок исполнения, состав и стоимость заложенного имущества, права и обязанности залогодателя и залогодержателя, порядок обращения взыскания на имущество должника в случае неисполнения им обеспеченного залогом обязательства, прекращение права залога, порядок разрешения споров.

В договоре о залоге должны быть также указаны наименование и местонахождение обеих сторон, опись и местонахождение закладываемого имущества.

Договор о залоге считается недействительным, если не соблюдены вышеперечисленные условия.

Для некоторых видов договоров установлено обязательное нотариальное удостоверение. В этом случае и договор о залоге также подлежит нотариальному удостоверению. Однако по соглашению сторон нотариально может быть удостоверен любой заключаемый ими договор, а, соответственно, и договор о залоге, обеспечивающий выполнение основного договора.

Для некоторых видов имущества, передаваемых в залог, установлена обязательная государственная регистрация залога. Это означает, что после того, как договор о залоге подписан, а в необходимых случаях нотариально удостоверен, необходимо в соответствующем государственном органе залог зарегистрировать. Если залог имущества подлежит государственной регистрации, то договор о залоге считается заключенным с момента его регистрации. Орган, осуществляющий регистрацию залога, обязан выдать залогодателю и залогодержателю свидетельства о его регистрации.

К видам имущества, по которым при передаче в залог требуется регистрация, относятся земля, предприятия, автомобильный транспорт, маломерные речные суда, жилые дома, квартиры и др.

За счет заложенного имущества залогодержатель вправе удовлетворить свои требования в полном объеме, определяемом к моменту фактического удовлетворения (включая проценты, убытки, причиненные просрочкой исполнения, неустойку, а также издержки по содержанию заложенного имущества и расходы судебные, связанные с осуществлением обеспеченного залогом требования). Кредитор-залогодержатель приобретает право обращения взыскания на предмет залога если в момент наступления срока исполнения обязательства, обеспеченного залогом, оно не будет исполнено. Основанием для обращения взыскания на заложенное имущество является решение суда, арбитража или третейского суда. Залогодержатель (кредитор) должен доказать, что обязательство не исполнено или исполнено ненадлежащим образом. В том случае, если решение суда состоялось в пользу банка (залогодержателя), ему выдается исполнительный документ, на основании которого заложенное имущество реализуется и от выручки удовлетворяются требования кредитора. Если сумма, вырученная от реализации заложенного имущества, превышает сумму требований кредитора, то разница возвращается залогодателю, а если вырученной от продажи предмета залога суммы недостаточно для полного удовлетворения требования кредитора, то он вправе получить недостающую сумму от другого имущества должника, на которое может быть обращено взыскание.

В случае удовлетворения требования залогодержателя третьим лицом к последнему вместе с правом требования переходит обеспечивающее его право залога в порядке, предусмотренном законодательством Республики Казахстан для уступки требования.

Договором о залоге залогодержателю может быть предоставлено право самостоятельно, без судебного решения реализовывать переданное ему в залог имущество при просрочке исполнения обязательства. В подобных случаях в договоре заранее определяется минимальная продажная цена или устанавливается порядок оценки либо реализации этого имущества при соблюдении интересов обеих сторон.

Законодательные органы оставляют за собой право устанавливать отдельные случаи, при которых взыскание может производиться в пользу кредитора в бесспорном порядке на основании исполнительной надписи нотариуса. Вместе с тем существует правило, что до тех пор, пока предмет залога не реализован, залогодатель вправе предотвратить его продажу, исполнив обязательство по основному договору. Право залога прекращается:

- с окончанием обеспеченного залогом обязательства;
- в случае гибели заложенного имущества;
- при приобретении залогодержателем права собственности на заложенное имущество;
- по истечении права, составляющего предмет займа.

Нормальным (естественным) случаем прекращения залога является исполнение обязательства, которое обеспечивается залогом. Выполнение основного долга должно быть подтверждено соответствующими документами (распиской кредитора о получении долга, актом приема-передачи предмета залога и др.)

В случае частичного исполнения обязательства залог сохраняет силу до тех пор, пока обязательство не будет исполнено в полном объеме.

Договор поручительства. По этому договору поручитель обязывается перед кредитором другого лица (заемщика, должника) отвечать за исполнение последним своего обязательства. Поручительство создает для кредитора большую вероятность реального удовлетворения его требования к должнику по обес-

печенному поручительством обязательству в случае его неисполнения, так как при поручительстве ответственность перед кредитором за неисполнение обязательства наряду с должником несет поручитель. Заемщик и поручитель отвечают перед кредитором как солидарные должники. Договор поручительства совершается в письменной форме и должен быть заверен нотариально. В договоре поручительства, заключенном между банком – кредитором должника – и его поручителем указываются наименование и адрес должника, поручителя и банка-кредитора, сумма платежа, сроки и условия ее выплаты, порядок расчетов между поручителем и банком и др. Поручительство заканчивается с прекращением обеспеченного им обязательства, а также, если кредитор в течение трех месяцев со дня наступления срока обязательства не предъявит иск к поручителю. В случае предъявления такого иск по исполнению поручителем обязательства кредитор (банк) обязан вручить ему документы, удостоверяющие требование к должнику, и передать права, обеспечивающие это требование.

Гарантия – это особый вид договора поручительства, применяемый для обеспечения обязательства только между юридическими лицами, при котором ответственность гаранта носит субсидиарный характер. В качестве гаранта по ссуде могут выступать вышестоящая по отношению к должнику организация (министерство, ведомость, ассоциация, объединение), арендодатель, учредители и любые другие организации, включая банки. Единственное условие в данном случае – устойчивость финансового положения самого гаранта. Гарантия оформляется гарантийным письмом, которое предъявляется в кредитующее учреждение банка. В письме указываются наименование гаранта и организации-ссудополучателя, наименование обслуживающих их учреждений банков, вид ссуды и срок ее погашения, сумма гарантии и предельный ее срок. В случае отсутствия у ссудополучателя средств на расчетном счете для погашения кредита банк предъявляет требование о погашении ссуды к гаранту (табл. 1). Гарантия прекращается на том же основании, что и поручительство.

1. Примерная форма расчета суммы страховых платежей по договору страхования ответственности заемщика при неогашении кредита

Наименование банка кредитора	Дата выдачи кредита	Сумма выданного кредита	Срок кредита	Дата погашения кредита	Сумма кредита (с %), подлежащая погашению	Расчет суммы страхового платежа			
						предел ответственности, %	страховая сумма (гр. 5 x гр. 6)	тарифная ставка	сумма страхового платежа (гр. 7 x гр. 8)
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9

Страхование кредитного риска как форма обеспечения возвратности ссуд является взаимовыгодной сделкой для всех участников. Так, в частности, предприятие-заемщик (страхователь) гарантируется от потери деловой репутации из-за несвоевременного погашения кредита. Банк получает высокие гарантии возвратности кредита, хотя и не является прямым участником страховой сделки. Страховая организация получает вознаграждение за свои услуги в виде страхового тарифа.

Ввиду высокого риска для государственных страховых организаций по данному виду страхования (особенно в данный период развития экономики) его практикуют в основном негосударственные коммерческие страховые общества и компании. Вступая с ними в деловые контакты, банки должны проводить тщательный анализ их учредительных документов и финансового состояния, требуя представления таких документов как:

- лицензия на проведение страховых операций;
- устав (нотариально заверенный);
- свидетельство о регистрации (организационная форма может быть любая);
- учредительный договор;

- положение о страховании ответственности заемщика за непогашение кредита со всеми приложениями;
- типовой договор страхования риска непогашения кредита в пользу банка: баланса;
- форма №2 «Отчета о финансовых результатах».

Анализируя финансовое состояние страховой компании, необходимо обращать внимание на наличие объявленного и уплаченного уставного фонда, величину страховых фондов и ресурсов, коэффициент финансовой устойчивости, который должен быть больше единицы на уровень и норму выплат (уровень выплат должен быть меньше либо равен норме выплат).

При анализе предлагаемого договора страхования следует обратить внимание на то, каким образом дано определение страхового случая, имеется ли достаточный срок для предъявления претензий в случае его наступления, кто извещает страховщика о наступлении страхового случая, как и когда производится страховое возмещение. Особое внимание необходимо уделить пунктам договора, определяющим обязанности страхователя и условия, при которых страховщик может быть освобожден от обязательств по договору страхования и, следовательно, от обязательств по погашению кредита банку.

Следующей формой обеспечения своевременного возврата кредита заемщиком выступает переуступка (цессия) в пользу банка требований и счетов заемщика третьему лицу. Эта переуступка оформляется специальным соглашением или договором, т.е. *договором о цессии* по уступленному требованию (дебиторским счетам). Банк имеет право воспользоваться поступившей выручкой только для погашения выданного кредита и уплаты процентов за него.

Уступка требований и передача права собственности (цессия) – это документ заемщика (цедента), в котором он уступает свое требование (дебиторскую задолженность) кредитору (банку) в качестве обеспечения возврата кредита.

Эта переуступка оформляется специальным соглашением или договором.

Договор о цессии дополняет кредитный договор, создавая правовую основу для обеспечения возвратности полученной клиентом банка ссуды.

Договор о цессии предусматривает переход к банку права получения денежных средств по уступленному требованию.

Стоимость уступленного требования должна быть достаточной, чтобы погасить ссудную задолженность.

Банк имеет право воспользоваться поступившей выручкой только для погашения выданного кредита и платы за него.

Если по уступленному требованию поступает сумма денежных средств, превышающая задолженность по ссуде, то разница возвращается цеденту.

На практике используются два вида цессии: открытая и тихая.

Открытая цессия предполагает сообщение должнику (покупателю цедента) об уступке требования. В этом случае должник погашает свое обязательство банку, а не заемщику банка (цеденту).

При **тихой цессии** банк не сообщает третьему лицу об уступке требования, должник платит цеденту, а тот обязан передавать полученную сумму банку.

Заемщики предпочитают тихую цессию, чтобы не подрывать свой авторитет.

Но для банка тихая цессия связана с большим риском, так как:

- средства по уступлению требованиям нередко поступают на счета заемщика, находящихся в других банках;
- заемщик имеет возможность уступать требование несколько раз;
- заемщик может уступать уже не существующие требования.

Кроме уступки индивидуальных требований, банки ФРГ используют общую и глобальную цессию.

Общая цессия означает, что заемщик обязуется перед банком регулярно уступать требования по поставке товаров или оказанию услуг на определенную сумму.

При этом право банка на получение денежных средств в погашение предоставленного кредита возникает не в момент заключения договора об общей цессии, а с момента передачи в банк требований или списка дебиторов.

При **глобальной цессии** заемщик должен уступить банку существующие требования к конкретным клиентам и вновь возникающие в течение определенного периода. Этот вид уступки считается предпочтительным.

В целях снижения риска при использовании такой формы обеспечения возвратности кредита банк настаивает произвести уступку требований на сумму значительно большую, чем величина выданного кредита.

При общей и глобальной цессии максимальная сумма кредита составляет 20–40% от стоимости уступленных требований.

Зарубежные коммерческие банки нередко в качестве условия получения кредита выставляют требование хранения заемщиком на депозитном счете определенной денежной суммы (примерно 10–20% от испрашиваемой суммы кредита), которая называется компенсационным остатком. Последний играет двойную роль:

- дает возможность банку привлечь на конкретный срок кредитные ресурсы;
- выступает формой обеспечения возвратности кредита.

Зарубежом в качестве обеспечения ссуды используется также так называемый обеспеченный вексель, который банк требует от своего заемщика. Этот вексель не предназначен для дальнейшего оборота.

Если ссуда возвращается в срок, то вексель погашается.

Если возврат ссуды задерживается, то вексель опротестовывается и банк в судебном порядке в короткий срок (из-за особой процедуры предъявления и рассмотрения иска) получает необходимые средства.

Только соблюдение взаимных интересов поможет банку и заемщику выбрать наиболее приемлемую в каждом конкретном случае форму обеспечения возвратности кредита или использовать смешанное обеспечение (в разных вариантах).

Для того чтобы движимое имущество могло быть в пользовании заемщика и в то же время служить гарантией возврата кредита, используется передача права собственности на него кредитору в обеспечение имеющегося долга.

В отличие от залога при передаче права собственности кредитору в обеспечение долга движимое имущество клиента остается в его пользовании.

Это происходит, когда передача ценностей кредитору невозможна и нецелесообразна, а также если заемщик не может отказаться от использования объекта обеспечения ссуды.

Заемщик в данном случае несет ответственность за сохранность оставшихся в его пользовании ценностей, не имеет права самостоятельного распоряжения ими.

В качестве объектов обеспечения ссуд могут выступать как отдельные предметы (автомашина), так и группа предметов, находящихся на одном складе или цехе (товары, запасы материалов или полуфабрикаты).

Банк при заключении договора права собственности в обеспечение имеющегося долга должен удостовериться, что заемщик действительно является собственником конкретных ценностей.

Однако эта проверка не уменьшает большого риска, который сопровождает передачу права собственности.

Кредитор во многом зависит от честности заемщика, у которого находится объект обеспечения ссуды.

В целях уменьшения риска банки осторожно подходят к определению размера обеспечения, в связи с чем максимальная сумма кредита также ограничивается.



КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Классификация форм обеспечения кредита.
2. Залог как способ обеспечения исполнения обязательств.
3. Поручительство в условиях рыночных отношений и его значение.
4. Гарантия как форма обеспечения возвратности кредита.
5. Уступка требований и передача права собственности (цессия).
6. Страхование кредитного риска.
7. Проблемы и перспективы обеспечения возвратности банковских ссуд в Республике Казахстан.

ТЕМА**6****ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ
СИСТЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ**

В рыночных условиях хозяйствования основной формой кредита является банковский кредит, т.е. кредит, предоставляемый коммерческими банками разных типов и видов. Субъектами кредитных отношений в области банковского кредита являются хозорганы, население, государство и сами банки. Как известно, в кредитной сделке субъекты кредитных отношений всегда выступают как кредитор и заемщики.

Кредиторами являются лица (юридические и физические), предоставившие свои временно свободные средства в распоряжение заемщика на определенный срок.

Заемщик — сторона кредитных отношений, получающая средства в пользование (в ссуду) и обязанная их возвратить в установленный срок. Что касается банковского кредита, то субъекты кредитных сделок здесь обязательно выступают в двух лицах, т.е. как кредитор и как заемщик. Это связано с тем, что банки работают в основном на привлеченных средствах и, следовательно, по отношению к хозорганам, населению, государству — владельцам этих средств, помещенных на счетах в банке, выступают в качестве заемщиков. Перераспределяя сосредоточенные у себя ресурсы в пользу нуждающихся в них, банки выступают как кредиторы. То же самое наблюдается и относительно другой стороны кредитных сделок — населения, хозяйства, государства. Помещая на счетах в банке свои денежные средства, они выступают в роли кредиторов, а испрашивая ссуду превращаются в заемщиков.

Коммерческие банки предоставляют своим клиентам разнообразные виды кредитов, которые можно классифицировать по различным признакам. Прежде всего, *по основным группам заемщиков*, т.е. когда кредит выдается населению, государственным органам власти.

По назначению (направлению) различают кредит:

- потребительский;
- промышленный;
- торговый;
- сельскохозяйственный;
- инвестиционный;
- бюджетный.

В зависимости от сферы функционирования банковские кредиты, предоставляемые предприятиям всех отраслей хозяйства (т.е. хозяйствующим субъектам), могут быть двух видов: ссуды, участвующие в расширенном воспроизводстве основных фондов, и кредиты, участвующие в организации оборотных фондов. Последние, в свою очередь, подразделяются на кредиты, направляемые в сферу производства, и кредиты, обслуживающие сферу обращения.

По срокам пользования кредиты бывают:

- до востребования;
- срочные.
- Последние, в свою очередь, подразделяются на:
 - краткосрочные (до 1 года);
 - среднесрочные (от 1 до 3 лет);
 - долгосрочные (свыше 3 лет).

Как правило, кредиты, формирующие оборотные фонды, являются краткосрочными, а ссуды, участвующие в расширенном воспроизводстве основных фондов, относятся к средне- и долгосрочным кредитам.

По размерам различают кредиты крупные, средние и мелкие, а *по обеспечению* – необеспеченные (бланковые) кредиты и обеспеченные, которые, в свою очередь, *по характеру обеспечения* подразделяются на залоговые, гарантированные и застрахованные.

По способу выдачи банковские ссуды можно разграничить на ссуды компенсационные и платежные. В первом случае кредит направляется на расчетный счет заемщика для возмещения ему его собственных средств, вложенных либо в товарно-материальные ценности, либо в затраты. Во втором случае банковская ссуда направляется непосредственно на оплату расчетно-денежных документов, предъявленных заемщику к оплате по кредитуемым мероприятиям.

По методам погашения различают банковские ссуды, погашаемые в рассрочку (частями, долями), и ссуды, погашаемые единовременно (на одну определенную дату).

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

К принципам кредитования относятся срочность возврата, дифференцированность, обеспеченность и платность.

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

- базовая ставка процента по ссудам, предоставляемым коммерческим банкам НБРК;
- средняя процентная ставка по межбанковскому кредиту, т.е. за ресурсы, покупаемые у других коммерческих банков для своих активных операций;
- средняя процентная ставка, уплачиваемая банком своим клиентам по депозитом счетам различного вида;
- структура кредитных ресурсов банка (чем выше доля привлеченных средств, тем дороже должен быть кредит);
- спрос на кредит со стороны хозяйственников (чем выше спрос, тем дешевле кредит);
- срок, на который испрашивается кредит, и вид кредита, а точнее степень его риска для банка в зависимости от обеспечения;

- стабильность денежного обращения в стране (чем выше темп инфляции, тем дороже должна быть плата за кредит, т.к. у банка повышается риск потерять свои ресурсы из-за обесценения денег).

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

Отношения в сфере кредита строятся по определенной системе.

Под **системой банковского кредитования** понимаются совокупность элементов, определяющих организацию кредитного процесса, и его регулирование в соответствии с принципами кредитования. В качестве составляющих элементов она включает в себя:

- порядок и степень участия собственных средств заемщиков в кредитуемой операции;
- целевое назначение кредита: методы кредитования; формы ссудных счетов;
- способы регулирования ссудной задолженности;
- формы и порядок контроля за целевым и эффективным использованием ссудных средств и своевременным их возвратом.

Под **методами кредитования** следует понимать способы выдачи и погашения кредита в соответствии с принципами кредитования.

В отношении новых коммерческих структур т.е. субъектов других форм собственности, при выдаче ссуд коммерческие банки используют другие методы кредитования, опираясь на имеющийся зарубежный опыт.

В банковской практике используются два метода кредитования. Сущность *первого метода* состоит в том, что вопрос о предоставлении ссуды решается каждый раз в индивидуальном порядке. Ссуда выдается на удовлетворение определенной целевой потребности в средствах. Этот метод применяется при предоставлении ссуд на конкретные сроки, т.е. срочных ссуд.

При *втором методе* ссуды предоставляются в пределах заранее установленного банком для заемщика лимита кредитования, который используется им по мере потребности путем оплаты предъявляемых к нему платежных документов в течение определенного периода.

Такая форма предоставления кредита называется **открытием кредитной линии**. Открытая кредитная линия позволяет оплатить за счет кредита любые расчетно-денежные документы, предусмотренные в кредитном соглашении, заключаемом между клиентом и банком. Кредитная линия открывается в основном на один год, но бывает и на более короткий период. В течение срока кредитной линии клиент может в любой момент получить ссуду без дополнительных переговоров с банком и каких-либо процедур оформления. Однако за банком сохраняется право отказать клиенту в выдаче ссуды в рамках утвержденного лимита, если он установит ухудшение финансового положения заемщика. Кредитная линия открывается, как правило, клиентам с устойчивым финансовым положением и хорошей репутацией. По просьбе клиента лимит кредитования может пересматриваться.

Различают *возобновляемую* и *невозобновляемую кредитную линию*. В случае открытия невозобновляемой кредитной линии после выдачи ссуды и ее погашения отношения между банком и клиентом заканчиваются. При возобновляемой кредитной линии (револьверной) кредит предоставляется и погашается в пределах установленного лимита задолженности автоматически. Кредитная линия может быть также целевой (рамочной), если она открывается банком клиенту для оплаты ряда поставок определенных товаров в рамках одного контракта, реализуемого в течение года или другого периода.

Внешне метод возобновляемой кредитной линии очень схож с отечественным методом кредитования по обороту укрупненного объекта. Поэтому не случайно коммерческие банки, обслуживающие «старую» государственную клиентуру, по отношению к этой форме кредитования стали использовать термин «открытая кредитная линия». Но между ними есть и различия. Так, зарубежные банки открывают кредитную линию

чия. Так, зарубежные банки открывают кредитную линию только первоклассным клиентам, что нельзя сказать о наших коммерческих банках. Кроме того, различны и способы определения лимита кредитования (заранее обусловленной границы кредита), а также несоизмерим объем платежей, опосредуемых кредитом. У нас он более значителен. Этим недостатком лишено открытие кредитной линии новым, т.е. коммерческим, структурам. Но основным методом кредитования этой клиентуры является индивидуальный подход при выдаче каждой отдельной ссуды.

Метод кредитования обуславливает форму ссудного счета, используемого для выдачи и погашения кредита. Для осуществления операции по кредитованию заемщиков учреждения коммерческих банков открывают им ссудные счета: обычные (простые) и специальные.

Специальные ссудные счета, как правило, открываются заемщикам, испытывающим постоянную потребность в банковском кредите, когда кредитом опосредуется большая часть платежного оборота хозяйственных организаций. В настоящее время по специальным ссудным счетам по обороту товарных запасов кредитуются государственные розничные и оптовые торговые организации, а также снабженческие. Использование специального ссудного счета для предоставления кредита предполагает направление всей выручки от реализации товаров в кредит этого счета для своевременного погашения банковской ссуды и обеспечения полного участия собственных средств заемщика в воспроизводственном процессе. Таким образом, по специальному ссудному счету идут регулярные выдачи кредита и погашение. Расчетный счет выполняет здесь роль вспомогательного счета, поскольку по нему совершается ограниченный круг операций, связанных главным образом с распределением прибыли и выплатой заработной платы. Для этого периодически со специального счета на расчетный счет клиента перечисляется содержащаяся в выручке плановая доля нематериальных затрат и прибыли.

Предприятию может быть открыт только один специальный ссудный счет, но это не исключает возможности открытия ему

параллельно простых ссудных счетов, если банк сочтет необходимым прокредитовать отдельно какие-либо товары, затраты, мероприятия для него.

Простые ссудные счета используются в банковской практике преимущественно для выдачи разовых ссуд. Погашение задолженности по ним осуществляется в согласованные с заемщиком сроки на основании срочных обязательств-поручений.

Предприятию сразу может быть открыто несколько простых ссудных счетов, если оно одновременно пользуется кредитом под несколько объектов и, следовательно, ссуды выдаются на разных условиях, на разные сроки и под неодинаковые проценты. Такой обособленный учет ссуд имеет значение для осуществления банковского контроля за их своевременным погашением заемщиком.

Однако не исключалось раньше и не исключается сейчас применение простого ссудного счета для выдачи кредита платежного характера. Так, новым коммерческим структурам выдача кредита под открытую кредитную линию производится с простого ссудного счета. По нему осуществляется и кредитование по обороту укрупненного объекта у государственных промышленных, строительных, транспортных, сельскохозяйственных и заготовительных организаций. При этом в обоих случаях выдача платежного кредита производится периодически, по мере возникновения потребности в заемных средствах для производства платежа за товарно-материальные ценности и услуги. Но при таком режиме использование этого счета для выдачи платежных кредитов на погашение образовавшейся задолженности путем зачисления всей выручки клиента на этот счет не производится, а осуществляется в обычном порядке, т.е. в установленные кредитным договором сроки на основании срочных обязательств-поручений.

Кредитование первоклассных платеже- и кредитоспособных заемщиков может производиться банком с использованием единого активно-пассивного (расчетно-ссудного) счета, называемого в банковской практике **контокоррентом**. Этот счет является

высшей формой доверия банка к клиенту. По дебету этого счета идут все платежи клиента, связанные с его производственной деятельностью и распределением прибыли, а в кредит зачисляются выручка и все другие поступления в пользу предприятия. Кредитовое сальдо счета свидетельствует о наличии у предприятия в обороте в данный момент собственных средств, а дебетовое сальдо – о привлечении в оборот банковского кредита, за который взимается процент. Контокоррентный счет не исключает оформления клиентом в банке других видов банковского кредита (в основном средне- и долгосрочных), которые предоставляются с простых ссудных счетов, а перечисляются либо в кредит контокоррентного счета, либо непосредственно на оплату счетов поставщиков.

С переходом хозяйства к рыночным отношениям преобладающей формой ссудного счета становятся простые ссудные счета (с различным режимом пользования).



КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Объекты кредитования и субъекты кредитных отношений.
2. Классификация банковских ссуд.
3. Принципы кредитования.
4. Методы кредитования и формы ссудных счетов.
5. Кредитная политика коммерческого банка.

ТЕМА

7

ФАКТОРИНГ КАК ВЫСОКОЭФФЕКТИВНАЯ ФОРМА ФИНАНСОВОГО МАРКЕТИНГА

Факторинг является рискованным, но высокоприбыльным банковским бизнесом, эффективным орудием финансового маркетинга, одной из форм интегрирования банковских операций, которые наиболее приспособлены к современным процессам развития экономики.

Факторинг (англ. – агент, посредник) – является разновидностью торгово-комиссионной операции, сочетающейся с кредитованием оборотного капитала клиента. Факторинг в любой своей форме связан с неоплаченными расчетными документами (счетами-фактурами). То есть с инкассированием дебиторской задолженности клиента.

Факторинговыми операциями в странах с рыночной экономикой занимаются специальные факторские компании, которые, как правило, тесно связаны с банками, либо являются их дочерними филиалами. Классический факторинг в том виде, каком он осуществляется в западноевропейских странах, основывается на коммерческом кредите в виде отсрочки платежа за поставленную продукцию.

В факторинговых операциях участвуют *три стороны*:

- 1) фактор – посредник, которым может быть коммерческий банк или специализированная факторинговая компания;
- 2) поставщик;
- 3) покупатель.

Практика зарубежных стран показала, что использование факторинга особенно эффективно для небольших и средних

предприятий, а также вновь создаваемых, имеющих перспективы роста объемов производства и испытывающих недостаток денежных средств из-за несвоевременного поступления платежей от дебиторов.

В основе **факторинговой (факторской) операции** лежит покупка банком счетов-фактур (платежных требований) поставщика на отгруженную продукцию и передача поставщиком банку права требования платежа с покупателя продукции.

Поэтому **факторинговые операции** называют также кредитованием продаж поставщика или предоставлением факторингового кредита поставщику.

Первоначально факторинг возник как операция специализированных торговых посредников, позднее – торговых банков. Свообразным приспособлением коммерческого кредита к современным требованиям стал факторинг или факторский кредит, получивший широкое развитие в последние два десятилетия. Отличие факторского кредита от коммерческого для продавца товара заключается в том, что они получают оплату за проданный товар наличными, тогда как при продаже в кредит продавец получает только вексель. Полученный вексель поставщик может учесть в банке и взять наличные деньги, но в меньшей сумме, чем при продаже счета-фактуры.

Для покупателя приобретение товара в долг при коммерческом кредите почти не отличается от факторского кредита, однако факторское кредитование имеет преимущество: покупатель может вернуть долг через более длительный срок (пролонгация). Разрешается также частичное погашение долга, что стимулирует покупку товаров через факторские отделы.

Коммерческие банки развивая факторский кредит, получают дополнительную возможность расширять сеть операций, увеличивать размер прибылей и усиливать связи с клиентами. При покупке соответствующими отделами коммерческих банков (за рубежом также специальными – факторскими – компаниями – или просто факторами) у своих клиентов (предприятий – поставщиков товаров и услуг) платежных документов (прав на получение денег) и при последующем получении от должников

(покупателей) платежей по ним возможно как разовое приобретение таких прав, так и покупка реестров платежных требований, выставленных на плательщика.

Сущность рассматриваемой операции состоит в том, что предприятие-поставщик предъявляет покупателю платежные документы, указывая, что деньги должны поступить на счет отдела факторинга. Одновременно, последнему представляется один экземпляр документов на основании которых он перечисляет деньги со своего счета на счет поставщика а впоследствии контролирует своевременность получения платежа от покупателя (получая при его задержке причитающуюся пеню). Вместе с тем, при возникновении просроченной задолженности по платежам свыше определенного в договоре о расчетах через факторинг срока банк может прибегнуть к праву регресса (обратной переуступке требований), восстановив их сумму с расчетного счета клиента на счет факторинга.

За рубежом факторинговые операции характеризуются немедленной оплатой (в течение 1–3 дней) значительной части (до 70–90%) дебиторской задолженности клиента, т.е. причитающихся ему средств от должника.

Оставшаяся часть суммы требований клиента (в размере 10–30%) за вычетом процентов за оказанный (факторинговый) кредит может уплачиваться двояким образом :

- в определенный факторской компанией или соответствующим отделом банка срок, причем независимо от поступления средств от должника (дебитора);
- после перечисления дебитором этих средств, т.е. когда оплата за поставленный товар будет реально осуществлена.

В мировой практике под **факторингом** понимается ряд комиссионно-посреднических услуг, оказываемых фактором клиенту в процессе осуществления тем расчетов за товары и услуги, сочетающихся, как правило, с кредитованием его оборотного капитала.

Основная цель факторингового обслуживания – инкассирование дебиторских счетов клиентов и получение причитающихся в их пользу платежей. Эта услуга может оказываться фактором клиенту как без, так и с финансированием.

В первом случае клиент факторинговой компании, отгрузив продукцию, предъявляет счета своему покупателю через компанию, в целях которой получить в пользу клиента платеж в сроки согласно хозяйственному договору (обычно от 30 до 120 дней).

В случае инкассирования счетов с финансированием факторинговая компания покупает счета-фактуры у клиента на условиях немедленной оплаты 80–90% стоимости отгрузки, т.е. авансирует оборотный капитал своего клиента (дисконтирование счетов-фактур). Резервные 10–20% стоимости отгрузки клиенту не выплачиваются, а бронируются на отдельном счете на случай претензий в его адрес от покупателя по качеству продукции, ее цене и т.п.

Получение такой услуги наиболее полно отвечает потребностям функционирующих предприятий, так как позволяет им посредством факторинга превратить продажу с отсрочкой платежа в продажу с немедленной оплатой и таким образом ускорить движение своего капитала.

За дисконтирование счетов-фактур – факторинговая компания взимает с клиента:

- 1) комиссионные (за инкассацию счетов);
- 2) процент по факторинговому кредиту. Он взимается с даты предоставления кредита до срока поступления средств за эту продукцию от покупателя. Этот процент обычно на 1–2 пункта выше учетной ставки.

Факторинг с финансированием (кредитом) может быть двух видов: открытый (конвенционный) и закрытый (конфиденциальный).

Открытый факторинг – это форма факторинговой услуги, при которой плательщик уведомлен о том, что поставщик переуступает счета-фактуры факторинговой компании.

Закрытый или конфиденциальный факторинг свое название получил в связи с тем, что служит скрытым источником средств для кредитования продаж поставщиков товаров, так как никто из контрагентов клиента не осведомлен о переуступке им счетов-фактур факторинговой компании. В данном случае плательщик ведет расчеты с самим поставщиком, который после получения платежа должен перечислить его соответствующую

часть факторинговой компании для погашения кредита. По соглашению сторон между поставщиком и факторинговой фирмой при факторинге с финансированием может предусматриваться право регресса, т.е. право возврата факторинговой фирмой неоплаченных покупателем счетов с требованием возмещения кредита факторинговой фирме. Однако в мировой практике факторинг с регрессом применяется редко и, как правило, факторинговые фирмы весь риск неплатежа берут на себя.

Помимо «дисконтирования фактур», факторинг-компания может выполнять ряд других услуг, связанных с расчетами и основной хозяйственно-финансовой деятельностью клиент, т.е.:

- вести полный бухгалтерский учет дебиторской задолженности;
- консультировать по вопросам организации расчетов, заключения хозяйственных договоров, своевременного получения платежей и т.п.;
- информировать о рынках сбыта, ценах на товары, платежеспособности будущих покупателей и т.п.;
- предоставлять транспортные, складские, страховые, рекламные и другие услуги.

В этих условиях факторинг становится универсальной системой финансового обслуживания клиентов (конвенционный факторинг). За клиентом сохраняется практически только производственные функции. При такой форме факторинга клиент может существенно сократить собственный штат служащих, что способствует снижению издержек по производству и сбыту продукции. Но одновременно возникает риск почти полной зависимости клиента от факторинговой компании, так как такие отношения ведут к полному осведомлению фактора о делах своих клиентов, подчиненности их его влиянию и контролю.

Правовой основой взаимоотношений факторинговой компании с клиентом является договор, определяющий обязательства и ответственность сторон. В частности, в нем оговариваются вид факторинга, размер факторингового кредита и процентная ставка за этот кредит, величина комиссионного вознаграждения по всем видам комиссионно-посреднических услуг, га-

рантии выполнения взаимных обязательств и материальная ответственность за их невыполнение, порядок оформления документов и другие условия по усмотрению сторон.

Поскольку факторинговые операции носят рисковый характер, до заключения договора с клиентом факторинговая компания должна тщательно изучить финансовое состояние потенциального клиента, чтобы убедиться в его платежеспособности: проанализировать показатели ликвидности баланса, состав и длительность дебиторской задолженности, возможности реализации выпускаемой продукции, конъюнктуру рынков сбыта, круг покупателей продукции будущего клиента и их платежеспособность и т.д.

Для этого используются информация в печати, данные собственных агентов; материалы изучения платеже- и кредитоспособности банковской клиентуры, бухгалтерская отчетность клиента и другая информация. Указанный анализ должен быть выполнен в течении двух недель в случае положительного решения вопроса в заключенном договоре между клиентом и факторинговой компанией обычно предусматривается предельная сумма, на которую может быть выдан факторинговый кредит или приняты документы на инкассо.

Для определения размера лимита клиент должен представить факторинговой фирме имеющиеся у него хозяйственные договоры с покупателями.

Договор на факторинговое обслуживание заключается, как правило, на срок не менее чем на 1 год.

Задача факторинговых отделов – на договорной и платной основе выполнять для предприятий ряд кредитно-расчетных операций, связанных со скорейшим завершением расчетов за товары и услуги.

В настоящее время **факторинговый отдел** может предоставлять своим клиентам такие основные виды услуг:

- 1) приобретать у предприятий-поставщиков право на получение платежа по товарным операциям от определенного покупателя или группы покупателей, данные о которых заранее согласовываются с факторингом (покупка срочной задолженности по товарам отгруженным и услугам оказанным);

2) осуществлять покупку у предприятий-поставщиков дебиторской задолженности по товарам отгруженным и услугам оказанным, неоплаченным в срок покупателями (покупка просроченной дебиторской задолженности);

3) приобретать векселя у своих клиентов.

По услугам первой группы отдел за счет своих средств гарантирует поставщику оплату выставляемых им плательщику платежных требований-поручений незамедлительно в день предъявления их в банк на инкассо. В свою очередь, поставщик передает факторингу право последующего получения платежей от этих покупателей в пользу факторинга на его счет.

Досрочная (до получения платежа непосредственно от покупателя) оплата платежных требований-поручений поставщика фактически означает предоставление ему факторингом кредита, который ликвидирует риск несвоевременного поступления поставщику платежа, исключает зависимость его финансового положения от платежеспособности покупателя. В результате, сразу получив денежные средства на свой счет, клиент факторинга имеет возможность, в свою очередь, без задержки рассчитаться со своими поставщиками, что способствует ускорению расчетов и сокращает неплатежи в хозяйстве.

При покупке факторингом у хозорганов просроченной дебиторской задолженности по товарным операциям он оплачивает поставщику за счет своих средств указанную задолженность при определенных условиях. Например, при сроке задержки платежа не более 3-х месяцев и лишь при получении от банка плательщика уведомления о том, что с того не снято полностью кредитование и он не объявлен неплатежеспособным.

Операции по переуступке клиентом факторингу просроченной дебиторской задолженности имеют повышенную степень риска. Это обуславливает более высокий размер комиссионного вознаграждения, уровень которого в 1,5–2 раза выше чем при покупке факторингом задолженности по товарам отгруженным, срок оплаты которых не наступил.

В связи с развитием вексельной формы расчетов, факторинг стал оказывать предприятиям новую услугу – покупать у поставщиков векселя с немедленной их оплатой (учет векселя). Подобная факторинговая операция обеспечивает поставщику,

отгрузившему товар под вексель, получение денежных средств в оплату векселя при одновременном сохранении срока платежа по векселю для должника.

За учет векселя факторинг взимает по договоренности с клиентом комиссионное вознаграждение (дисконт), которое представляет собой разницу между валютой векселя и суммой, получаемой от факторинга продавцом векселя,

Наряду с этими – основными – услугами факторинг на коммиссионных началах в порядке разовых операций может оказывать своим клиентам различного рода дополнительные услуги:

- постоянное и разовое консультирование хозорганов по вопросам совершенствования организации их расчетов с поставщиками и покупателями, повышение эффективности использования финансовых ресурсов, оздоровления финансового состояния и по другим экономическим вопросам;
- юридические услуги (оказание помощи в подготовке деловых бумаг и документов по кредитно-финансовым вопросам);
- ведение по поручению клиентов учета товаров отгруженных, дебиторской задолженности с целью использования данного учета для составления бухгалтерских отчетов и оценки сложившейся практики платежных взаимоотношений.



КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Факторинг, его разновидности и принципы факторингового обслуживания.
2. Условия факторингового обслуживания.
3. Проблемы и перспективы развития факторинговых операций.
4. Кредит под залог ценных бумаг.

ТЕМА

8

КРЕДИТ ПОД ЗАЛОГ ЦЕННЫХ БУМАГ

В целях обеспечения кредита в качестве объекта залога, замещиком могут быть предоставлены различного рода *ценные бумаги: акции, облигации, краткосрочные казначейские обязательства, депозитные сертификаты*. К залогу принимаются как именные ценные бумаги, так и на предъявителя.

В практике работы зарубежных коммерческих банков одинаковое развитие получили и краткосрочные, и долгосрочные ссуды под ценные бумаги.

Предоставление долгосрочных ссуд под ценные бумаги определяется наличием у банка ресурсов долгосрочного характера. Они связаны со значительным риском, поскольку за время пользования ссудой рыночная цена принятых в обеспечение ценных бумаг может существенно измениться и в случае непогашения ссуды банк понесет убытки, связанные с падением рыночного курса ценных бумаг.

Поэтому кредитные договоры на такие ссуды часто включают в себя множество дополнительных условий, защищающих право банка в случае изменения курса ценных бумаг.

Учитывая экономическую ситуацию в Казахстане, отсутствие развитого рынка ценных бумаг и инфляционные процессы, отечественные коммерческие банки не рискуют предоставлять долгосрочные ссуды под ценные бумаги.

К тому же им может не хватать для этих целей кредитных ресурсов долгосрочного характера. В связи с этим, в настоящее время в практике работы коммерческих банков находят применение только краткосрочные ссуды под ценные бумаги.

Стоимость залога оценивается по рыночному курсу ценных бумаг, а не по их номиналу.

Чтобы снизить риск потерь, банку целесообразно выдавать ссуду в пределах 50–70% стоимости залога. Но и при таком осторожном подходе банк не застрахован от случайностей. Это объясняется специфичностью рассматриваемой формы залога, ведь при падении рыночного курса данных ценных бумаг он может внезапно обесцениться. Вот почему коммерческому банку нужно взять на вооружение следующие правила.

Заключая кредитное соглашение с заемщиком, банку целесообразно предусмотреть положение о том, что в случае понижения биржевой цены заложенных бумаг, например, на 5% и более против базовой биржевой цены, по которой исчисляется стоимость залога при выдаче ссуды, клиент обязан представить определенный банком дополнительный залог.

Если клиент не хочет или не может сделать этого, то он должен погасить необеспеченную часть долга или возвратить всю ссуду.

В кредитном договоре следует подчеркнуть, что при неисполнении клиентом требований банка, а также при образовании просроченной задолженности банк (без всякого извещения клиента) продает все или часть заложенных бумаг, а денежную выручку направляет на погашение необеспеченного просроченного долга.

В случае, если сумма выручки будет меньше указанного долга, то клиент обязан отвечать перед банком всем своим остальным имуществом.

Иными словами, **специфика залога ценных бумаг** заключается в том, что ответственность заемщика не исчерпывается стоимостью залога, а распространяется на все его имущество.

Только такой подход защищает коммерческие интересы банка при выдаче кредитов под залог ценных бумаг.

Залог ценных бумаг производится на условиях залога с передачей заложенных ценных бумаг на хранение банку.

Получателем кредита может быть любое платежеспособное предприятие, которому на правах собственности принадлежат

ценные бумаги внешних эмитентов, т.е. других предприятий, банков, государства. Собственные акции и облигации предприятия-заемщика не принимаются банком в обеспечение ссуды.

Перед выдачей ссуд под ценные бумаги банк должен принять во внимание ряд факторов:

- качество закладываемых ценных бумаг;
- возможность реализации ценных бумаг на вторичном рынке как объектов залога;
- платежеспособность банка, фирмы, АО и других органов, выпустивших ценные бумаги (чем выше их репутация или стабильнее выплачиваемый по ценным бумагам доход, тем устойчивее курс ценных бумаг и выше их реализуемость),
- наличие рыночной стоимости, ценных бумаг, т.е. их котировка на фондовой бирже.

Для получения ссуды заемщик представляет в банк заявление на выдачу ссуды под ценные бумаги с приложением реестра закладываемых в банк бумаг по форме, показанной в таблице 2.

2. Реестр на залог ценных бумаг в обеспечение кредитов.

№ п.п.	Наименование ценной бумаги	Наименование эмитента	Номер ценной бумаги	Номинальная стоимость	Фактическая курсовая стоимость на день заключения договора

При положительном решении вопроса о выдаче ссуды составляется кредитный договор и договор о залоге.

Заклад именных ценных бумаг также оформляется передаточной надписью на их обороте, то есть залоговым индоссаментом, а заклад ценных бумаг на предъявителя – актом приемки-передачи.

Поскольку ценные бумаги, под которые выдается кредит, принимаются банком на хранение и управление, то между заемщиком и банком заключается также и договор на оказание трастовых услуг.

Размер кредита, выдаваемого под залог ценных бумаг, устанавливается с определенным процентом от их залоговой стоимости. Этот процент определяется степенью риска для банка по каждой ценной бумаге, выступающей в качестве обеспечения кредита.

Так, в частности, на практике объем ссуды, выдаваемой под:

- залог государственных ценных бумаг, устанавливается в размере 90% их залоговой стоимости;
- банковские акции, зарегистрированные на фондовой бирже, может колебаться на уровне 70–80%;
- котируемые ценные бумаги предприятий, будет на уровне 60–70% их залоговой цены.

При непогашении заемщиком задолженности по ссуде в установленный срок заложенные в обеспечение кредита ценные бумаги в установленном порядке переходят в собственность банка.

Банк может эти бумаги оставить либо продать их по действующему курсу и погасить ссуду клиента.



КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Сущность кредитования под залог ценных бумаг.
2. Особенности кредита под залог ценных бумаг.
3. Проблемы и перспективы развития рынка ценных бумаг в РК и участие банков в данном процессе.

ТЕМА

9

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ КРЕДИТ

Потребительский кредит служит средством удовлетворения различных потребительских нужд населения. При этом ссуды, которые предоставляются физическим лицам для предпринимательской деятельности, потребительскими не считаются.

При потребительском кредите *заемщиком* являются физические лица, а *кредиторами* – кредитные учреждения, а также предприятия и организации различных форм собственности.

В странах с рыночной экономикой потребительский кредит как удобная и выгодная форма обслуживания населения играет большую роль в экономике. Поэтому он подвергается активному регулированию со стороны государства. Регулирование осуществляется на уровне как выдачи кредита, так и его использования и выражается либо в поощрении кредитования конечного потребителя через процентную ставку, срок кредита, первоначальное участие с собственными средствами в кредитуемой операции либо в ужесточении режима кредитования.

В разных странах действуют разные законы в области кредитования индивидуальных заемщиков, однако их объединяет общая установка: для повышения уровня жизни потребителей кредит должен быть доступен им в необходимом объеме,

В нашей стране вплоть до перестроечных процессов в экономике (до 1987 г.) преобладали два вида потребительского кредита:

- на покупку товаров длительного пользования;
- и на жилищное строительство (индивидуальное и кооперативное).

Кредит на покупку товаров длительного пользования носил косвенный характер, так как его предоставляли различные торговые организации при посредничестве кредита Госбанка,

Кредит на жилищное строительство (индивидуальное и кооперативное) выдавался непосредственно кредитными учреждениями (Госбанком и Стройбанком).

С началом процесса формирования рыночных форм хозяйствования, сопровождавшегося падением производства, и соответственно, товарооборота, а также активным созданием в розничной торговле частных коммерческих структур кредитование населения в форме приобретения товаров в торговле с рассрочкой платежа потеряло свое практическое значение.

Осуществляется кредитование жилищного строительства, а также предоставление некоторых других видов потребительских кредитов, например, на:

- строительство и благоустройство садовых участков;
- строительство, покупку и ремонт домов в сельской местности для сезонного проживания;
- покупку молодняка животных и хозяйственное обзаведение;
- неотложные потребительские нужды, что осуществляет созданный в 1987 г. Сберегательный банк Казахстана.

Кредитование потребительских нужд населения проводилось Народным банком РК при соблюдении тех же принципов, что и при кредитовании юридических лиц, т.е. возвратности, срочности, целевой направленности, платности и обеспеченности.

Важным критерием при выдаче ссуд является платежеспособность заемщика.

В настоящее время банки Казахстана предоставляют два вида потребительских ссуд на:

- текущие цели (так называемый кредит на «неотложные нужды»),
- затраты капитального характера.

Кредит на неотложные нужды (среднесрочный кредит) может быть предоставлен гражданам, имеющим самостоятельный источник дохода (в том числе и пенсионерам), отделением Народного банка по месту их жительства.

Следует отметить, что в настоящее время резко увеличился объем просроченной задолженности по данному кредиту. Причинами этого являются:

- рост безработицы;
- увеличение ежемесячных платежей;
- отказ бухгалтерских работников предприятий перечислять платежи на погашение кредитов.

Это, в свою очередь, приводит к ограничению выдачи банками указанных ссуд.

К кредитованию неотложных потребительских нужд населения постепенно приступают и коммерческие банки. Это основной способ привлечения средств частных вкладчиков для формирования своих кредитных ресурсов.

Некоторые коммерческие банки предлагают своим акционерам кредиты, обеспеченные банковскими акциями и другими ценными бумагами. Размер кредита устанавливается исходя из рыночной стоимости имеющихся у владельца акций на момент начала действия кредитного договора и срока кредитования. Максимальный размер кредита составляет 85% рыночной стоимости акций.

Второй вид потребительского кредита – **кредит на капитальные затраты (долгосрочный)** – в отличие от кредита на неотложные нужды требует от населения представления отчета о его использовании и документов о целевом направлении полученных в банке сумм.

В целях оказания помощи гражданам в строительстве (реконструкции) и приобретении жилья банкам разрешено выдавать три вида жилищных кредитов:

- краткосрочный или долгосрочный на приобретение и обустройство земли под предстоящее жилищное строительство (земельный кредит);
- краткосрочный кредит на строительство (реконструкцию) жилья, т.е. непосредственно для финансирования строительных работ (строительный кредит);
- долгосрочный кредит для приобретения жилья.

Кредитно-финансовая поддержка населения в решении жилищной проблемы осуществляется при использовании гражданами собственных средств, а также безвозмездных субсидий, получаемых на строительство или приобретение жилья.

Кредитование жилищного строительства производится при условии отвода застройщику в установленном порядке земельного участка и наличии разрешения соответствующих органов на строительство жилья. Соответствующие документы об этом должны быть представлены заемщиком в банк вместе с заявлением на выдачу ссуды.

Кроме того, представлению в банк подлежат согласованная и утвержденная в установленном порядке проектно-сметная документация и документы, необходимые для определения платежеспособности клиента (справка с места работы), а также обеспечительное обязательство.

В качестве обеспечительственных обязательств граждане могут представить договор залога недвижимого имущества, поручительство одного или более граждан, страховой компании и других юридических лиц.

Предприятиям и организациям различных форм собственности рекомендовано в порядке оказания содействия своим работникам в улучшении жилищных условий предоставлять гарантии на погашение получаемых ими жилищных кредитов, а также частично или полностью погашать эти кредиты за счет своих средств.

Предметом залога могут выступать

- земельный участок под строительство, являющийся собственностью заемщика, или другие имущественные права на этот участок,
- готовое жилье или незавершенное строительство, другие виды имущества и имущественных прав, которые в соответствии с действующим законодательством РК могут использоваться в качестве залога.

Заложенное имущество подлежит страхованию залогодателем от рисков утраты и повреждения.

До полного погашения суммы основного долга и процентов по ссуде заемщик не имеет права без письменного согласия банка продать или переуступить имущественные права на недвижимое имущество третьему лицу.

Жилищное кредитование населения производится банками при соблюдении основных принципов кредитования: целевого использования, обеспеченности, срочности, возвратности и платности.

При выявлении нецелевого использования ссуд, полученных на строительство или приобретение жилья, банк имеет право досрочно взыскать выданные кредиты, а в случае невозможности возврата кредита заемщиком банк производит обращение взыскания на заложенное имущество или на поручителя.

В соответствии с Положением о жилищных кредитах сумма выдаваемого банком кредита не должна превышать 70% стоимости приобретения и обустройства земли, строительства (реконструкции) или стоимости приобретаемого жилья.

В остальной доле (в размере не менее 30%) заемщик должен участвовать собственными средствами в кредитуемом объекте. Этот момент, а также другие конкретные условия жилищного кредитования (сроки, ставка и т.д.) должны оговариваться в кредитном договоре, заключаемом между заемщиком и банком.

Из трех видов жилищного кредита один – строительный – выдается на основании открытия заемщику кредитной линии. При чем выдача ссуды производится по частям, соответствующим стоимости законченных этапов строительно-монтажных работ.

Банк также вправе осуществлять финансирование работ путем поэтапного авансирования денежных средств в соответствии с графиком строительства при последующим инспектировании этих этапов.

Решению жилищной проблемы будет способствовать и внедрение в обращение жилищных сертификатов, которые пред-

ставляют собой особый вид облигаций, выпускаемых юридическими лицами, имеющими право заказчика на проведение строительства жилых домов, с целью привлечения денежных средств граждан.

Жилищный сертификат дает его владельцу право на приобретение при условиях, определяемых эмитентом, квартиры в собственность. Поскольку ее приобретение растягивается во времени, то в данном случае использование жилищных сертификатов можно расценивать как своеобразную форму потребительского кредита.

Продажа товаров в кредит должна производиться предприятиями розничной торговли всех форм собственности по ценам, действующим на день продажи (без пересчета в связи с изменением цен в последующем).

Продаются в кредит такие товары длительного пользования, как автомобили, мебель, холодильники, морозильные камеры, телевизоры и др.

Первый взнос наличными деньгами покупателей, приобретающих товары в кредит, а также срок рассрочки платежа за них (срок кредита) определяются в зависимости от стоимости товара.

Если цена товара, разрешенного к продаже в кредит не превышает 12-кратный размер минимальной месячной зарплаты, то покупатель вносит сразу не менее 20% стоимости этого товара и получает рассрочку платежа на срок от 6 месяцев до трех лет. Если цена товара превышает названный предел, то необходимо первоначально при покупке товара в кредит оплатить 40% его стоимости, а остальная часть подлежит погашению в срок до пяти лет.

Новыми правилами продажи в кредит гражданам товаров длительного пользования установлены пределы (границы) кредитования, которые определяются уровнем заработной платы (дохода) граждан.

Так, при продаже товаров с рассрочкой платежа на шесть месяцев сумма предоставляемого кредита не должна превышать

двухмесячной заработной платы покупателя товара, на 24 месяца – 8 месячной зарплаты, на 36 месяцев – 12 месячной зарплаты, на 48 месяцев – 18 месячной зарплаты, и при сроке кредита в 60 месяцев предельная сумма кредита установлена на уровне 24-ех месячной зарплаты покупателя.

В случаях, когда стоимость товара превышает предельную сумму кредита, разница между стоимостью товара и суммой кредита должна быть оплачена наличными деньгами или по безналичному расчету.

С покупателей в пользу предприятий торговли взимается проценты с суммы кредита, размер которых устанавливается торговым предприятием с учетом действующих ставок за банковские кредиты. Стоимость товаров в сумме предоставленного кредита должна погашаться покупателем равными долями один раз в месяц.

Важным источником ссуд физическим лицам, не предназначенных на жилье, средства передвижения и образования, являются банковские **кредитные карточки**.

Банковские карточки предполагают участие трёх сторон:

- банка-эмитента кредитной карточки;
- владельца кредитной карточки;
- торговой организации, принимающей кредитные карточки в качестве платежного средства за товары и услуги. Для получения кредитной карточки клиент должен перечислить в банк установленную банком сумму денежных средств. Оплата товаров и услуг кредитной карточкой может быть произведена и при отсутствии средств на счете клиента, т.е. за счет банковского кредита.

Банк за свои услуги взимает определенный процент от суммы каждой операции.

Пользователи кредитной карточки также обязаны ежегодно перечислять определенную сумму денег за обслуживание карточки и её ежегодное обновление.

Этот способ постоянного предоставления потребительского кредита получает все более широкое распространение за рубежом. Такие международные финансовые ассоциации, как «ВИЗА», «Америкэн Экспресс», «Мастер кард» предоставляют обладателям их пластиковых карточек практически любую услугу в любой сфере обслуживания.

В настоящее время к выпуску различных кредитных карточек приступили многие казахстанские банки.

К потребительскому кредиту относится и кредит ломбардов.

Ломбарды предоставляют населению кредит под залог предметов личного пользования и домашнего потребления.

Размер ссуды зависит от вида закладываемых вещей, их рыночной стоимости и установленного ломбардом предела залогового обеспечения.

В настоящее время все более широкое развитие получают частные ломбарды. Поэтому процентная ставка за кредит ломбардов достаточно высока. Она нередко превышает банковскую процентную ставку, что влияет на объемы этого кредита.



КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Потребительский кредит и его значение в экономике.
2. Разновидности потребительского кредита и особенности их выдачи.
3. Проблемы и перспективы развития кредитования потребительских нужд населения в РК.

ТЕМА 10

ЛОМБАРДНЫЕ КРЕДИТЫ

Под **ломбардным кредитом** понимается кредит под залог легко реализуемого имущества или прав такой вид кредита существовал веками и был особенно распространен в Северной Италии (Ломбардии).

Его обеспечением служили драгоценные металлы и товары. В последствии ростовщиков заменил ломбард – кредитное учреждение, ссужающее деньги под залог движимого имущества.

Первый ломбард был учрежден во Франции во второй половине XV в. выходцами из Италии. Затем ломбарды стали появляться в разных странах Европы,

В современной зарубежной банковской практике ломбардный кредит используется, прежде всего, в форме сезонного кредита или овердрафта для покрытия краткосрочной потребности в платежных средствах.

К важнейшим видам ломбардного кредита, предоставляемого индивидуальным заемщикам, относятся кредиты под залог – ценных бумаг, товаров, драгоценных металлов, либо под залог требований.

Ломбардный кредит под залог ценных бумаг. Эта форма ломбардного кредита в зарубежной банковской практике считается наиболее важной. В залог принимаются только ценные бумаги, котируемые на фондовой бирже. Основные пользователи таких кредитных услуг – дилеры, оперирующие с ценными бумагами правительства, и брокеры, финансирующие приобретение ценных бумаг для своих клиентов.

Кроме того, в банк за ссудами для покупки ценных бумаг нередко обращаются и частные лица.

Ссуды под ценные бумаги предоставляются на условиях «оп call» (до востребования).

Сумма кредита обычно составляет 50–90% курсовой стоимости ценных бумаг.

Кредит покрывает только часть их курсовой стоимости. Другая часть – маржа (разница между ценой покупателя и ценой продавца) – оплачивается заемщиком при заключении сделки. Например, если маржа была на уровне 60%, то это означало, что инвестор обязан при покупке акции стоимостью в 10000 долл. уплатить 6000 долл., а за остальными 4000 долл. может обратиться в банк.

Сам кредит предполагает операцию по присему в залог и оценке ценных бумаг. Издержки по хранению ценных бумаг весьма незначительны, так как эти бумаги хранятся на специальном счете депонированных ценных бумаг.

Изменение стоимости ценных бумаг происходит только на фондовой бирже и для банка не представляет сложности оценка их залоговой стоимости. Как правило, банк устанавливает эту стоимость несколько ниже биржевого курса. Причина – возможные колебания биржевого курса.

В соответствии со степенью курсового риска и видом банка за рубежом практикуются разные оценки стоимости залога ценных бумаг.

Так, в США с 1934 г. Совет Управляющих Федерального Резервного Фонда (ФРС) ввел в практику регулирование маржи по ссудам под ценные бумаги (в пределах от 25 до 100% рыночной стоимости ценных бумаг), если такие ссуды выдаются частным лицам.

В 1972 году Совет установил цену предписываемой (обязательной) маржи на уровне 65%, потребовав обязательного вступления покупателей во владение при оплате не менее чем 65% рыночной стоимости покупаемых акций и, соответственно, разрешив им брать ссуду в банке для покупки этих акций, не превосходящую по величине 35% их рыночной стоимости.

В 1974 г. величина предписываемой маржи сократилась до 50% и с тех пор не изменялась.

Эти правила действуют только при покупке акций, зарегистрированных на национальных фондовых биржах, и для ссудодателей, выдающих кредит такого назначения наряду с коммерческими банками.

Обычно в зарубежной банковской практике *залоговая стоимость* ценных бумаг колеблется в следующих пределах:

- залоговая стоимость для закладных листов (ипотечных облигаций) не опускается ниже 90%-ного курса;
- стоимость долговых обязательств (документы, выдаваемые заемщиками кредиторам при получении ссуды) оценивается величиной, составляющей до 80% курсовой стоимости;
- другие долговые обязательства – до 60% их курсовой стоимости;
- акции – от 50 до 70% их курсовой стоимости.

Критериями качества ценных бумаг, с точки зрения приемлемости их для залога, служит возможность их быстрой реализации и финансовое состояние выпускающей стороны. В этой связи, наиболее высокий рейтинг качества в зарубежной практике имеют государственные ценные бумаги с быстрой оборачиваемостью.

При использовании такого залога максимальная сумма кредита может достигать 95% от стоимости этих ценных бумаг. В данном случае речь идет о тех акциях, которые заемщик приобрел на рынке ценных бумаг, поскольку капитал, вложенный в ценные бумаги, есть реальное имущество.

Зарубежом к предметам залога относятся также векселя. Главное требование к векселю как к предмету залога – обязательность отражения реальной товарной сделки. Учитываются также качество и ассортимент товаров, продаваемых в рассрочку и срок платежа по векселю.

В зарубежной банковской практике векселя ломбардируются сравнительно редко, так как стоимость учетного кредита обычно на один процентный пункт ниже ставок ломбардного кредита.

Ломбардный кредит под залог товаров. Этот вид кредита в основном предоставляется юридическим лицам. В качестве залога при выдаче ломбардного кредита используются лишь товары с относительно устойчивой ценой при условии, что ими ведется торговля на бирже. Это, например, зерно, сахар, кофе и др.

Банки Германии принимают в качестве залога как биржевые, так и не биржевые товары. В зависимости от вида товаров их залоговая оценка колеблется в пределах от 50 до 60% их стоимости.

Заемщику значительно проще заложить банку биржевые товары. В этом случае ему не надо возмещать банку расходы на оплату работы экспертов-оценщиков товаров, а кроме того, для обеспечения одной и той же суммы займа биржевых товаров потребуются заложить их на значительно меньшую сумму в отличие от небиржевых товаров.

В последнем случае банк исходит из того, что цены не биржевых товаров, как правило, более подвержены колебаниям, в случае необходимости ему придется понести значительные расходы, связанные с их продажей.

Товары, как биржевые, так и не биржевые, как правило, складываются в банк и продаются путем передачи содержащих на них права ценных бумаг. Такими бумагами в Германии, например, являются ордерные складские свидетельства, коносаменты, ордерные свидетельства о погрузке.

Ордерное складское свидетельство – это документ, в котором хранитель подтверждает, что он принял имущество и обязуется выдать его вместо складского свидетельства.

Одна из главных причин широкого использования этого документа заключается в особых требованиях к хранителям, которые имеют право выдавать ордерные складские свидетельства.

Решение о предоставлении этого права принимает специальное государственное учреждение.

Для получения такого права заинтересованный предприниматель представляет о себе информацию: устав предприятия, выписку из торгового реестра, список руководителей, правовое основание для владения хранилищем, технические характеристики хранилища, положение об оказании хранителем услуг, тарифы на их оказание, проверенные годовые балансы за последние три года и некоторые другие данные.

В случае получения права на выдачу ордерных складских свидетельств, решение об этом подлежит публикации в специальном издании.

Это разрешение может быть отозвано, что также должно быть опубликовано.

Все выданные хранителем свидетельства заносятся в регистр, который он обязан вести.

Выдаваемые свидетельства должны соответствовать единому образцу.

На практике банки требуют, чтобы ордерное складское свидетельство было выдано банку и у него же хранилось. В иных случаях банки требуют, чтобы имущество было отдано на хранение на имя банка.

Надо отметить, что в настоящее время залог ордерных складских свидетельств в банковской практике Германии встречается редко.

Появление подобного специального законодательства об ордерных складских свидетельствах полностью соответствовало бы казахстанскому законодательству о ценных бумагах.

Эти документы позволили бы банкам РК контролировать состояние заложенного имущества, не вторгаясь в имущественную сферу залогодателя, и упростили бы оборот товаров, в том числе биржевой.

Кредит под залог драгоценных металлов. Эта старейшая форма ломбардных операций, довольно редкая форма кредита в зарубежной практике.

Оценочная стоимость залога (а это, обычно – золотые монеты, слитки золота, серебра, платины) составляет около 95% цены соответствующего драгоценного металла.

Кредит под залог требований. Залогом могут служить различные финансовые требования, например, сберегательные вклады; требования по страховым договорам; требования на выплату заработной платы, ипотеки; записи в реестре о закладе недвижимого имущества. Границы залоговой оценки требований различаются по видам самих требований, но в целом их уровень сравнительно высок.

Стоимость ломбардного кредита для заемщика складывается из процентов и комиссионных выплат.

Уровень комиссионных сборов зависит, прежде всего, от издержек по хранению залогового имущества.



КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Ломбардный кредит, его сущность и функции.
2. Разновидности ломбардных кредитов.

ТЕМА

11

ОПЕРАЦИИ БАНКОВ ПО ДОЛГОСРОЧНОМУ КРЕДИТОВАНИЮ

Анализ происходящих структурных изменений в инвестиционной сфере позволяет сделать вывод, что несмотря на снижение централизованных капитальных вложений и ограничение не централизованных капитальных вложений кредитными и налоговыми методами, проблема долгосрочных инвестиций и их финансово-кредитного обеспечения сохраняет свою актуальность и в настоящее время. Это связано с:

1) активизацией инвестиционной деятельности в ряде отраслей и сфер хозяйствования, сориентированных в совокупности на производство потребительских товаров, активизацию деятельности территориальных органов управления в инвестировании социальной инфраструктуры, повышение роли инвестиций населения;

2) ростом инвестиций в ценные бумаги, аренду, оборудование, приватизации, что происходит за счет «инвестиционного сброса»;

3) процессом формирования специализированных финансово-кредитных институтов, инвестиционных банков и фондов для льготного финансирования и кредитования капитальных вложений;

4) введением рыночных механизмов управления экономикой, основным элементом которых является механизм денежно-кредитного регулирования.

В современных условиях можно выделить рынки банковского краткосрочного и долгосрочного кредитования, а также рынки ценных бумаг как главные рычаги, используемые для проведения денежно-кредитной политики.

Это находит свое отражение в определении целевого предельного объема кредитных вложений на территории РК с выделением долгосрочных кредитов, в формировании специального механизма ограничения и стимулирования операций с ценными бумагами, в установлении экономических нормативов, ограничивающих активы коммерческих банков с повышенным риском (долгосрочные кредиты и вложения банка в ценные бумаги).

Коммерческие банки, располагающие относительно крупным уставным капиталом, могут предоставить более длительные и рискованные ссуды.

При этом учитывается прибыльность активов как важный фактор при разработке ссудной политики.

Банки могут придерживаться более либеральной ссудной политики, если сдерживается или сокращается рост банковских резервов, стабильны депозиты, предоставляются субсидии по процентам за долгосрочные кредиты приоритетных направлений, платежеспособны заемщики.

Объектами банковского долгосрочного кредитования могут быть капитальные вложения предприятия, организаций и граждан на затраты по строительству, реконструкции и техническому перевооружению объектов производственного и социально бытового назначения, приобретению техники, оборудования и транспортных средств, зданий и сооружений, а также созданию совместных предприятий, научно-технической продукции, интеллектуальных ценностей и других объектов собственности.

Планирование потребности в долгосрочном кредите крупные заемщики, как правило, осуществляют задолго до фактического использования средств. На основе кредитных заявок предприятия и организаций банк определяет возможный спрос на кредит в те или иные периоды года, рассчитывает сроки по другим ссудам и сумму требуемых ресурсов.

В тех случаях, когда заявки превышают предел ресурсов, банк стоит перед выбором: либо заключить взаимовыгодное соглашение с банком-корреспондентом, который возьмет на себя часть кредита, либо отказать клиентам и поставить под угрозу свои взаимоотношения с ними, которыми он, возможно, очень дорожит.

Основой кредитных отношений банка с предприятиями, организациями и гражданами при выдаче долгосрочных ссуд является *кредитный договор*.

Как правило, оформление кредитного договора на выдачу долгосрочных ссуд сопровождается предоставлением технико-экономического обоснования. В ТЭО подробно указываются цели, на которые испрашивается кредит, приводятся расчеты предполагаемых затрат (смета), которые предлагается оплатить за счет кредита, с расшифровкой наиболее ёмких статей (материальные затраты, зарплата и др.).

Планируемые поступления сырья, материалов, комплектующих, оборудования и прочего, необходимых для осуществления кредитуемого мероприятия, должны быть подкреплены соответствующими договорами с поставщиками (в отдельных случаях – их гарантиями осуществления поставки ценностей, производства работ, оказания услуг) с указанием объемов, стоимости, сроков поставок.

В расчетах и договорах должны быть ссылки на применяемые цены (прейскурантные, договорные и др.).

Отдельный раздел ТЭО – расчет ожидаемых доходов клиента от реализации кредитуемого мероприятия или от всех видов деятельности, если источником погашения ссуды будет вся выручка по различным направлениям деятельности.

Расчет доходов необходимо составить на весь плановый период пользования кредитом (по годам), указав как валовой, так и чистый доходы (с учетом необходимых затрат, отчислений, налогов и прочих обязательных платежей).

Клиент должен представить также свои проработки в части реализации результатов кредитуемого мероприятия (продукции, работ, услуг) на уровне договоров с покупателями, заявок от них с указанием объемов и стоимости поставок

Эти данные являются исходной базой для определения эффективности ссуды и реальных сроков её окупаемости. Банк, как правило, не принимает к кредитованию убыточные, низко рентабельные, некоммерческие или не имеющие определенной социальной направленности проекты.

Исключение могут составить программы, нерентабельность которых перекрывается доходами клиента от других видов деятельности, чем обеспечивается окупаемость и возврат кредита, однако эти проекты не должны противоречить уставу, задачам и программе деятельности банка.

Если проект связан с арендой какого-либо имущества или с новым строительством, необходимо представить банку также копии договора аренды и решения местных органов власти о выделении соответствующего земельного участка под эти цели.

Проекты, связанные с крупными инвестиционными программами, осуществляемые за счет кредита, могут быть переданы на предварительную экспертизу.

Процентные ставки за пользование долгосрочным кредитом, комиссионное вознаграждение и другие выплаты устанавливаются на договорной основе.

Процентные ставки могут быть твердыми и меняющимися.

Твердая ставка остается неизменной в течении всего срока ссуды, а меняющаяся – периодически (один раз в 3–6 месяцев) пересматривается в зависимости от условий рынка, изменения процентов по депозитам (вкладам), официально объявленного индекса инфляции и другим причинам.

При определении базисной ставки за долгосрочный кредит учитываются следующие факторы:

- издержки привлечения средств;
- степень риска;
- срок погашения ссуды, расходы по оформлению ссуды и контролю (анализ кредитоспособности, периодическая проверка залога, индексация платежей и др.);
- ставки коммерческих банков, а также на рынках облигаций, характер отношений между банком и заемщиком;
- норма прибыли, которая может быть получена при инвестировании в другие активы.

Проценты по мелким долгосрочным ссудам устанавливаются, как правило, на весь срок действия договора.

Напротив, соглашение о крупной ссуде предусматривает меняющуюся ставку.

Сумма причитающихся процентов за период пользования кредитом может быть удержана при выдаче ссуды единовременно или частями, а также уплачена ссудозаемщиком по мере их начисления в сроки, определенные кредитным договором.

По отдельным стройкам начисленные за период строительства проценты могут не взыскиваться, а их сумма добавляться к общей задолженности по ссуде, выданной на указанное строительство и погашаться при первом платеже в возврат ссуды.

При осуществлении банком льготного кредитования отдельных заемщиков или мероприятий предварительно решается вопрос о частичном возмещении ему недополученных процентов за счет средств тех органов, которые принимают решение о привлечении кредитов для реализации этих программ.

Выдача долгосрочных ссуд может производиться единовременно или поэтапно – по мере выполнения строительно-монтажных работ, приобретения ТМЦ путем перечисления средств на оплату счетов поставщиков и подрядчиков или на расчетный счет заемщика, а при выдаче ссуд арендаторам, фермерам, индивидуальным заемщикам – наличными деньгами при расчетах с гражданами.

Конкретные формы выдачи кредита предусматриваются в кредитном договоре.

Выданные долгосрочные ссуды в каждом отдельном случае или после завершения кредитуемого мероприятия оформляются на указанные сроки погашения обязательствами (обязательствами-поручениями) заемщика.

Конкретные сроки и периодичность погашения долгосрочных кредитов, выдаваемых предприятиям организациями и кооперативами, определяются по договоренности банка с заемщиком исходя из окупаемости затрат, платежеспособности и финансового состояния заемщика, кредитного риска, а также необходимого ускорения оборачиваемости дополнительных источников финансирования. В частности, приватизационных серти-

фикатов, дотаций муниципалитетов, финансовых средств предприятий и граждан, дополнительных кредитов банка под дополнительные закладные на земельный участок, дачу, гараж и другую недвижимость.

И наконец, заключение контракта через посредническую фирму или аукцион на куплю-продажу имеющейся недвижимости с отсрочкой передачи прав собственности на неё на срок нового строительства, что позволяет осуществлять финансирование нового строительства за счет выручки от фьючерсной продажи недвижимости. Эта система позволяет снизить коммерческие риски, связанные с нестабильностью цен на строительство.



КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Сущность и необходимость осуществления операций по долгосрочному кредитованию.
2. Объекты, субъекты условий долгосрочного кредитования.
3. Проблемы и перспективы развития долгосрочного кредитования.

ТЕМА 12

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Ипотека может быть установлена на любое недвижимое имущество, которое залогодатель вправе продать или отчуждать иным образом. Ипотека может быть установлена на:

- земельные участки;
- предприятия, здания, сооружения и другое недвижимое имущество, используемое в предпринимательской деятельности;
- жилые дома и квартиры;
- дачи, садовые дома, гаражи и другие строения потребительского назначения;
- иное недвижимое имущество.

Предмет ипотеки должен принадлежать залогодателю на правах собственности или полного хозяйственного ведения на имущество, находящееся в общей совместной собственности (без определения доли каждого из собственников). Ипотека может быть установлена лишь при наличии письменного согласия всех собственников.

Участник общей долевой собственности может заложить свою долю в праве на общее имущество без согласия других собственников.

Основные положения о залоге недвижимого имущества предусматривают заключение договора об ипотеке в виде закладной.

Для придания такому договору действительной юридической силы его следует соответствующим образом оформить (т.е. он должен содержать необходимый перечень реквизитов) и нотариально удостоверить.

Договор об ипотеке вступает в силу с момента его государственной регистрации.

Государственная регистрация ипотеки осуществляется на основании заявления залогодержателя при предоставлении им закладной и документов, подтверждающих уплату государственной пошлины за регистрацию.

Ипотека должна быть зарегистрирована в течении 15 дней со дня поступления документов, необходимых для этого, в орган, осуществляющий регистрацию. При этом датой регистрации является день поступления документов на нее. Регистрационная запись включает в себя сведения:

- о залогодателе,
- о предмете ипотеки, указание на наличие предшествующих ипотек и срок действия ипотечного обязательства.

Данные о регистрации ипотеки вносятся и в закладную.

В ней указываются полное наименование органа, зарегистрировавшего ипотеку, дата и место регистрации, номер, под которым она произведена. Эти данные заверяются печатью и подписью должностного лица организации, осуществившей регистрацию.

Регистрация ипотеки является обязательным условием: любое лицо вправе получить в органе, осуществляющем регистрацию соответствующих объектов ипотеки, копию регистрационной записи (или заверенную выписку из нее).

Регистрационная запись об ипотеке погашается по заявлению держателя закладной, совместному заявлению залогодателя и залогодержателя либо по решению суда о прекращении ипотеки.

Залогодержатель имеет право передать свои права по закладной другому лицу, но такая передача прав может осуществляться при одновременной уступке тому же лицу прав по обеспеченному ипотекой кредитному договору (или иному основному обязательству).

Уступка прав по закладной осуществляется залогодержателем путем совершения им на закладной нотариально удостоверенной именной передаточной надписи в пользу нового залогодержателя.

Об уступке прав по закладной залогодержатель должен в письменном виде уведомить должника по кредитному договору, обеспеченному ипотекой, на основании чего тот обязан исполнять свой договор перед новым залогодержателем.

Залогодержатель может заложить имеющуюся у него закладную другому лицу в обеспечение кредитного договора, заключаемого с ним.

При неисполнения кредитного договора, обеспеченного залогом закладной, ипотечный залогодержатель обязан по требованию залогодержателя закладной уступить ему свои права к ипотечному залогодателю.

При отказе переуступить эти права залогодержатель закладной может в судебном порядке требовать перевода этих прав на себя.

Залогодатель с согласия залогодержателя имеет право передать предмет ипотеки другому лицу в собственность (полное хозяйственное ведение), аренду или временное безвозмездное пользование. В этом случае ипотека сохраняет свою силу, только все обязанности по договору ипотеки переходят к лицу, приобретшему право на предмет ипотеки.

Удовлетворение требований залогодержателя из стоимости заложенного имущества в случае неисполнения залогодателем обеспеченного ипотекой обязательства (кредитного договора) производится в основном по решению суда, арбитражного суда. Особенно это касается тех случаев, когда предметом ипотеки выступают предприятие в целом, жилой дом, квартира либо для заключения договора ипотеки требовалось согласие другого лица или органа управления.

Обращение взыскания на предмет ипотеки производится путем продажи заложенного имущества с публичных торгов, проводимых специализированными организациями, имеющими лицензию Министерства Юстиции РК.

Выбор организации, которой поручается **продажа с публичных торгов предмета ипотеки**, осуществляется судебным исполнителем, как и установление сроков для их проведения.

О предстоящих публичных торгах (не позднее чем за месяц до их проведения) специализированная организация, которой поручено продажа ипотеки, обязана опубликовать в печати исчерпывающую информацию.

Покупателю, который приобрел на торгах заложенное имущество, специализированная организация обязана выдать свидетельство о праве собственности на него.



КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Сущность и разновидности ипотеки.
2. Ипотечная ссуда и пути оформления договора.
3. Ипотечное кредитование зарубежом.
4. Ипотечная система Казахстана. Перспективы развития ипотечного кредитования в РК.

ТЕМА 13

КОНСОРЦИАЛЬНЫЕ КРЕДИТЫ

Упрочение и внедрение основ рыночной экономики связано с развитием кредитных отношений, использованием новых форм предоставления кредита, более разнообразных форм банковского сотрудничества.

При практике хозяйствования происходит объединение банковской деятельности в различных сферах, в том числе и при организации **консорциальных сделок**.

Модернизация и техническое перевооружение отраслей народного хозяйства, осуществление крупномасштабных мероприятий в таких отраслях, как энергетика, экология, добыча сырья, внедрение научно-технических разработок при значительном сокращении традиционного источника – средств государственного бюджета требуют огромных кредитных ресурсов, включая валютные.

Потребности инвестиционной сферы не могут быть удовлетворены отдельными коммерческими банками в силу ограниченности их собственных средств и сложности привлечения кредитных ресурсов для долгосрочного кредитования. Возможности предоставления крупного долгосрочного кредита отдельного коммерческого банка ограничиваются также действующими нормативами банковской ликвидности, предельными размерами ссуд, выдаваемых одному заемщику.

Важным и даже решающим моментом при кредитовании инвестиционных процессов выступает кредитный риск, связан-

ный с замораживанием ликвидных средств на длительный период, с кредитоспособностью заемщика, его возможностями своевременно осуществить кредитуемый проект.

Все эти проблемы решаются при создании банковского объединения – консорциума для предоставления долгосрочного кредита на инвестиционные цели.

Консорциальный кредит может использоваться и для краткосрочного кредитования, если объем кредита или кредитный риск слишком велик для одного банка.

Консорциальные кредиты выдаются за счет объединения ресурсов банков-участников, тем самым ограничиваются риски потерь в случае неплатежа заемщика для каждого банка.

В консорциальной сделке могут участвовать не только несколько банков, но и несколько заемщиков, непосредственно сопричастных к осуществлению кредитуемого мероприятия.

Например, невозможно осуществить модернизацию основного производства без модернизации цехов завода-смежника.

В этом случае потребность в консорциальном кредите охватывает несколько звеньев производства и, соответственно, требует специальной проработки и оформления.

Консорциальные кредиты не являются самостоятельной формой кредита и базируются на тех же принципах, что и другие виды банковских ссуд: меняются только механизм аккумуляции кредитных ресурсов и техника предоставления кредита.

Банковские консорциумы подразделяются на *временные*, создающиеся, как правило, для финансирования одной, обычно очень крупной, сделки, и *постоянно действующие*, учреждаемые банками на паритетных началах.

Последние в основном используются для проведения операций на валютных рынках и рынках ссудных капиталов.

Хотя консорциум и консорциальная сделка ограничены по времени, связи между банками могут возобновляться для последующих аналогичных сделок и на практике наблюдается продолжительное банковское сотрудничество.

По мере развития рыночных отношений в Республике Казахстан банковские консорциумы могут представлять собой ста-

бильные объединения банков для совместного выполнения не только кредитных, но и гарантийных операций, а также операций с ценными бумагами на денежном рынке.

Основная доля валютных кредитов, получаемых нашим государством, привлекается на консорциальной основе, для предоставления валютных кредитов коммерческие банки также начинают использовать консорциальные формы.

Создание **банковского консорциума** основывается на гражданском кодексе, действующем в обществе, и нормативных актах регулирующих деятельность коммерческую деятельность в целом.

Деятельность каждого консорциума осуществляется под руководством одного или нескольких банков.

При совместном руководстве все же выделяется ведущий банк. Он ведет переговоры с клиентурой, на начальной стадии изучает предложенный к кредитованию проект и связанные с проведением операций риски, согласует вопросы, возникающие между членами консорциума и клиентами по поводу предполагаемой сделки, обеспечивает мобилизацию необходимых сумм для проведения операций, ради которых он и создан.

Финансовые условия консорциальных сделок являются ключевыми и согласовываются сторонами на начальном этапе переговоров.

Банком-организатором, как правило, выступает банк с достаточно крупными пассивами, имеющий определенный опыт проведения крупномасштабных операций, обладающий налаженными обширными связями с финансово-кредитными учреждениями, квалифицированными кадрами и пользующийся высокой репутацией в банковской системе.

Условием принятия банков в консорциум служит согласие на минимальный размер участия, который зависит от объема предоставляемого кредита и степени риска по данной операции.

Чем значительнее риск по предлагаемому к кредитованию проекту, тем большее число банков привлекается к участию в консорциуме и тем самым сокращается риск для каждого банка.

Это, однако, не исключает, что банковские консорциумы для сокращения риска неплатежей могут не только совершенствовать механизм кредитования, но и требовать от заемщика определенных гарантий, перекладывая риск его неплатежеспособности на вышестоящий организации, банки, государственные институты, правительство, решать вопросы рефинансирования выданных ссуд и страхования кредитов.

Стандартной формы кредитования консорциальных сделок не существует.

При создании консорциума банки руководствуются действующим законодательством, а при оформлении кредитных отношений руководствуются коммерческой целесообразностью.

Общими подходами при **организации консорциальной сделки** в области кредитования являются:

- надежность заемщика и финансируемого проекта;
- возможность получения согласия других банков на участие в кредитовании;
- четкое определение срока, порядка выдачи и погашения ссуды;
- тщательный анализ финансовой деятельности и инвестиционных планов заемщика;
- возможные риски и методы их страхования.

В зависимости от характера перечисленных факторов определяется:

- вид ссуды (среднесрочный, долгосрочный);
- процент за кредит (с учетом спроса и предложения кредитных ресурсов, срока и размера кредита, степени риска поданной операции),
- техника предоставления кредита через консорциум.

Источником правовых взаимоотношений банков-членов консорциума являются обязательства, возникающие на основе заключения консорциального договора.

В нем обозначаются:

- создание консорциума;
- участники и цель консорциума;
- консорциальное участие – квоты;

- соотношение собственности;
- представительство и руководство консорциума, обязанности и права участников;
- формы имущественной ответственности;
- финансовые условия консорциальной сделки;
- обязательства членов консорциума по отношению к банку-руководителю консорциума, касающиеся суммы взносов или процентов и комиссионных за организацию консорциума.

В договоре обязательно предусматривается условие завершения консорциальной сделки.

Кредитные отношения между консорциумом и заемщиком регулируются кредитным соглашением, содержащим основные экономические условия и юридический аспект операций.

В соглашении указываются:

- цель, направление кредита;
- срок, сумма, валюта кредита;
- условия установления процентной ставки;
- обязательства кредитора своевременно предоставлять кредит, а заемщика – своевременно и полностью его погашать,
- механизм кредитования, порядок использования и погашения кредита, сроки уплаты процентов.

Техника предоставления кредита банковским консорциумом может иметь несколько вариантов:

- кредитная сделка осуществляется только при помощи аккумулирования кредитных ресурсов в определенном банке;
- общая сумма кредита гарантируется ведущим банком или группой банков и кредитование совершается по мере возникновения потребности в кредите;
- гарантированные банками-участниками квоты кредитных ресурсов меняются за счет привлечения других банков для участия в консорциальной операции.

После заключения кредитного соглашения банк-руководитель консорциума аккумулирует средства банков-участников и передает их заемщику в порядке, предусмотренном в кредитном соглашении.

Если члены консорциума и заемщик находятся в разных регионах страны, возникают проблемы с управлением консорциальным кредитом.

Поэтому консорциум может использовать банк заемщика или один из филиалов банков-участников, находящихся в данном регионе, для финансирования консорциальной сделки и организации контроля за целевым использованием средств и своевременным погашением кредита.

Выданные консорциальные кредиты оформляются срочными обязательствами.

В мировой практике, помимо выполнения гарантийной функции банка, в качестве обязательства могут выступать и ликвидные ценные бумаги, которые можно переучесть.

При наступлении сроков погашения обязательств заемщик возвращает кредиторам не только заимствованные средства и процент за кредит, но и возмещает все издержки, связанные с организацией и осуществлением кредитной операции в сроки, установленные договором.

Возвращение кредита, уплата процентов, комиссионных, покрывающих издержки банков-участников кредитной операции, осуществляются пропорционально их роли и сумме участия в консорциальной сделке.

Банк-руководитель консорциума получает специальное вознаграждение за организацию и руководство консорциумом, помимо процентов и комиссионных, покрывающих его непосредственные издержки.

Эти издержки могут быть значительными, так как организация консорциума требует во многих случаях создания специальных подразделений, в том числе отдела технического контроля, занимающихся консорциальными операциями.

После полного погашения кредита, процентов, и других платежей, причитающихся консорциуму, банк прекращает свои функции. Однако при необходимости в дальнейшем совместная деятельность банков-участников консорциума может быть возобновлена.

Параллельный кредит.

Определенное сходство с консорциальным кредитом имеет **параллельный кредит**, когда несколько банков договариваются о кредитовании одного заемщика.

Но в этом случае каждый банк самостоятельно ведет переговоры с заемщиком, заключает кредитное соглашение и предоставляет заемщику определенную часть кредита, придерживаясь общих, согласованных с другими банками условий кредитования.

Своеобразной формой консорциального или параллельного кредита начинают выступать совместные гарантии или поручительство банков по обязательствам клиентов. Если клиент не выполняет свои обязательства по отношению к своим партнерам, то банки осуществляют оплату, оформляя эту сделку как кредит и взимая плату в зависимости от вида требований, срока и суммы кредита.

Проблемы развития консорциальных и параллельных кредитов в Республике Казахстан. Развитие консорциальных кредитов в нашей стране сдерживается отсутствием в законодательных актах и нормах банковского регулирования положений о консорциальных сделках и банковских консорциумах (условий создания консорциумов, определения их типов, состава участников, распределения сферы деятельности между участниками консорциумов).

Нет проработанного механизма аккумуляции кредитных ресурсов для консорциального кредита в одном банке. Это вступает в противоречия с нормативами, регулирующими коммерческую деятельность банка, так как не вписывается в формы учета межбанковских операций. Не существует нормативов, регулирующих деятельность консорциумов.

Нестабильность экономики, отсутствие ресурсов для долгосрочного кредитования и огромные кредитные риски заставляют коммерческие банки использовать консорциальные кредиты в основном для краткосрочных и среднесрочных вложений.

Сдерживает создание банковских консорциумов для кредитования крупных инвестиционных мероприятий ограниченность у центрального банка долгосрочных кредитных ресурсов, что сокращает возможности их получения многими коммерческими банками.

С другой стороны, активный спрос на краткосрочные кредиты и кредитные ресурсы, спекулятивный рост процентных ставок делают все менее привлекательными долгосрочные вложения для коммерческой деятельности.

Затянувшийся период становления банковской системы в нашей стране, создание огромного количества коммерческих банков и слабый контроль за их деятельностью со стороны центрального банка и аудиторских служб, отсутствие опубликованных банковских балансов затрудняют сотрудничество между банками в консорциальных сделках, так как не создают уверенности в способности партнеров выполнять принятые на себя обязательства.

Многие коммерческие банки, получив лицензии на внешнеэкономическую деятельность, будут стремиться участвовать в международных консорциальных кредитах, используя их как возможность прокредитовать престижный проект, для поиска новых партнеров, налаживания деловых контактов и повышения своей значимости на международном рынке.

С накоплением определенного опыта реальным станет организация международных банковских консорциумов и отечественными банками. И здесь важно использовать принятую в международной практике банковскую отчетность, баланс, который обязательно должен публиковаться.

Отчетность позволит оценить деятельность коммерческого банка любой известной в мире аудиторской компании. Участие

иностранных банков в консорциумах, организуемых отечественными коммерческими банками, столкнется с проблемой получения надежных гарантий.

В связи с этим возникает необходимость создания системы государственного страхования кредита, как в развитых капиталистических странах. Например, в Германии – это «Гермес», во Франции – «Кофасе», в Италии – «Саче» и т.д.

Широкому распространению международных консорциальных кредитов с активным участием отечественных коммерческих банков будет способствовать развитие валютного рынка внутри страны, а в перспективе и переход к конвертируемости тенге.



КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Консорциальное кредитование. Сущность, необходимость и значение.
2. Объекты, условия, порядок консорциального кредитования.
3. Консорциальный договор.
4. Условия и порядок погашения консорциального кредитования.
5. Особенности параллельного кредитования.

ТЕМА 14

ЛИЗИНГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Одной из новых форм кредитных отношений, которую уже начали осваивать казахстанские банки, является лизинг. Эта операция получила большое распространение в мировой банковской практике.

Феномен лизинга уже к началу 80-х годов определился не как простая долгосрочная аренда, а как новая, нетрадиционная, дополнительная система перспективного финансирования, в которой задействованы арендные отношения, элементы кредитного финансирования под залог, расчеты по долговым обязательствам и прочие финансовые механизмы.

Лизинговая операция способствует сотрудничеству и взаимодействию банковских структур с деловыми кругами по финансированию производства, что так необходимо сегодня казахстанской экономике.

Лизинговый бизнес представляет собой особую сферу предпринимательской деятельности. При его активном внедрении лизинг в силу присущих ему возможностей может стать мощным импульсом технического перевооружения производства, структурной перестройки казахстанской экономики, насыщения рынка высококачественными товарами. Эффективность лизинговых сделок, достигаемая в результате их применения в хозяйственной практике, состоит в активизации инвестиционного процесса, улучшении финансового состояния предприятий-лизингополучателей, повышении конкурентоспособности мелкого и среднего бизнеса.

Идея лизинга не нова. По мнению историков и экономистов, лизинговые сделки заключались еще задолго до новой эры в древнем государстве Шумер. Историки утверждают, что Аристотель коснулся идеи лизинга в трактате «Богатство состоит в пользовании, а не в праве собственности», написанном около 350 г. до новой эры.

В Венеции уже в XVIII в. существовали сделки, схожие с лизинговыми операциями: венецианцы сдавали в аренду торговцам и владельцам торговых судов очень дорогие по тем временам якоря. По окончании плавания «чугунные ценности» возвращались их владельцам, которые вновь сдавали их в аренду.

Введение в экономический лексикон термина «лизинг» (от англ. *leasing* – сдавать в наем) связывают с операциями телефонной компании «Белл», руководство которой в 1877 г. приняло решение не продавать свои телефонные аппараты, а сдавать их в аренду. Однако первое общество, для которого лизинговые операции стали основой его деятельности, было создано только в 1952 г. в Сан-Франциско американской компанией «Юнайтед стейтс лизинг корпорейшн» и, таким образом, США стали родиной нового вида бизнеса, в частности, банковского.

К середине 60-х годов лизинговые операции в этой стране составили 1 млрд долл., а к концу 80-х годов превысили 110 млрд долл., т.е. за четверть века увеличились более чем в 100 раз. Столь стремительный рост операций по аренде вызван определенными преимуществами, получаемыми партнерами по лизинговой сделке.

В настоящий период в странах с рыночной экономикой лизинговые операции для хозяйствующего субъекта становятся преимущественными при техническом перевооружении производства.

В США лизинг превратился в один из основных видов экономического бизнеса. Быстрый рост новых лизинговых компаний, предлагавших свои услуги, и многообразные модификации условий лизинговых договоров определили самые различные варианты приобретения инвестиционных средств предпринимателями в различных сферах экономики.

Позднее лизинговые компании получили название «финансово-лизинговые общества». Они стали обеспечивать производителей сбыт продукции путем передачи ее в аренду, а также финансирование сделок и разделение связанных с ними рисков.

В Западной Европе первые финансово-лизинговые общества появились в конце 50-х – начале 60-х годов. Однако развитие лизинговых операций сдерживалось неопределенностью их статуса с позиции гражданского, торгового и налогового законодательства. Лишь после того, как в налоговом законодательстве нашло отражение правовое закрепление статуса лизинговых договоров, их рост охарактеризовался высокими темпами.

Например, первая французская лизинговая компания «Локафранс» была создана в 1982 г., а четыре года спустя их насчитывалось уже свыше 30. В 1987 г. в стране было 56 лизинговых компаний с годовым объемом контрактов около 57 млрд франков, специализирующихся на операциях с движимым имуществом (в основном – машинами, оборудованием, транспортными средствами), а также 94 лизинговые компании, специализирующиеся на операциях с недвижимостью, сооружениями и помещениями производственного назначения. Указанные компании сыграли большую роль в экономическом развитии более отсталых районов страны. Французское государство поощряет деятельность компаний, рассматривая ее как часть региональной политики. Стимулирование деятельности лизинговых компаний происходит путем частичного освобождения от налога, создания специальных фондов, предназначенных для компенсации возможных потерь и т.д. Наиболее крупными лизинговыми компаниями Франции являются «Локафранс», «Слибай», «Локабай», «Софимобай», «Слиминико» и др.

В Италии первая лизинговая компания была создана в 1963 г. однако наиболее быстрый рост операций по аренде произошел позднее – в 70–80 годы. Особенностью Италии является наличие большого количества учреждений аренды. Во второй половине 80-х годов в стране насчитывалось около двух тысяч лизинговых компаний, большая часть которых относилась к числу мелких и средних. Среди них выделялись 50 наиболее крупных лизинговых компаний, являющихся членами национальной ассо-

циации «Ассима». В этот период на долю десяти наиболее крупных итальянских лизинговых фирм приходилось 80 % объема всех операций. Лизинговые компании страны – «Локафит», «Итализ», «Гентролизинг», «Савализинг», «Локат» – предоставляли услуги более чем 30 тысячам предприятий.

С начала 60-х годов лизинговый бизнес получил свое развитие и на азиатском континенте.

В настоящее время основная часть мирового рынка лизинговых услуг сосредоточена в треугольнике «США – Западная Европа – Япония». В Западной Европе лизингодателями выступают преимущественно специализированные лизинговые компании, которые в 75–80% случаев контролируются банками или являются их дочерними обществами. -

Для Японии характерным является расширение лизинговой операции от финансирования услуг до предоставления «пакета услуг», включающего в себя комбинации купли-продажи, лизинга и займов. Эти услуги получили название **комплексного лизинга**.

Международный рынок лизинговых услуг считается одним из наиболее динамичных. По оценкам экспертов, к началу 1988 г. на условиях лизинга реализовывалось основных фондов на 250 млрд долл., в то время как в 1979 г. – только на 50 млрд долл.

В 90-х годах в общей сумме капитальных вложений в машины и оборудование на долю лизинга приходилось: в США – 25–30%; в Англии, Франции, Швеции, Испании – 13–17%; в Италии, Голландии – 12–14; в Австрии, Дании, Норвегии – 8–10%; в Японии – 8–10%. В Японии объем лизинговых сделок за 1980–1988 гг. увеличился в 6 раз, а ежегодный прирост лизинговых операций составляет 25–30%.

Вместе с тем, европейский рынок лизинга, несмотря на его быстрое развитие, по темпам несколько уступает США, Азиатско-Тихоокеанскому региону и Австралии.

В Австралии почти 33% общих промышленных капитальных вложений производится на основе лизинга. В США большая часть ЭВМ, полиграфического и энергетического оборудования приобретается на условиях лизинга. Для подъемно-транспортного оборудования доля последнего составляет 58%, для пассажирских самолетов и станков – 50%. Наибольшее при-

менение лизинг получил в отраслях с быстроменяющейся технологией и вычислительной техникой, а также в автомобилестроении, производстве средств связи, электронном оборудовании и т.п.

Для современного периода характерно создание международных лизинговых институтов. Так, Объединение Европейских лизинговых обществ (пштаб-квартира в Брюсселе) охватывает общества и союзы 17 европейских государств.

В ряде государств правительственные органы используют лизинг как-особую форму поддержки малого бизнеса. Например, в Японии специально создана система органов, обеспечивающая предоставление лизинговых услуг малым предприятиям. В частности, в учрежденной в 1966 г. системе лизингооборудования принимают участие в качестве кредиторов национальное и префектурное правительства.

В России лизинг до недавнего времени применялся лишь в международной торговле и в сравнительно небольших объемах. Вместе с тем обследование предприятий и организаций показало, что большая часть потребителей испытывает необходимость в привлечении машин, оборудования и другой техники на условиях аренды. Образование специализированных лизинговых предприятий («Арендомаш», «Колумб», «Интер лазер лизинг») и лизинговых компаний («Россия», «Молдова-лизинг»), активное включение коммерческих банков в выполнение этих операций положили начало рынку лизинговых услуг в России. Так, в III квартале 1990 г. в России объем лизинговых операций коммерческих банков составил 55,1 млн руб.

На 1 июля 1989 г. объем приобретенного имущества возрос в 220 раз, на начало 1990 г. – в 6 раз и в 1991 г. – в 2,9 раза. Объем лизинговых операций на 1 января 1996 г. составил 670,5 млрд руб., а количество лизинговых компаний – 250.

Вместе с тем, следует отметить, что при высоких темпах инфляции, нестабильном налоговом законодательстве, отсутствии нормативных актов, регулирующих лизинговые операции, последние становятся весьма рискованными, что мешает развитию финансового (капитального) лизинга в Казахстане.

Многие коммерческие банки фактически скрывают за лизинговыми договорами сделки по продаже высокодоходных товаров (ЭВМ, видеотехника, автотранспортные средства). Отмечается такая тенденция, и то коммерческие банки относят к лизингу другие виды услуг. Это связано с недостаточным знанием особенностей операций по лизингу, являющихся по своей конструкции одной из наиболее сложных финансовых операций.

Сущность лизинговой сделки. В мировой практике термин «лизинг» используется для обозначения различного рода сделок, основанных на аренде товаров длительного пользования. В зависимости от срока, на который заключается договор аренды, различают три вида арендных операций:

1. Краткосрочная аренда (рейтинг) – на срок от 1 дня до 1 года,
2. Среднесрочная аренда (хайринг) – на срок от 1 года до 3 лет,
3. Долгосрочная аренда (лизинг) – на срок от 3 до 20 лет и более.

Под лизингом обычно понимают долгосрочную аренду машин и оборудования или договор аренды машин и оборудования, приобретенных арендодателем для арендатора с целью их производственного использования, при сохранении права собственности на них за арендодателем на весь срок договора. Кроме того, лизинг можно рассматривать как специфическую форму финансирования вложений в основные фонды при посредничестве специализированной (лизинговой) компании, которая приобретает для третьего лица имущество и отдает его ему в аренду на долгосрочный период. Таким образом, лизинговая компания фактически кредитует арендатора. Поэтому лизинг иногда называют «кредит-аренда» (фр. «креди-бай»).

В отличие от договора купли-продажи, по которому право собственности на товар переходит от продавца к покупателю, при лизинге право собственности на предмет аренды сохраняется за арендодателем, а лизингополучатель приобретает лишь право на его временное использование. По истечении срока лизингового договора лизингополучатель может приобрести объект сделки по согласованной цене, продлить лизинговый договор или вернуть оборудование владельцу по истечении срока договора.

С экономической точки зрения, лизинг имеет сходство с кредитом, предоставленным на покупку оборудования. При кредите в основные фонды заемщик вносит в установленные сроки платежи в погашение долга, при этом банк для обеспечения возврата кредита сохраняет за собой право собственности на кредитный объект до полного погашения ссуды. При лизинге арендатор становится владельцем взятого в аренду имущества только по истечении срока договора и выплаты им полной стоимости арендованного имущества. Однако такое сходство характерно только для финансового лизинга. Другой вид лизинга – оперативный – более схож с классической арендой оборудования.

По своей *юридической форме лизинговая сделка* является своеобразным видом долгосрочной аренды инвестиционных ценностей. Четкое определение лизинговой операции имеет важное практическое значение, так как при несоблюдении установленных законом правил ее оформления она не может быть признана лизинговой сделкой. Это чревато для участников операции рядом неблагоприятных финансовых последствий.

Классификация видов лизинга и лизинговых операций получила достаточно серьезное обоснование как в зарубежной, так и в отечественной теории и практике.

При выделении видов лизинга исходят из признаков его классификации, к которым относятся:

- состав участников сделки;
- тип передаваемого в лизинг имущества;
- степень окупаемости имущества;
- условия амортизации;
- объем обслуживания;
- сектор рынка, где проводятся операции;
- отношение к налоговым и амортизационным льготам;
- характер лизинговых платежей.

В зависимости от состава участников (субъектов) сделки различают:

– прямой лизинг, при котором собственник имущества (поставщик) самостоятельно сдает объект в лизинг (двусторонняя сделка);

– косвенный лизинг, когда передача имущества происходит через посредника. В данном случае могут иметь место классическая трехсторонняя сделка (поставщик – лизингодатель – лизингополучатель) или при крупных сложных сделках – многосторонняя сделка с участниками (от 4 до 6–7), в числе которых брокерские фирмы, трастовые компании, финансирующие учреждения и др.

Частным случаем прямого лизинга можно считать возвратный лизинг (sale and leaseback). Его особенность состоит в том, что собственник имущества передает право собственности на него будущему лизингодателю на условиях купли-продажи, т.е. продает его и одновременно вступает с ним в отношения в качестве пользователя этого имущества. В данном случае поставщик и лизингополучатель являются одним и тем же юридическим лицом.

По типу имущества различают:

- лизинг движимости (машинно-технический лизинг);
- лизинг недвижимости.

По степени окупаемости имущества выделяют:

- лизинг с полной окупаемостью, при котором в течение срока действия одного договора происходит полная выплата лизингодателю стоимости арендуемого имущества;
- лизинг с неполной окупаемостью, когда в течение срока действия одного договора окупается только часть стоимости арендуемого имущества.

В зависимости от условий амортизации есть лизинг с полной амортизацией, и, соответственно, с полной выплатой стоимости объекта лизинга.

Существующие формы лизинга можно объединить в два основных вида: оперативный и финансовый лизинг.

Оперативный лизинг – это арендные отношения, при которых расходы лизингодателя, связанные с приобретением и содержанием сдаваемых в аренду предметов, не покрываются арендными платежами в течение одного лизингового контракта.

Для оперативного лизинга характерны следующие основные признаки:

Тема 14. Лизинговые операции коммерческих банков ■ 107

– лизингодатель рассчитывает возместить все свои затраты за счет поступления лизинговых платежей от одного лизингополучателя;

– лизинговый договор заключается, как правило, на 2–5 лет, что значительно меньше сроков физического износа оборудования, и может быть расторгнут лизингополучателем в любое время,

– риск порчи или утери объекта сделки лежит в основном на лизингодателе. В лизинговом договоре может предусматриваться определенная ответственность лизингополучателя за порчу переданного имущества, но ее размер – значительно меньше первоначальной цены имущества;

– ставки лизинговых платежей обычно выше, чем при финансовом лизинге. Это вызвано тем, что лизингодатель, не имея полной гарантии окупаемости затрат, вынужден учитывать различные коммерческие риски (риск не найти арендатора на весь объем имеющегося оборудования, риск поломки объекта сделки, риск досрочного расторжения договора) путем повышения цены на свои услуги;

– объектом сделки являются преимущественно наиболее популярные виды машин и оборудования.

При оперативном лизинге лизинговая компания приобретает оборудование заранее, не зная конкретного арендатора. Поэтому фирма, занимающаяся оперативным лизингом, должна хорошо знать конъюнктуру рынка инвестиционных товаров как новых, так и уже бывших в употреблении.

Лизинговые компании при этом виде лизинга сами страхуют имущество, сдаваемое в аренду, и обеспечивают его техническое обслуживание и ремонт.

По окончании срока лизингового договора лизингополучатель имеет возможность:

- продлить срок договора на более выгодных условиях;
- вернуть оборудование лизингодателю;
- приобрести оборудование у лизингодателя при наличии соглашения (опциона) на покупку по реальной рыночной стоимости. При заключении договора заранее нельзя достаточно точно определить остаточную рыночную стоимость объекта

сделки на момент окончания лизингового контракта, потому от лизинговых фирм требуется хорошее знание конъюнктуры рынка подержанного оборудования.

Лизингополучатель при помощи оперативного лизинга стремится избежать рисков, связанных с владением имуществом, например, в связи с его моральным старением, снижением рентабельности из-за изменения спроса на производимую продукцию, поломки оборудования, увеличения прямых и косвенных непроизводительных затрат, вызванных ремонтом и простоем оборудования и т.д. Поэтому лизингополучатель предпочитает оперативный лизинг в случаях, когда:

- предполагаемые доходы от использования арендованного оборудования не окупают его первоначальной цены;
- необходимо оборудование на небольшой срок (сезонные работы или разовое использование);
- оборудование требует специального технического обслуживания;
- объектом сделки выступает новое, непроверенное оборудование.

Перечисленные особенности оперативного лизинга определили его распространение в таких отраслях, как сельское хозяйство, горнодобывающая промышленность, строительство, электронная обработка информации.

Финансовый лизинг – это соглашение, предусматривающее в течение периода своего действия выплату лизинговых платежей, покрывающих полную стоимость амортизации оборудования или большую ее часть, дополнительные издержки и прибыль лизингодателя.

Основные черты финансового лизинга:

- участие третьей стороны (производителя или поставщика объекта сделки);
- невозможность расторжения договора в течение так называемого основного срока аренды, т.е. срока, необходимого для возмещения расходов арендодателя. Однако на практике это иногда происходит, что оговаривается в соглашении о лизинге, но в этом случае стоимость операции значительно возрастает;

- более продолжительный период лизингового соглашения (обычно близкий сроку службы объекта сделки);
- как правило, высокая стоимость объектов сделок при финансовом лизинге.

Как при оперативном лизинге после завершения срока контракта лизингополучатель может:

- приобрести объект сделки, но по остаточной стоимости;
- заключить новый договор на меньший срок и по льготной ставке;
- вернуть объект сделки лизинговой компании.

О своем выборе лизингополучатель сообщает лизингодателю за шесть месяцев или до окончания срока договора. Если в договоре предусматривается соглашение (опцион) на покупку предмета сделки, то стороны заранее определяют остаточную стоимость объекта. Обычно она составляет 1–10% первоначальной стоимости, что дает право лизингодателю начислять амортизацию на всю стоимость оборудования.

Поскольку финансовый лизинг по экономическим признакам схож с долгосрочным банковским кредитованием капитальных вложений, то особое место на рынке финансового лизинга занимают банки, финансовые компании и специализированные лизинговые компании, тесно связанные с банками.

В ряде стран банкам разрешено заниматься только финансовым лизингом. Законодательством этих стран установлены требования, которым должны отвечать арендные отношения, для того, чтобы они были отнесены к финансовому лизингу. Так, согласно требованиям *Комиссии норм финансовой отчетности США* установлены следующие признаки, которым должен отвечать договор финансового лизинга:

1. К моменту истечения срока лизингового договора право владения активами должно быть передано лизингополучателю.
2. Условия договора предоставляют право покупки объекта с конкурентных торгов.
3. Срок лизинга составляет 75% и более предполагаемого экономически обоснованного срока службы арендуемых активов.

4. Дисконтированная стоимость минимальных лизинговых платежей должна составлять не менее 90% реальной стоимости арендусмых активов за вычетом инвестиционного кредита, удержанного лизингодателем.

При несоблюдении этих требований арендная операция считается *оперативным лизингом* и не учитывается по соответствующим статьям баланса банка.

Мы рассмотрели два основных вида лизинга. На практике же существует множество форм лизинговых сделок, однако их нельзя рассматривать как самостоятельные типы лизинговых операций.

Под **формами лизинговых сделок** понимаются устоявшиеся модели лизинговых контрактов. Наибольшее распространение в международной практике получили нижеследующие формы лизинговых операций.

Лизинг «стандарт». Под этой формой лизинга поставщик продает объект сделки финансирующему обществу, которое через свои лизинговые компании сдает его в аренду потребителям.

При **возвратном лизинге** собственник оборудования продает его лизинговой фирме и одновременно берет это оборудование у него в аренду. В результате этой операции продавец становится арендатором. Возвратный лизинг применяется в случаях, когда собственник объекта сделки испытывает острую потребность в денежных средствах и с помощью данной формы лизинга улучшает свое финансовое состояние.

Лизинг «поставщику». Продавец оборудования также становится лизингополучателем, как и при возвратном лизинге, но арендованное имущество используется не им, а другими арендаторами, которых он обязан найти и сдать объект сделки в аренду. Субаренда является обязательным условием в контрактах подобного рода.

Компенсационный лизинг. Арендные платежи осуществляются поставками продукции, изготовленной на оборудовании, являющемся объектом лизинговой сделки.

Возобновляемый лизинг. В лизинговом соглашении при данной форме предусматривается периодическая замена оборудования по требованию арендатора на более совершенные образцы.

Лизинг с привлечением средств предусматривает получение лизингодателем долгосрочного займа у одного или нескольких кредиторов на сумму до 80% сдаваемых в аренду активов. Кредиторами в таких сделках являются крупные коммерческие и инвестиционные банки, располагающие значительными ресурсами, привлеченными на долговременной основе.

Финансирование лизинговых сделок банками осуществляется в основном такими двумя способами, как:

1. Заем. Банк кредитует лизингодателя, предоставляя ему кредит на одну лизинговую операцию или, что бывает чаще, целый пакет лизинговых соглашений. Сумма кредита зависит от репутации и кредитоспособности лизингодателя.

2. Приобретение обязательств. Банк покупает у лизингодателя обязательство его клиентов без права на регресс (обратное требование), учитывая при этом репутацию лизингополучателя и эффективность проекта. Этот способ применяется при крупных разовых сделках с участием надежных заемщиков. Банковские учреждения при организации финансирования проекта с участием лизинговой компании выступают также в качестве гарантов. Обеспечением банковской ссуды при получении ее лизингодателем (без права обратного требования к лизингополучателю) являются объекты лизинговой сделки и лизинговые платежи.

В США 85% сделок по финансовому лизингу относятся к изложенной выше форме лизинга. Она также называется арендой инвестиционного типа или арендой с участием третьей стороны. Для снижения риска неплатежа кредиторы лизингодателя включают в лизинговые контракты специальное условие, которое предусматривает абсолютное и безусловное обязательство производить платежи в установленные сроки и в случаях выхода из строя оборудования по вине лизингодателя. Платежи не приостанавливаются, а лизингополучатель предъявляет претензии лизингодателю.

При сдаче в аренду крупномасштабных объектов (самолетов, судов, буровых платформ, вышек) наиболее часто используется **групповой (акционерный) лизинг**. При таких сделках в роли лизингодателя выступает несколько компаний.

Контрактный наем – это специальная форма лизинга, при которой лизингополучателю предоставляются в аренду комплектные партии машин, сельскохозяйственной, дорожностроительной техники, тракторов, автотранспортных средств.

Генеральный лизинг предусматривает право лизингополучателя дополнять список арендуемого оборудования без заключения новых контрактов. Мы назвали лишь наиболее распространенные формы лизинговых контрактов. На практике имеет место сочетание различных форм контрактов, что увеличивает их число.

Быстрый рост лизинговых операций объясняется их достоинствами для лизингополучателя. Это:

- 100-%ное финансирование сделки по финансируемым ставкам. Лизинг обычно не требует авансовых платежей, что очень важно для новых и развивающихся субъектов рыночных отношений (компаний, фирм, предприятий);
- возможность расширения производства и наладка оборудования без больших затрат и привлечения заемных средств;
- равномерное распределение затрат на приобретение оборудования на весь срок действия договора. Высвобождаются средства на другие цели;
- защита от устаревания (морального износа), так как лизинг способствует быстрой замене старого оборудования на более современное, сокращает риск морального износа;
- отсутствие привлечения заемного капитала, поддержание в балансе оптимального соотношения собственного и заемного капиталов;
- соотношение арендных платежей и прибыльности использования полученной по лизингу техники;
- техническое обслуживание и ремонт со стороны арендодателя;
- возможность обновлять оборудование без значительных затрат;
- налоговые льготы и инвестиционные стимулы;
- приобретение оборудования по окончании договора;

Тема 14. Лизинговые операции коммерческих банков ■ 113

- возложение риска гибели оборудования при оперативном лизинге на арендодателя,
- высокая гибкость – лизинг позволяет оперативно реагировать на рыночные изменения;
- исключение лизинговых платежей из показателя внешней задолженности страны.

К преимуществам лизингодателя (банка) при лизинговой сделке относят:

- расширение сферы приложения банковского капитала;
- меньший риск, нежели при предоставлении банковских ссуд;
- налоговые льготы;
- возможность установления более тесных контактов с производителями оборудования, что создает дополнительные условия для делового сотрудничества.

Для поставщика преимущества лизинга сводятся к расширению возможностей сбыта и получении денег наличными.

Основные элементы лизинговой операции:

- объект сделки;
- субъект сделки (стороны лизингового договора);
- срок лизингового договора (период лиза);
- лизинговые платежи;
- услуги, предоставляемые по лизингу.

Объекты лизинга. Объектом лизинговой сделки может быть любой вид материальных ценностей, если он не уничтожается в производственном цикле. По природе арендуемого объекта различают лизинг движимого и недвижимого имущества.

Субъектами лизинга являются стороны, имеющие непосредственное отношение к объекту сделки. При этом их можно подразделить на прямых участников и косвенных.

К **прямым участникам лизинговой сделки** относятся:

- лизинговые фирмы или компании (лизингодатели или арендодатели);
- производственные (промышленные и сельскохозяйственные), торговые и транспортные предприятия и население (лизингополучатели или арендаторы);

- поставщики объектов сделки – производственные (промышленные) и торговые компании.

Косвенными участниками лизинговой сделки являются:

- коммерческие и инвестиционные банки, кредитующие лизингодателя и выступающие гарантами сделок;
- страховые компании;
- брокерские и другие посреднические фирмы.

Лизинговыми называют все фирмы, осуществляющие арендные отношения независимо от вида аренды (краткосрочной, среднесрочной или долгосрочной). По характеру своей деятельности они подразделяются на узкоспециализированные и универсальные.

Узкоспециализированные компании обычно имеют дело с одним видом товара (легковыми автомобилями, контейнерами) или с товарами одной группы стандартных видов (строительным оборудованием, оборудованием для текстильных предприятий). Обычно эти фирмы располагают собственным парком машин или запасом оборудования и предоставляют их потребителю (арендатору) по первому требованию клиента. Лизинговые компании обычно сами осуществляют техническое обслуживание и следят за поддержанием его в нормальном эксплуатационном состоянии.

Универсальные лизинговые фирмы передают в аренду самые разнообразные виды машин и оборудования. Они предоставляют арендатору право как выбора поставщика необходимого ему оборудования, так и размещения заказа и приемки объекта сделки. Техническое обслуживание и ремонт предмета аренды осуществляет поставщик или сам лизингополучатель. Лизингодатель, таким образом, выполняет фактически функцию учреждения, организующего финансирование сделки.

Лизинговые фирмы в редких случаях являются независимыми, т.е. не имеющими родственных связей с другими компаниями. В своем большинстве они представляют собой филиалы или дочерние компании промышленных и торговых фирм, банков и страховых обществ. При этом чаще всего лизинговые компании контролируются банками.

Коммерческие банки США начали принимать непосредственное участие в лизинговых операциях в начале 60-х гг. XX в. Расширению лизингового бизнеса в последующие годы положило начало принятое в 1971 г. решение Совета управляющих ФРС, разрешившее банкам учреждать дочерние фирмы для сдачи в аренду мелкой собственности и оборудования, а затем и недвижимости.

Внедрение банков на рынок лизинговых услуг связано с тем, что:

- 1) лизинг является капиталоемким видом бизнеса, а банки – основными держателями денежных ресурсов;
- 2) лизинговые услуги по своей экономической природе тесно связаны с банковским кредитованием и являются своеобразной альтернативой последнему.

Конкуренция на финансовом рынке определяет активное внедрение банками этих операций, что ставит банки в *первую категорию* фирм, осуществляющих лизинговые операции. При этом банки контролируют и независимые лизинговые фирмы, предоставляя им кредиты. Кредитуя лизинговые общества, они косвенно финансируют лизингополучателей в форме товарного кредита.

Ко *второй категории* фирм, проводящих лизинговые операции, относятся промышленные и строительные фирмы, использующие для сдачи в аренду собственную продукцию.

К *третьей категории* фирм, осуществляющих сделки на основе лизинга, можно отнести различные посреднические и торговые фирмы.

Срок лизинга. Под периодом лизинга понимается срок действия лизингового договора. Поскольку лизинг является *особой формой долгосрочной аренды*, высокая стоимость и длительный срок службы объектов сделки определяют временные рамки периода лизинга.

При определении **срока лизингового договора** лизингодатель и лизингополучатель учитывают следующие моменты:

- срок службы оборудования, определяемый его технико-экономическими данными. Срок лизингового контракта не может превышать срока возможной эксплуатации оборудования с

учетом условий эксплуатации объекта арендатором. Срок договора может ограничиваться законодательно. Например в Австрии установлен нижний предел на уровне 40 %, а верхний – 90% от срока, принятого для начисления амортизации;

- период амортизации оборудования устанавливается правительственными органами. При финансовом лизинге срок договора обычно совпадает с периодом амортизации;

- цикл появления более производительного или дешевого аналога сделки. Учитывать этот фактор особенно важно в отраслях, осуществляющих обновление выпускаемой продукции в короткие сроки;

- динамику инфляционных процессов. Для лизингодателя невыгодно заключать договор при быстрорастущей инфляции на продолжительный срок с фиксированными арендными платежами и, наоборот, при тенденции цен к снижению лизингодатель стремится к установлению более длительного срока соглашения;

- конъюнктуру рынка ссудных капиталов и тенденции его развития. Поскольку лизинговые компании широко пользуются банковским кредитом, то уровень процентных ставок по долгосрочным кредитам, являющимся основой лизингового процента, оказывает непосредственное влияние на длительность лизингового соглашения.

Стоимость лизинга. В проекте лизинговых операций наиболее сложным моментом является определение суммы лизинговых (арендных) платежей, причитающихся лизингодателю. При краткосрочной и среднесрочной аренде сумма арендных выплат в значительной мере определяется конъюнктурой рынка арендуемых товаров. При долгосрочной аренде (лизинге) в основу расчета лизинговых платежей закладываются методически обоснованные расчеты, что связано со значительной стоимостью объекта сделки и продолжительным сроком лизингового контракта.

Многие экономисты в связи с этим отмечают, что, несмотря на имеющееся сходство между лизингом и кредитованием, разработка условий лизинга и его документальное оформление представляются более сложными и требуют специальной подготовки и опыта.

В состав любого лизингового платежа входят:

- амортизация;
- плата за ресурсы, привлекаемые лизингодателем для осуществления сделки;
- лизинговая маржа, включающая доход лизингодателя за оказываемые им услуги (1–3%);
- рисковая премия, величина которой зависит от уровня различных рисков, которые несет лизингодатель.

Плата за ресурсы, лизинговая маржа и рисковая премия составляют **лизинговый процент**.

Для расчета суммы арендных платежей по финансовому лизингу используется **формула аннуитетов** (ежегодных платежей по конкретному займу), которая выражает взаимосвязанное действие всех условий лизингового соглашения на величину арендных платежей, суммы и срока контракта, уровня лизингового процента, периодичности платежей. Формула аннуитетов имеет следующий вид:

$$P = A \times \frac{И : Т}{1 - 1 : (1 + И : Т)^{Т \times П}}$$

где P – сумма арендных платежей;

A – сумма амортизации (или стоимость арендуемого имущества);

Π – срок контракта;

$И$ – лизинговый процент;

$Т$ – периодичность арендных платежей.

Использование этой формулы характеризует линейный график, который показывает, что на протяжении всего периода действия соглашения сумма каждого арендного платежа остается неизменной. Например, при стоимости арендованного оборудования в 15 тыс. ед., сроке договора – 5 лет, процентной ставке – 9%, квартальной периодичности платежей – 1 раз в три месяца, их сумма будет постоянно равна и вычисляется так:

$$15000 \times \frac{0,09 : 4}{1 - 1 : (1 + 0,09 : 4)^{5 \cdot 4}} = 15000 \times 0,6375 = 956,3 \text{ ед.}$$

При заключении лизингового соглашения, как правило, не предусматривается полная амортизация стоимости арендованного имущества. Это положение зависит от действующего в стране законодательства.

Так, согласно Федеральному законодательству, в США расчетная ликвидационная стоимость не вычитается при исчислении износа в том случае, если она не превышает 10% первоначальной стоимости. Вместе с тем, общая сумма износа не должна превышать разность между начальной и ликвидационной стоимостью оборудования.

Для уточнения окончательной суммы арендного платежа приведенная формула аннуитетов предусматривает два поправочных коэффициента.

Для определения суммы платежа, скорректированного на величину выбранной клиентом остаточной стоимости, используется формула дисконтного множителя (I поправочный коэффициент):

$$\frac{1}{1 + OC \times I : (1 + И : T)^{T \times II}}$$

где OC – остаточная стоимость.

Если в нашем примере размер остаточной стоимости принять равным 5% (0,05), то величина дисконтного множителя будет равна:

$$\frac{1}{1 + 0,05 \times 1 : (1 + 0,09 : 4)^{5 \times 4}} = \frac{1}{1,03204} = 0,9689.$$

Если первый арендный платеж осуществляется авансом, т.е. в момент подписания арендатором протокола о приемке оборудования, не в конце, а в начале процентного периода при ежеквартальной периодичности уплаты процента, то в расчет суммы платежа вносится еще один корректив по формуле (II поправочный коэффициент):

$$\frac{1}{1 + И : T} \text{ или } \frac{1}{1 + 0,09 : 4} = \frac{1}{0,0225} = 0,9779.$$

В окончательном виде сумма арендного платежа, внесенного в лизинговое соглашение, будет равна 906,0 единиц ($15000 \cdot 0,06375 \cdot 0,9689 \cdot 0,9779$).

Путем изменения базовой формулы расчета арендных платежей можно рассчитать график погашения задолженности с учетом постепенного нарастания расходов по мере освоения производственных мощностей или график, учитывающий сезонное расширение производства и реализации в определенном квартале каждого года.

С помощью программного обеспечения компьютерных систем можно просчитывать финансовые результаты различных вариантов лизингового соглашения непосредственно в ходе переговоров с арендатором, что даст возможность оценить последнему каждый из предложенных вариантов. Расчет лизинговых платежей может осуществляться и другим способом. При этом учитываются различные методы начисления амортизации, а также другие виды услуг, указываемые лизингодателем арендатору. Амортизация на оборудование может начисляться балансовым методом или методом ускоренной амортизации по нормам, установленным в соответствии с едиными нормами амортизационных отчислений. Общая сумма лизинговых платежей (L_p) имеет следующий вид:

$$L_p = A + P_k + P_{ком} + P_u,$$

где A – сумма начислений амортизации;

P_k – плата за привлеченные кредитные ресурсы;

$P_{ком}$ – размер комиссионных выплат;

P_u – плата за дополнительные услуги.

При этом компоненты этой формулы рассчитываются следующим образом:

1. Сумма амортизационных отчислений по формуле:

$$A = \frac{C \times N_a \times T}{100},$$

где C – балансовая стоимость оборудования;

N_a – норма амортизационных отчислений;

T – период действия договора.

2. Плата за привлеченные кредитные ресурсы (ПК) следующим образом:

$$ПК = \frac{K \cdot C_k}{100},$$

где K – величина кредитных ресурсов;

C_k – ставка за пользование кредитом.

Величина кредитных ресурсов определяется так:

$$K = \frac{C_n - C_k}{2},$$

где C_n , C_k – стоимость оборудования на начало (конец) года.

3. Размер комиссионных выплат (ПК_{ком}):

$$ПК_{ком} = \frac{K \cdot C_{ком}}{100},$$

где $C_{ком}$ – ставка комиссионного вознаграждения.

4. Расчет платежей за дополнительные услуги банка (Пу):

$$Пу = P_k + P_y + P_r + P_d,$$

где P_k – командировочные расходы работников банка;

P_y – расходы на услуги;

P_r – расходы на рекламу банка;

P_d – другие расходы.

5. Величина лизинговых взносов (Лв) в зависимости от периодичности платежей определяется при их:

а) ежегодной выплате по формуле:

$$Лв = Лп : T;$$

б) ежеквартальной выплате таким образом:

$$Лв = Лп : T : 4;$$

в) ежемесячной выплате по формуле:

$$Лв = Лп : T : 12.$$

Следует, однако, учитывать, что в каждом конкретном случае расчет лизинговых платежей будет зависеть от конкретного вида лизинга, особенностей лизингового соглашения и выбранного вида лизинговых платежей.

Лизинг характеризуется большим разнообразием услуг, которые могут быть предоставлены лизингополучателю. Их виды можно условно разделить на две группы: технические и консультационные услуги.

Технические услуги, связанные с организацией транспортировки объекта лизинга к месту его использования клиентом: с монтажом и наладкой сданного в лизинг оборудования, техническим обслуживанием и текущим ремонтом оборудования (особенно в случае сложного новейшего оборудования).

Консультационные услуги – услуги по вопросам налогообложения оформления сделки и другие.

Организация и техника проведения лизинговых операций определяются особенностями законодательства отдельных стран. В связи с этим нами будут рассмотрены наиболее распространенные способы осуществления лизинговых сделок.

Арендатор с целью получения необходимого оборудования от лизинговой компании представляет ей заявку на аренду, в которой указываются наименование оборудования, поставщик (предприятие-изготовитель), тип (марка), цена оборудования или другого имущества, приобретаемого для арендатора, и срок пользования им. В заявке также содержатся данные, характеризующие производственную и финансовую деятельность арендатора, включающие в себя:

- общие сведения о предприятии (наименование, адрес, объем основных и оборотных средств и др.);
- характер основной деятельности (вид производимой продукции, рынки сбыта, основные потребители, данные об экспортной деятельности);
- наличие используемого на предприятии оборудования, в том числе принадлежащего предприятию и арендованного им;
- назначение оборудования, испрашиваемого арендатором;
- подробные сведения о финансовом положении предприятия.

После тщательного анализа представленных сведений лизинговая компания принимает окончательное решение и доводит его до сведения лизингополучателя посредством письма, к которому прилагаются общие условия лизингового контракта, а поставщика оборудования информирует о намерении лизинговой компании приобрести оборудование. В этом случае лизингодатель согласовывает с поставщиком цену оборудования и при необходимости может проверить надежность, производительность и эффективность объекта сделки.

Лизингополучатель, ознакомившись с общими условиями лизингового соглашения, высылает лизингодателю письмо с подтверждением-обязательством и подписанным экземпляром общих условий контракта, приложив к нему бланк заказа на оборудование. Этот документ составляется фирмой-поставщиком и визируется лизингополучателем.

Получив перечисленные документы, лизингодатель подписывает заказ и высылает его поставщику оборудования.

Вместо бланка заказа может использоваться договор купли-продажи оборудования, заключаемый поставщиком и лизинговой фирмой, или наряд на поставку, в котором излагаются общие условия поставки.

Поставщик оборудования отгружает его лизингополучателю, который возлагает на себя обязанности по приёмке оборудования. Поставщик, как правило, осуществляет монтаж и ввод в эксплуатацию объекта сделки. По окончании работы составляется протокол приемки, свидетельствующий о фактической поставке оборудования, его монтаже и вводе в действие без претензий к поставщику. Протокол приемки подписывается всеми участниками лизинговой операции, и лизингодатель оплачивает стоимость объекта сделки поставщику.

Таким образом, в основе лизинговой сделки лежат следующие документы:

- лизинговый договор,
- договор купли-продажи или наряд на поставку объекта сделки,
- протокол приемки объекта сделки.

Содержание лизингового договора. Лизинговый договор состоит из таких разделов:

1. Стороны договора.
2. Предмета договора.
3. Срок действия лизингового договора.
4. Права и обязанности сторон.
5. Условия лизинговых платежей.
6. Страхование объекта сделки
7. Порядок расторжения лизингового договора.

Рассмотрим содержание каждого из разделов подробнее.

1. Стороны договора. В лизинговом договоре участвуют две стороны: лизингодатель, являющийся собственником товара, и лизингополучатель, принимающий в пользование объект сделки. Пользователем оборудования может быть сам лизингополучатель либо другие юридические лица. Если оборудование предоставляется на правах субаренды или передается дочернему предприятию арендатора, то в договоре указывается наименование предприятия-пользователя со всеми вытекающими из этого обязанностями.

2. Предмет договора. Предмет лизингового соглашения определяется индивидуальными признаками (тип, модель, марка, номерной знак и т.д.) либо технической документацией. Эти данные содержатся в спецификации, являющейся обязательной частью контракта. Здесь же указываются наименование поставщика и срок, к которому он обязуется поставить объект сделки лизингополучателю.

3. Срок действия лизингового договора. Лизинговый договор вступает в силу, как правило, с даты ввода объекта сделки в эксплуатацию и действует в течение установленного срока.

Часто в практике лизинговых сделок устанавливается так называемый «безотзывный период» – срок, в течение которого договор не подлежит расторжению при отсутствии нарушения его условий сторонами договора.

4. Права и обязанности сторон. Этот раздел договора предусматривает подробный перечень обязанностей лизингодателя на подготовительном этапе сделки и его права в период действия договора. В частности, лизингодатель на подготовительном этапе обязан:

- заключить договор купли-продажи с поставщиком на согласованных между поставщиком и лизингополучателем коммерческих и технических условиях,
- направить поставщику наряд на поставку объекта сделки на согласованных заранее условиях.

Лизингодатель на правах владельца имуществом имеет право осмотреть и проверить комплексность поставки. После ввода объекта в эксплуатацию лизингодатель обязан подписать протокол приемки объекта. Если протокол приемки содержит перечень недостатков, обнаруженных при приемке, он должен поручить поставщику устранить их за определенный срок.

Лизингодатель имеет право систематически проверять состояние сдаваемого в наем оборудования и правильность его эксплуатации.

Лизингополучатель при организации лизинговой операции обязан:

- произвести приемку объекта сделки непосредственно при поставке, обеспечить все необходимые технические и правовые условия приемки;
- осуществить монтаж и ввод объекта в эксплуатацию, если это не входит в обязанности поставщика;
- подтвердить комплексность поставки, качество работы оборудования и достижение проектной мощности;
- указать недостатки при их обнаружении в протоколе приемки и сообщить об этом лизингодателю;
- соблюдать условия по приемке объекта сделки.

Лизингополучатель также обязан предоставить лизингодателю необходимые гарантии, перечень которых указывается в договоре.

5. Условия лизинговых платежей. В этом разделе договора определяются форма, размер, вид и способ платежа по лизинговой сделке. Чаще всего используется фиксированная сумма лизингового платежа, согласованная сторонами и выплачиваемая в порядке, установленном в договоре. Обычно составляется график платежей. Виды лизинговых платежей могут быть различными:

– платеж с авансом. Лизингополучатель представляет лизингодателю аванс или взнос в размере 15–20 % покупной стоимости объекта сделки при подписании договора, а остальную сумму уплачивает на протяжении срока договора;

– неопределенная лизинговая плата. Устанавливается нефиксированная сумма платежа, а сумма – в процентах от объема реализации, индекса цен и других условий.

Способы платежа могут быть единовременными и периодическими. Единовременные платежи производятся обычно после подписания сторонами протокола приемки и предусматривают финансирование сделки только в период выполнения поставщиком договора купли-продажи или наряда на поставку (оплаты произведенных транспортных, страховых расходов, монтажа оборудования и т.д.).

Периодические платежи осуществляются на протяжении всего срока действия договора. Они могут быть:

- равными по суммам в течение всего срока договора;
- с увеличивающимися суммами платежей;
- с уменьшающимися суммами платежей;
- с определенным первоначальным взносом;
- с ускоренными платежами.

6. Страхование объекта сделки. В зависимости от вида лизинга страхование объекта может осуществить лизингодатель (оперативный лизинг) либо лизингополучатель (финансовый лизинг).

7. Порядок расторжения лизингового договора. Лизинговый договор может быть досрочно расторгнут, если:

- лизингополучатель не обеспечил необходимых условий приемки объекта сделки;
- не произвел монтаж и ввод оборудования в эксплуатацию в установленный договором срок;
- несвоевременно осуществляет платежи по арендной плате;
- лизингополучатель не выполняет другие условия договора;
- возникли форс-мажорные (непредвиденные) обстоятельства;
- лизингодатель согласен;
- лизингополучатель заключил новый контракт на те же или другие объекты с этим же лизингодателем.

При досрочном расторжении договора лизингополучатель обязан вернуть объект сделки и возместить убытки лизингодателю.

В лизинговом контракте также предусматривается, что все уведомления и другие контакты осуществляются в письменной форме, как и все изменения, вносимые в договор. Условия договора могут быть изменены или аннулированы только с согласия сторон.

Риски лизинговых сделок. Лизинговые операции являются рискованными, как и другие банковские операции, в зависимости от вида лизинговые риски можно классифицировать следующим образом.

Маркетинговый риск – риск не найти арендатора на все имеющееся оборудование. Он присущ в основном оперативному лизингу. *Способом страхования* являются увеличение рискованной премии в лизинговом платеже, использование для сделок наиболее популярных видов оборудования и другой техники, продажа объекта сделки по окончании лизингового договора с учетом конъюнктуры рынка.

Риск ускоренного морального старения объекта сделки. Поскольку объектом лизинговых сделок выступает продукция наукоемких отраслей, которая часто «подвержена влиянию научно-технического прогресса». В связи с этим, при появлении на рынке более совершенного аналога объекта лизинговой сделки лизингополучатель стремится к замене устаревшего оборудования и досрочному расторжению лизингового договора либо заключению контракта по форме возобновляемого лизинга. *Основным способом минимизации этого риска* является установление безотзывного периода, т.е. срока, в течение которого договор не может быть расторгнут.

Ценовой риск – риск потенциальной потери прибыли, связанный с изменением цены объекта лизинговой сделки в течение срока действия лизингового контракта. Лизингодатель теряет потенциальную прибыль при повышении цен на объекты лизинговых сделок, заключенных по старым ценам. Лизингополучатель, напротив, терпит убытки при падении цен на арендованное по старой стоимости оборудование. Взаимная минимизация этого риска осуществляется путем установления фиксированной

суммы каждого лизингового платежа на протяжении всего периода лизинга. Сумма лизинговых платежей рассчитывается исходя из рыночной стоимости объекта сделки на момент заключения контракта.

Риск гибели или невозможности дальнейшей эксплуатации минимизируется путем страхования объекта сделки. При оперативном лизинге объект сделки страхует лизингодатель, при финансовом – лизингополучатель.

Финансовые риски. Риск несбалансированной ликвидности – возможность финансовых потерь, возникающих в случае неспособности лизингодателя покрыть свои обязательства по пассиву баланса требованиями по активу. Этот риск возникает, когда лизингодатель не в состоянии рефинансировать свои активные операции, сроки платежей по которым не наступили, за счет привлечения средств на рынке ссудных капиталов. *Минимизация этого риска* достигается путем увязки потоков денежных средств во времени и по объемам создания резервного фонда, диверсификации пассивных операций.

Риск неплатежа – риск неуплаты лизингополучателем лизинговых платежей. *Минимизация этого риска* основана на тщательном анализе финансового положения лизингополучателя, лимитировании суммы одного лизингового контракта, получении гарантии от третьих лиц, страховании риска неплатежа.

Процентный риск – опасность потерь. Возникающих в результате превышения процентных ставок, выплаченных лизинговой компанией по банковским кредитам, над ставками, предусмотренными в лизинговых контрактах. *Снижение процентного риска* осуществляется путем купли-продажи финансовых фьючерсов или заключения сделки «процентный своп».

Фьючерс – обязательство купли-продажи ценных бумаг. Фьючерс-контракт, заключенный на бирже, предусматривает обязательство его держателя купить (продать) ценные бумаги по фиксированной в момент заключения контракта цене с исполнением обязательства через определенный промежуток времени или к конкретной дате.

Спот-расчет производится на второй рабочий день после заключения сделки по курсу, зафиксированному в момент ее заключения.

При форварде фиксируются срок, курс и сумма, но до наступления срока (1–6 месяцев) никакие суммы по счетам не проводятся.

Процентный своп осуществляется при операции, сочетающей в себе куплю на условиях сделки спот с одновременной продажей или куплей на срок по курсу форвард.

Валютный риск – возможность денежных потерь в результате колебания валютных курсов. Эти риски минимизируются подобно процентному риску.

Политические и юридические риски тесно взаимосвязаны и наиболее ярко проявляются при осуществлении международных лизинговых операций.

Политический риск вызывает опасность финансовых потерь, связанных со сменой политической ситуации в стране, с забастовками, изменением государственной экономической политики, аннулированием государственного заказа и т.п.

Юридический риск связан с потерями, возникающими в результате изменения законодательных актов.

При осуществлении международных лизинговых сделок целесообразно использовать следующие **способы управления юридическими и политическими рисками**:

- анализ политической ситуации и налогового законодательства страны пребывания лизингополучателя;
- увеличение рисковой премии пропорционально предполагаемой величине рисков;
- межправительственные соглашения по гарантии инвестиций.



КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. История возникновения и развития лизинга.
2. Сущность лизинговой сделки.
3. Классификация видов лизинга и лизинговых операций.
4. Основные элементы лизинговой операции.
5. Организация и техника лизинговых операции. Содержание лизингового договора. Риски лизинговых сделок.

ТЕМА 15

ТРАСТОВЫЕ ОПЕРАЦИИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Трастовые услуги – операции по управлению собственностью, другими активами, принадлежащими клиенту. В настоящее время трастовые операции являются наиболее важными, поскольку банк выступает полномочным посредником между рынком и клиентом и получает целый ряд очевидных выгод от их совершения.

Возникновение в мировой банковской практике трастовых операций как разновидности комиссионно-посреднических услуг, оказываемых коммерческими банками своим клиентам, и их быстрое развитие вызваны рядом объективных причин, таких как:

- проблема банковской ликвидности и снижения доходности традиционных видов ссудных банковских операций, а также стремление банков обеспечить выполнение одной из ключевых задач – повышение доходности операций при сохранении благоприятного уровня ликвидности;
- растущая заинтересованность банковской клиентуры, особенно промышленных предприятий в получении все более широкого набора услуг от банка;
- обострение конкуренции на рынке ссудных капиталов, борьба банков за привлечение клиентов; появление и развитие новых видов услуг, предлагаемых как физическим, так и юридическим лицам;
- преимущества доверительных операций для банков по сравнению с другими видами деятельности, которые заключаются в:

а) неограниченных возможностях для привлечения средств, т.е. неограниченных источниках доходов. При проведении операций за свой счет или за счет привлечения межбанковских кредитов банк ограничен определенными рамками, его собственные ресурсы не безграничны, также как и также и потенциальные кредиты. При обслуживании клиентов количество кредитов весьма велико, из него следует, что доходы банка растут с увеличением числа клиентов;

б) четкой структуризации работы банка. Все операции по обслуживанию клиентов не рассредоточиваются по разным отделам, а рассматриваются в одном функциональном подразделении (отделе, управлении и т.д.);

в) сравнительно невысоких банковских издержках на проведение доверительных операций, параллельном функционировании во многих банках двух отделов, проводящих сходные инвестиции: одним отделом – в пользу и за счет банка и другим отделом в пользу и за счет клиентов;

г) расширении корреспондентских отношений банка, улучшении его положения на межбанковском рынке, повышении репутации.

Трастовые (доверительные) операции являются новыми для нашей банковской практики.

Их внедрение сталкивается с серьезными проблемами и, прежде всего, с тем, что в стране отсутствует правовое обеспечение института доверительной собственности.

С другой стороны, серьезная потребность в передаче имущества в доверительное управление возникнет только тогда, когда это имущество по своим размерам достигнет таких масштабов и приобретет такие формы, что сам собственник не сможет квалифицированно распорядиться им.

Те, кто уже сегодня обладает значительной собственностью, в целом, не склонны прибегать к услугам банков, не доверяя банковской системе или не желая предоставлять банку какую-либо информацию о себе и способах формирования своей собственности.

Благодаря тростовым операциям:

- коммерческий банк получает более широкий доступ к дополнительным финансовым ресурсам, которые могут быть с выгодой вложены банком;
- в пользу банка начисляются комиссионные по тростовому договору либо доля прибыли от ценных бумаг, которыми он управляет;
- маневрируя чужим капиталом, банк несет ответственность лишь в рамках тростового договора;
- учет тростовых операций не затрагивает балансовых счетов банка, а доход от их осуществления присоединяется к совокупному доходу банка.

В то же время проведение тростовых операций требует высокой квалификации персонала во многих областях: знания законодательства, обладания навыками инвестиционной деятельности, управления собственностью.

Траст предполагает доверительные отношения между сторонами, одна из которых принимает на себя ответственность за распоряжение собственностью (имуществом, денежными средствами, ценными бумагами, имущественными и прочими правами) другой в пользу кого-либо.

Объектами траста могут быть любые виды имущества, находящиеся в законном ведении, в том числе в залоге. Другими словами, объектами траста могут быть предприятия и их активы, продукция, земельные участки, недвижимость, денежные средства, ценные бумаги, валютные ценности, имущественные права. Отношения по поводу траста возникают вследствие договора, заключаемого между его учредителем и доверительным собственником. Управление тростовыми операциями может охватывать все или отдельные из нижеперечисленных операций по распоряжению активами, т.е.:

- хранение;
- представительство интересов доверителя (на собраниях акционеров, в суде);

- распоряжение доходом и инвестированием;
- купля-продажа активов;
- привлечение и погашение займов, выпуск и первичное размещение ценных бумаг;
- учреждение, реорганизация и ликвидация юридического лица;
- передача собственности на имущество (дарение, передача в наследство и т.п.);
- ведение личных банковских счетов клиента, кассового и финансового хозяйства, осуществление расчетов по обязательствам;
- временное управление делами предприятия в случае его реорганизации или банкротства и др.

Опыт совершения трастовых операций в их полном объеме у отечественных коммерческих банков отсутствует. Прогнозируется быстрое развитие операций коммерческих банков по управлению средствами фондов, масштабы учреждения которых в качестве самостоятельных юридических лиц быстро расширяются. Как известно, для многих коммерческих банков средства фондов, в том числе благотворительного характера, являются важным источником кредитных ресурсов. И, наоборот, в последнее время появляются проекты создания фондов, инициаторами которых выступают банки, стремящиеся стать основными держателями средств (фондов и преследующие цели аккумуляции через них дополнительных кредитных ресурсов.

Обычно принято подразделять трастовые операции на три категории:

1. Трастовые услуги частным лицам.
2. Трастовые услуги коммерческим предприятиям.
3. Трастовые услуги некоммерческим предприятиям.

В Казахстане и России пока еще не создана прочная законодательная база для совершения коммерческими банками трастовых операций, однако отдельные из вышеназванных операций применяются.

Трастовые услуги частным лицам широко предоставляются зарубежными банками. Среди них такие, как управление собственностью по доверенности, посреднические услуги, попечительские и др.

Траст, создаваемый по завещанию, называется **завещательным**. Такие трасты вступают в силу только после смерти завещателя. Частные лица могут создавать **прижизненные трасты**, которые действуют при жизни его владельца. Завещательные трасты обычно создаются учредителем тогда, когда он хочет распределить активы бенефициарам в форме траста. Прижизненные трасты создаются для передачи права собственности на активы, чтобы владелец мог избежать налогов или принимать ежедневные решения по инвестициям, связанным с управлением имуществом.

Оба типа трастов управляются банками согласно условиям трастового договора. Создатель траста может устанавливать строгие директивы для инвестиций или позволять банку проводить более гибкую политику при принятии решений. Основная цель этого — в балансировании между доходом, сохранностью основного капитала и степенью риска.

Банк может исполнять **опекунские функции**. Как опекун банк несет ответственность за сбор и сохранность активов, удовлетворение всех исков, включая выплату долгов и распределение средств соответствующим бенефициарам по завещанию.

Одной из разновидностей персональных трастовых услуг является ведение **частных агентских счетов**. Принципал (частное лицо) может заключить договор с банком по управлению основными активами, финансовыми делами, осуществлению ежедневных расходов. Принципал уполномочивает банк как агента получать жалование, проценты, дивиденды, арендную плату, делать выплаты по задолженности, оплачивать личные расходы по мере их возникновения. В некоторых случаях работники банка могут иметь дискреционные права, т.е. права поступать по своему усмотрению. Такие отношения обозначаются доверительным счетом с правом управления. Если такие права

не предоставляются банку, то сотрудники трастовых отделов должны получать разрешение на совершение каждой сделки. Однако во всех случаях банк регулярно информирует принципала о всех произведенных сделках.

Трастовые услуги коммерческим предприятиям можно разделить на две разновидности: агентские и попечительские.

Трастовые подразделения банков часто действуют как **агенты деловых фирм**. Эта деятельность обычно включает в себя работу по выпуску ценных бумаг в интересах коммерческих клиентов, выплату дивидендов и их реинвестирование по требованию акционеров и погашение ценных бумаг по истечении срока.

В зарубежной практике коммерческие банки часто действуют как доверенная сторона по договору, получая официальное право на собственность, обеспечивающую выпуск долговых обязательств. Банк имеет право выкупить закладную или продать собственность, если эмитент оказался неплатежеспособным. В то же время как доверенная сторона банк должен обеспечить выполнение всех долговых обязательств эмитента и проследить, чтобы все процедуры были выдержаны в соответствии с законом.

Попечительские операции связаны с функционированием рынка коммерческих бумаг, на котором продаются неосвоенные закладные крупных компаний. Трастовые отделы банков ведут учет закупок коммерческих бумаг, следят за поставками всех реализуемых ценных бумаг инвесторам и производят выплату владельцам тех ценных бумаг, срок погашения которых истек. Эмитенты ценных бумаг получают от банка гарантийные письма, что внушает инвесторам уверенность в оплате банком долговых обязательств даже в том случае, если эмитент не сможет это сделать.

Во всем мире обостряется конкуренция за некоммерческие организации, к числу которых относятся пенсионные, корпоративные и правительственные фонды. Трастовые отделы банков стремятся к управлению средствами указанных организаций, выполняя агентские функции, могущие быть прямыми и дискреционными.

Прямой агент отвечает за сохранность собственности, доверенной трасту, ведет учетную документацию и др.

Дискреционный агент, напротив, принимает инвестиционные решения и действует по собственному усмотрению.

Одним из центральных вопросов трастовой деятельности является управление портфелями ценных бумаг клиентов коммерческих банков. Крупные компании, например, пенсионные фонды, доверяют средства, аккумулированные ими для управления коммерческим банком. По таким крупным организациям устанавливаются правила, обязывающие банки размещать резервы на принципах надежности, диверсификации, возвратности, прибыльности и ликвидности. Методики планирования инвестиционных портфелей устанавливают нормативы соответствия инвестиций этим принципам. Например, уровень этого показателя должен быть равен 45%. Рассчитывается он как отношение суммы произведений отдельных вложений на соответствующий коэффициент риска к общей сумме пенсионных активов.

Как уже отмечалось, трастовые операции выполняют обычно специальные отделы банка. При этом подразделения банка, занимающиеся кредитованием, привлечением депозитов и другими операциями работают отдельно от трастовых отделов. Многие банкиры на Западе рассматривают трастовые отделы как «часть другого мира». Все это преследует цель – отделить трастовые услуги от обычного банковского дела. Так как персонал трастового отдела действует в интересах клиентов, а не банка, то интересы клиента и банка часто могут не совпадать, поэтому работа трастовых отделов не включает в себя кредитную и инвестиционную деятельность.

Трастовые отделы своей деятельностью приносят дополнительный доход банку. Доходы траст-отдела классифицируют на прямые и косвенные. К **прямым доходам** относятся гонорары за услуги и комиссионные. **Косвенные доходы** – плата за услуги с фиксированной процентной ставкой или плавающей и комиссионные, в зависимости от размера и стоимости активов траста. Некоторые определяются по договоренности сторон. В случае, если до-

ходы траста основаны на стоимости активов, и этими активами являются ценные бумаги, то доходность отдела зависит от рыночных изменений цен на данный вид ценных бумаг.

Зарубежный опыт свидетельствует о том, что трастовые отделы приносят банку достаточно высокий доход, если те полагаются на косвенные доходы, поскольку доход от гонораров способен покрывать фиксированные расходы только в крупных банках. Из этого следует, что трастовые отделы должны достичь относительно крупных размеров прежде, чем они станут доходными. Причиной этого является то, что определить точно величину косвенных расходов отдела практически невозможно. К таким расходам относятся гонорары юристам, выплаты на исследования в области инвестирования и др.

Кроме гонораров и комиссионных, деятельность трастов включает в себя и депозиты, которые можно вложить в ценные бумаги. Депозиты появляются в связи с обычными сделками в рамках трастового договора. По этим счетам возникают потоки денежных средств и в тех случаях, когда эти средства лежат на счетах.

В 1985 г. были проведены исследования ФРС в 156 банках, которые показали, что при деятельности трастотделов были введены дополнительно пять базисных пунктов к средней доходности активов банка и восемь базисных пунктов к прибыли на капитал банков.

К трастовым услугам, оказываемым по операциям с ценными бумагами, относятся так называемые агентские услуги по:

- 1) управлению активами – проведению операций с ценными бумагами, осуществлению инвестиций по поручению клиента, например, купли-продажи бумаг, формированию портфеля. Дело в том, что не только банки, но и другие предприятия формируют свои портфели ценных бумаг. Управлять этими портфелями не всегда целесообразно, а подчас невозможно, поскольку для купли-продажи тех или иных ценных бумаг необходимо обладать систематизированной информацией о состоянии дел кон-

кретной компании. Тростовые отделы при банке должны аккумулировать информацию о фондовом рынке, консультировать клиентов и оказывать другие услуги;

2) первичному размещению ценных бумаг: размещению акций на финансовых рынках (эмиссия); ведению реестра акционеров; выплате ежегодного дохода акционерам.

Некоторые из вышеперечисленных услуг уже нашли конкретное применение, другие еще только предстоит освоить.

Причина заинтересованности банков в развитии тростовых услуг вполне ясна. Как уже говорилось, таким образом банки стремятся привлечь максимально большее количество ресурсов, причем с незначительными издержками. Далее, формируя портфель ценных бумаг (далее – ЦБ) и в дальнейшем управляя им, банки получают доступ к управлению фирмой. И, наконец, за оказываемые услуги банк получает комиссионное вознаграждение, которое является одной из статей дохода банка.

Заинтересованность клиента в услугах банка также очевидна.

Обслуживание клиента начинается с открытия на него счета «депо» – счета для хранения ценных бумаг. Это помогает решить следующие вопросы:

1) гарантировать то, что клиент сумеет подать заявку на участие в специализированном аукционе даже в последний момент, так как при ее подаче он предоставит не наличные средства, а справку о депонировании в банке, зарегистрировать которую значительно быстрее;

2) если по итогам аукциона заявка не удовлетворена, нет необходимости пересчитывать и инкассировать ЦБ, а затем привозить их снова для участия в другом аукционе. Это существенно снижает издержки клиента, не говоря уже о надежности хранения ЦБ в банке;

3) проблему дробности ЦБ: если приватизируемое предприятие открывает счет «депо» на свои приватизационный фонд, то имея соответствующие доверенности от своих работников, оно может сначала оплатить с этого счета закрытую подписку. После этого у каждого работника на лицевом счете окажется дробное

число чеков. Затем акционерное общество может выступить с остатками ЦБ на аукционе, чтобы работники могли наиболее эффективно и полностью использовать средства своих лицевых счетов.

Банк за обслуживание счетов «депо» взимает комиссионное вознаграждение (независимо от числа и объема операций, произведенных за месяц).

Далее клиент оплачивает услуги банка по операциям с наличными ЦБ в определенном размере от номинальной стоимости бумаг. Оплата производится по каждой конкретной ситуации в течение трех банковских дней с момента совершения операции путем перечисления суммы на корреспондентский счет банка в РКЦ.

Также причиной заинтересованности банка в открытии и обслуживании счета «депо» является возможность маневрировать чеками, т.е. «играть» на повышении и понижении их курса через их куплю-продажу.

Разница между ценой продажи и покупки составляет доход банка. После заключения с клиентом договора на обслуживание счетов «депо» ему оказывается весь комплекс возможных трастовых услуг, которые оформляются в виде приложений к типовому договору. Возможен также и другой вариант, когда каждый вид услуг оформляется отдельным договором.



КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Общая характеристика трастовых операций.
2. Виды трастовых операций.
3. Доходы от проведения трастовых операций.
4. Формирование портфеля ценных бумаг для клиента.

ТЕМА 16

БАНКОВСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Менеджмент – наука о наиболее рациональной системе организации и управления.

Содержание менеджмента раскрывается по разному. В узком смысле слова менеджмент связывают с организацией и управлением коллективом людей; в широком смысле – с организацией и управлением деятельностью банка и его персоналом.

Основу менеджмента составляет человеческий фактор, заключенный в знании субъектом управления своего дела, умении организовать собственный труд и работу коллектива, а также в интересе к саморазвитию и творческой деятельности.

Центральной фигурой менеджмента выступает профессионал–управляющий, способный видеть перспективы развития дела, которым он занимается, умеющий быстро оценивать реальную ситуацию, находящий оптимальное решение для достижения поставленной цели. В связи с этим, менеджер должен обладать определенными профессиональными и личными качествами: высокой компетентностью, гибкостью мышления, умением идти на риск, напористостью, способностью реализовать намеченные планы, быть лидером в коллективе.

В развитых странах менеджмент относится к числу важных факторов повышения эффективности производства. В последние годы этому придается особое значение, поскольку знание менеджмента позволяет добиться высоких результатов при относительном снижении затрат и без дополнительного вложения капитала.

Основная цель менеджмента – получение прибыли за счет наиболее рациональной системы управления. Следовательно,

менеджмент тесно связан с бизнесом, предпринимательской деятельностью, протекающей в странах с развитыми рыночными отношениями в условиях жесткой конкуренции. Чтобы выиграть или обладать оптимальными предпосылками для развития дела, необходимо постоянно совершенствовать систему управления, быстро овладевать накопленными знаниями в теории и практике, находить новые неординарные решения в меняющейся ситуации.

Стремление к получению прибыли – не единственная цель менеджмента. В современном менеджменте возрастает роль социальной этики, что делает главным в деятельности менеджмента фактор удовлетворения общественных потребностей. Стремление не к наживе, росту прибылей, а к расширению производства товаров и услуг, необходимых обществу – вот что определяет социальную этику предпринимательства. В последние годы к его целям относится также решение социальных проблем коллектива, без чего человек не может в полной мере реализовать свой потенциал и трудиться с полной отдачей сил.

Менеджмент как науку характеризуют следующие принципы, общие для всех сфер деятельности:

1. Направленность действий субъекта управления на достижение конкретных целей.
2. Единство целей, результата и средств их достижения.
3. Комплексность процесса управления, включающего в себя планирование, анализ, регулирование и контроль.
4. Единство перспективного и текущего планирования, обеспечивающего его непрерывность.
5. Контроль за принимаемыми управленческими решениями как важнейший фактор их реализации.
6. Материальное и моральное стимулирование творческой активности, успехов и достижений всего коллектива и каждого из его членов.
7. Индивидуальный подход к каждому члену коллектива, позволяющий максимально использовать его потенциал.
8. Заинтересованность работников в повышении квалификации, постоянной учебе и овладении новыми знаниями и сферами деятельности.

9. Ориентация на здоровый психологический климат в коллективе.
10. Гибкость организационной структуры управления, позволяющая решать функциональные и управленческие задачи.

Для банковского работника знание основ менеджмента важно вдвойне. Прежде всего, экономист банка должен уметь давать оценку уровня менеджмента на предприятиях, в организациях, кооперативах, являющихся клиентами банка или желающих ими стать.

В зарубежной экономической литературе отмечается, что качество менеджмента является важнейшим фактором финансовой устойчивости предприятий, их высокой кредитоспособности. В Германии примерно 40% фирм и частных предприятий терпит банкротство из-за плохого качества менеджмента. Поэтому оценка уровня менеджмента является одним из составных элементов анализа кредитоспособности клиента и определения степени риска в установлении кредитных отношений с ним.

В практической деятельности ряда коммерческих банков Германии используется рейтинговая оценка менеджмента на соответствующей фирме по 10-бальной системе.

Так, 1 балл – во всех областях высокая профессиональная и личная квалификация; 3 балла – хорошая квалификация, особенно в отдельных областях; 5 баллов – средняя квалификация; 7 баллов – заметная слабость в отдельных областях; 10 баллов – недостаточный уровень.

Увеличение баллов означает возрастание степени риска, при максимальном балле (10) установление кредитных отношений с фирмой считается проблематичным.

Для банка, работающего в условиях непрерывного изменения конъюнктуры денежного рынка, важное значение приобретает также собственный менеджмент, позволяющий наиболее успешно решать стоящие перед ним задачи.

Особенности банковского менеджмента. Банковский менеджмент имеет определенную специфику, обусловленную характером деятельности данного подразделения общественного разделения труда.

Как отмечалось, банк выступает своеобразным предприятием, занимающимся бизнесом. Он предоставляет на платной основе имеющиеся в его распоряжении кредитные ресурсы предприятиям, организациям, кооперативам, населению, государству, удовлетворяя их потребности в дополнительных денежных средствах.

Вместе с тем банк «работает» с чужими деньгами. В нем аккумулируются высвободившиеся из кругооборота денежные средства различных собственников: государственных предприятий и организации, акционерных предприятий и обществ, кооперативов, частных лиц. В результате, банк становится распорядителем и хранителем общественного капитала, что предполагает его ответственность перед владельцами за сохранность находящихся на счетах в банке денежных средств клиентов.

Итак, банк выступает выразителем не только своих, частных, интересов, но и общественных. Это сочетание интересов было свойственно банку всегда, без него невозможно обеспечить ликвидность баланса, а значит устойчивость банка на денежном рынке.

Одновременно в деятельности банка значительное место занимают договорные отношения, которые носят характер партнерских. **Партнерским отношениям** свойственны такие черты, как доверие, взаимовыгодность, коллективность решений и действий. Неслучайно взаимовыгодность кредитной сделки предполагает коллективное обсуждение ее условий, умение идти на компромисс.

Каким образом сочетание частных и коллективных интересов отражается на содержании банковского менеджмента? Прежде всего, оно определяет специфику целей банковского менеджмента, которые состоят в:

1) обеспечении репутальной работы банка как хозяйствующего субъекта в условиях денежного рынка;

2) обеспечении ликвидности баланса банка как гарантии надежности банка, соблюдении интересов кредитора и вкладчика;

3) максимальном удовлетворении потребностей клиентов в объеме, структуре и качестве услуг, оказываемых банком, обуславливающих длительность и устойчивость деловых связей;

4) сочетании успешного решения производственных, коммерческих и социальных проблем данного коллектива;

5) создании эффективной системы подготовки, переподготовки и расстановки специалистов, позволяющей наиболее полно реализовать их потенциальные возможности.

В соответствии с указанными целями банковский менеджмент ориентируется на выполнение ряда количественных, качественных и социальных показателей.

Количественные показатели имеют отношение ко всем сферам управления банковской деятельностью, используются для анализа и оценки общих результатов деятельности и включает в себя:

- количество клиентов банка и их счетов, объем депозитов, кредитных вложений, инвестиций;
- объем операций и услуг, совершаемых банком.

Качественные показатели можно подразделить на три группы:

1. Показатели доходов и расходов банка, с помощью которых происходит управление рентабельностью банка.

2. Показатели скорости оборота средств, трудоемкости затрат на совершение операций, скорости обработки документов.

3. Показатели степени удовлетворения запросов клиентов по объему, структуре и качеству оказываемых банком услуг; способность банка обеспечить конфиденциальность деловых переговоров, сохранность информации.

Социальные показатели характеризуют развитие профессиональной подготовки членов коллектива, их отношение к труду, степень решения социальных проблем.

Другая особенность банковского менеджмента связана с тем, что деятельность банка считается наиболее регулируемой со стороны государства в целях защиты интересов владельцев денежных вкладов и депозитов. Кроме подробных законов, регулирующих деятельность банков, существует ряд обязательных нормативов и предписаний, направленных на обеспечение ликвидности кредитных учреждений. Что это означает с точки зрения организации управления? Во-первых, наличие определенных границ в самостоятельном принятии решений, обусловленных соблюдением обязательных нормативов и предписаний. Во-

вторых, необходимость, диктуемая менеджеру в условиях постоянной изменяющейся конъюнктуры денежного рынка, искать пути обеспечения ликвидности банка (исходя из установленных нормативов).

Особенностью управления банковской деятельностью является широта сферы управления, к которой относится денежный оборот и кредитные отношения на макро- и микроуровне, наличие значительного риска при выполнении денежных операций.

Указанный риск исходит из сложности сочетания многочисленных внутренних и внешних факторов, что характерно для денежного рынка, а значит и деятельности институтов, с ним связанных. Поэтому в банке применяется принцип коллективного принятия наиболее ответственных решений, используются разнообразные способы защиты кредитора от возможных рисков, осуществляется распределение прав в области совершения кредитных операций между основной конторой и филиалом банка.

Работа с клиентами, договорной характер ряда операций банка требует не только высокой экономической подготовки, но и хорошего знания основ психологии, права, деловой этики, умения вести переговоры, т.е. обуславливает специфику подготовки банковского специалиста.

Основные направления банковского менеджмента (далее – БМ) можно подразделить на две большие сферы:

1. Первая группа охватывает вопросы по организации и управлению экономическими процессами, находящимися в компетенции банка.

2. Вторая группа связана с организацией и управлением банковским коллективом.

Каждая из этих сфер имеет, в свою очередь, несколько направлений. Рассмотрим содержание основных из них.

1. Наиболее ответственной частью банковского управления является планирование, в процессе которого вырабатывается банковская политика, определяющая действие на перспективу. Составной частью этой работы выступает формирование концепции развития конкретного банка, установление текущих задач на соответствующий период, выработка мер по их реализации. Составными частями банковской политики выступают кредитная, депозитная, инвестиционная, процентная политика.

Важное значение имеет определение перспектив изменения количественных, качественных и социальных показателей развития банка, обоснование принципов осуществления его деятельности, выделение приоритетов и выбора методов организации работы.

2. Управление активами относится к числу важных направлений БМ. Оно реализует политику банка, намеченную на соответствующий период. В процессе управления активами ставится двуединая задача – обеспечить прибыльность работы банка при соблюдении ликвидности его баланса, что выполнимо только на основе систематического анализа и складывающейся ситуации вследствие целенаправленных действий на изменение структуры активов.

Известно, что разные активы приносят банку неодинаковые прибыль и имеют различную степень риска. Поэтому банки должны провести классификацию всех активов в зависимости от сроков вложения средств, их прибыльности и степени риска. Методы управления активами в значительной мере определяются особенностями задач, решаемых банком в соответствующий период. Вместе с тем наличие тесной связи в размещении активов в зависимости от структуры пассивов предполагает выработку теории управления активами и методики ее реализации. В странах с развитым денежным рынком в современных условиях управление активами осуществляется на основе экономико-математической модели, предполагающей установление определенной зависимости между размещением активов и состоянием пассивов при заданном нормативе рентабельности и ликвидности. При этом разрабатываются альтернативные варианты на различные экономические ситуации.

3. Управление пассивами представляет собой самостоятельное направление менеджмента, в процессе которого решаются следующие задачи:

- не допускать наличия в банке средств, не приносящих дохода, кроме той их части, которая обеспечивает формирование обязательных резервов;
- изыскивать необходимые кредитные ресурсы для выполнения банком соответствующих обязательств перед клиентами и развития активных операций;

- обеспечивать получение банком прибыли за счет привлечения «дешевых» ресурсов.

Каждая из этих задач имеет особые способы и приемы решения. Важное место среди них принадлежит депозитному проценту, его дифференциации в зависимости от срока вклада. Однако развитие пассивных операций банка, означающее не столько увеличение их объемов, сколько разнообразие их видов, предполагает в качестве первоосновы наличие денежного и финансового рынка, устойчивости денежного оборота.

Задачи менеджмента заключаются в следующем:

1. Управление собственными средствами банка имеет особо важное значение для обеспечения его ликвидности и платежеспособности. При расширении активных операций банка и росте объема депозитов возникает необходимость увеличивать собственный капитал банка. Управление собственным капиталом банка предполагает обоснование критериев его достаточности, а также выбор показателей, позволяющих оценивать эту достаточность. Эффективным инструментом управления собственным капиталом банка выступает политика в области дивидендов по выпущенным банком акциям. Повышение дивидендов влечет за собой рост цены на акцию, а следовательно, возможность продажи дополнительных акций и роста собственного капитала.

2. Управление рентабельностью работы банка предполагает контроль за его доходами и расходами, за предельными издержками по привлеченным средствам и предельными доходами от кредитования и инвестиций, за обеспечением стабильности финансовых результатов, за риском потерь. Особое внимание уделяется анализу сомнительных и убыточных операций, причин увеличения спекулятивных операций в деятельности банка, оказывающих влияние на величину получаемой банком прибыли.

3. Управление рисками в банковской деятельности является риск-менеджментом.

В банковской деятельности риск присутствует при выполнении различных операций: это и риск возврата кредита и процентов за него, и риск своевременного получения средств поставщиком, риск получения прибыли, риск ликвидности и др.

Без риска нет предпринимательства, поэтому выступает вопрос об умении управлять им. Главные задачи, которые решаются в процессе управления рисками, заключаются в том, чтобы:

- распознать возможные случаи возникновения риска;
- оценить масштабы предполагаемого ущерба;
- найти способы предупреждения или источники его возмещения.

Управление риском строится на изучении в прошлом всех случаев возникновения ущерба, прогнозировании вероятности их появления для данного конкретного клиента, предварительном обосновании способов предупреждения или возмещения возможного ущерба. Такая постановка вопроса для нашей практики является новой и потому представляет особый интерес. В связи с этим, разработка методических указаний по прогнозированию и оценке возможных рисков в банковской деятельности составляет первоочередную задачу.

Проблема управления риском тесно связана с организацией деятельности банка, системой ответственности и экономическое стимулирование труда банковского работника.

В зарубежной практике для снижения риска принятия необоснованного решения при совершении отдельных кредитных операций используется принцип разграничения компетенции. Так, решение о кредитовании предприятий в особо крупных размерах или на особо рискованные операции не может принимать филиал банка. Зачастую это делает коллективный орган управления.

4. В содержание менеджмента также входит разработка концепции управления трудовым коллективом.

Зарубежный опыт представляет две модели менеджмента:

- японскую, которая базируется на признании роли коллектива в достижении высоких конечных результатов деятельности банка;
- американскую, которая ориентируется на личность, имеющую решающую роль во всей деятельности коллектива.

Применительно к двум исходным идеям строится вся система управления, включающая в себя принятие решений, ответственность сотрудников, организацию контроля, отношения руководителя с подчиненными, систему оплаты труда, оценку качества управления, подготовку менеджеров и т.д.

Главная задача в управлении коллективом состоит в способности менеджера создать условия для реализации каждым сотрудниках своих потенциальных возможностей, порождать в сотрудниках энтузиазм, желание выполнять те или иные задачи.

Социологические исследования, проведенные зарубежом показали, что преуспевание в финансовом отношении на 85% обуславливается умением менеджера общаться с коллегами, т.е. его личными качествами и способностью руководить людьми.

В руководстве коллективом важны **три фактора**, которые должен знать менеджер:

- умение организовать работу коллектива;
- способность общаться с каждым сотрудником;
- умение найти способ воздействия на каждого для решения поставленных коллективом задач.

Умение менеджера организовать труд коллектива базируется на способности четко распределить обязанности между его членами, ставить конкретные задачи, выразить их определенными показателями (количественными и качественными), предусмотрев время на выполнение соответствующего задания, обеспечить информационную базу и технические средства, определить очередность выполнения заданий, исходя из их классификации на срочные и важные.

Способность менеджера общаться с членами коллектива в значительной мере зависит от личных качеств менеджера, знания им индивидуальных особенностей каждого сотрудника, понимания того, что результат работы коллектива людей в большой степени зависит от стиля общения руководителя и подчиненного.

В деловом мире развитых стран существует принцип, что на предприятиях власть принадлежит исполнителям. Потому важное значение имеют сила убеждения, уважительный тон разговора, обстановка, в которой происходит деловая беседа, учет индивидуальных особенностей собеседника.

Стиль поведения руководителя с подчиненным может быть двух видов:

- 1) на основании директивных указаний, сопровождаемых объяснениями;
- 2) при предоставлении широких прав в принятии решений, в проявлении инициативы.

Выбор соответствующего вида поведения зависит от степени компетентности и заинтересованности сотрудника в повышении результатов своего труда.

Во Франции по этим критериям выделяют четыре типа специалистов, определяющих тот или иной вид поведения руководителя:

- 1) некомпетентный и незаинтересованный в результатах труда (использует директивно-побудительный вид поведения);
- 2) некомпетентный, но заинтересованный в результатах труда (как правило, молодой специалист (требует постоянного руководства);
- 3) компетентный, но не заинтересованный (необходимо создать систему заинтересованности);
- 4) компетентный и заинтересованный (предоставляет широкие права для проявления инициативы).

Умение найти способы воздействия на коллектив для его энтузиазма и желания эффективно трудиться. Это наиболее ответственная и сложная задача менеджера. В связи с этим, важное значение имеет способность менеджера акцентировать внимание на достижениях каждого сотрудника: уметь выразить благодарность за достигнутый результат, создать материальные и моральные стимулы к труду. Все это требует специальной системы подготовки и переподготовки менеджеров. Система подготовки менеджеров должна предусматривать не только профессиональное обучение, но и овладение методами управления коллективом, искусством делового общения.



КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Понятие менеджмента, его основные принципы.
2. Особенности банковского менеджмента.
3. Основные направления банковского менеджмента.

ТЕМА

17

БАНКОВСКИЙ МАРКЕТИНГ

Маркетинг имеет достаточно давнюю историю.

Первые формы маркетинговой деятельности (ценовую политику и рекламу) можно встретить в самом начале становления и развития товарно-денежных отношений. Сведения о рекламе товаров встречаются в исторических документах Шумера, Древнего Египта, государств древней Месопотамии.

Так, в 1650 г. один из сотрудников торговой фирмы «Минуи» открывает в Токио магазин по подобию универсального, в котором впервые используются некоторые из основных принципов маркетинга, такие, как группировка информации о спросе и предложении различных товаров, заказа на производство ходовых товаров, существование гарантийного срока, в течение которого покупатель имеет право вернуть товар и получить обратно свои деньги; реклама.

Теоретические основы маркетинга как самостоятельной науки, существующей на стыке экономики, социологии и управления, были созданы американцем Сайресом Маккормиком (1809–1884 гг.). В истории он больше известен как конструктор первого комбайна. Имея только техническое образование, тем не менее, он создал такие направления современного маркетинга, как изучение и анализ рынка, основные виды и принципы выбора ценовой политики и сервисного обслуживания. Все это привело к процветанию фирмы «Интернешнл Харвестер».

В 20–30 гг нашего столетия появляется большое количество публикаций, относящихся к маркетингу. Английский экономист Эджени Маккарти предлагает модель для выяснения содержа-

ния маркетинга, получившую название «4-P» по четырем основным элементам: товар (product), цена (price), рынок (place), прибыль (profit).

Известно, что маркетинг как вид предпринимательской деятельности получил широкое распространение в промышленности еще в 50-е годы. В банковскую сферу он стал проникать в конце 60-х годов, когда была проведена рекламная компания, популяризирующая банковскую деятельность как сферу приложения труда и удовлетворения потребностей в определенных услугах.

В 1970-е годы банки, оценив значение маркетинга, начинают рекламировать себя и свою деятельность. В это же время зародился маркетинг отдельных банковских услуг.

Последующие 80-е годы характеризуются оформлением банковского маркетинга как целостной системы управления коммерческим банком. В настоящее время практически каждый банк использует приемы и методы маркетинга.

Что же такое маркетинг и чем обусловлено его проникновение в банковскую сферу?

Наиболее широкое распространение получило определение маркетинга, данное Американской ассоциацией маркетинга.

Маркетинг – это вид предпринимательской деятельности, связанный с направлением потока товаров и услуг от производителя к потребителю. Он предполагает, что производить и продавать необходимо только то, что требуется как рынку, так и конкретному потребителю.

В США затраты на маркетинг достигают около 60 % от конечной цены товара. Это говорит о значении маркетинга в современных условиях и, если производители несут такие существенные расходы, то только из крайней необходимости: чтобы выжить, надо найти своё место на рынке и выстоять в конкурентной борьбе.

Именно резкое обострение в 70-е годы конкуренции в банковской системе привело к объективной необходимости использования принципа маркетинга и стратегического планирования.

Усиление конкуренции обусловлено развитием определенных тенденций в мировой экономике. Основными из них являются:

1. Интернационализация банковских институтов. Широкие возможности их роста и развития привели к приобретению банками многонационального характера, к проникновению на зарубежные рынки. Это, в свою очередь, привело к интернационализации многих проблем, существовавших до сих пор в национальных рамках.

2. Появление и развитие практически во всех странах огромного числа небанковских учреждений, составляющих конкуренцию банкам.

3. Диверсификация самой банковской индустрии. Расширение спектра услуг, оказываемых банками, и развитие небанковских методов заимствования денежных средств (например, выпуск облигаций).

4. Развитие информационных технологий и средств коммуникации на базе современной техники и, как следствие, расширение региональной и национальной деятельности финансово-кредитных институтов.

5. Развитие конкуренции внутри банковской системы, а также между банками и небанковскими институтами, как в области привлечения средств, так и в области предоставления кредитных услуг. Конкуренция на рынке банковских услуг возникла позже, чем в промышленности, однако отличается развитостью форм и высокой интенсивностью, в частности из-за отсутствия входных барьеров, характерных для других отраслей (например, патентной защиты).

6. Ограничения ценовой конкуренции на рынке банковских услуг, связанные с государственным регулированием, а также существованием предельного размера процента, ниже которого банк уже не получает прибыль. Выдвигаются на первый план проблемы управления качеством банковского продукта и его продвижения на рынок.

Разумеется, это лишь самые общие закономерности развития рынка банковских услуг и конкуренции на нем, которые вынуждают банки активно развивать банковский маркетинг.

В результате развития этих тенденций финансовые услуги и продукты стали однотипными во всем мире. Как следствие, значительно обострилась конкурентная борьба между самими банками и другими кредитными институтами. Усиление конкуренции привело к сокращению прибыли банков. Чтобы отстоять свои позиции на рынке и завоевать новые, банки вынуждены постоянно либерализовывать свою кредитную политику и следовательно, брать на себя больше рисков. Увеличение совокупных рисков влияет также на снижение доходности коммерческих банков. В связи с этим, банки все активнее прибегают к разработке маркетинговых стратегий, осваивают новые виды услуг, борются за каждого клиента.

Разумеется, большинство концептуальных принципов маркетинга заимствованы банками из промышленности, поскольку основные цели, задачи, принципы, методы и приемы маркетинга совпадают у всех хозяйствующих субъектов, работающих в условиях рынка.

Вместе с тем, имеются и особенности, обусловленные спецификой банковской продукции, т.е. любой услуги или операции, совершенной банком. Учитывая эту специфику, дадим определение банковскому маркетингу.

Банковский маркетинг (далее – БМ) – это вид деятельности, направленный на поиск и использование банком наиболее выгодных рынков банковских продуктов с учетом реальных потребностей клиентуры.

Целью любого банка являются постоянный рост получаемой прибыли, привлечение клиентуры, расширение сферы сбыта своих услуг, завоевание рынка. На сегодняшний день каждый руководитель и каждый специалист банка должны быть экспертами по маркетингу. Весь персонал банка должен стать продавцом финансовых услуг.

Маркетинг в банковской сфере направлен на изучение рынка кредитных ресурсов, анализ финансового состояния клиентов и прогнозирование на этой базе возможностей привлечения вкладов в банк, изменений в его деятельности, а также на обеспечение условий, способствующих привлечению новых клиентов, расширению сферы банковских услуг, заинтересованных во вложении своих средств на счета клиентов данного банка.

В банковской сфере все более предпочтительным становится интегрированный маркетинг, направленный не только на расширение круга вкладчиков, но и на постоянное улучшение качества их обслуживания.

Специфика маркетинга в банковской сфере заключается в том, что коммерческие банки заинтересованы не только в привлечении вкладов, но и в активном использовании привлеченных средств с помощью кредитования различных предприятий и населения. Это обуславливает необходимость комплексного развития маркетинга как в сфере отношений коммерческих банков с вкладчиками, так и в сфере кредитных вложений. Цели маркетинга в этих двух сферах различны: в первой – привлечь клиентов в качестве вкладчиков в банк, а во второй – направить кредитные ресурсы в отрасли, использующие эти ресурсы с наибольшим эффектом для банка.

В конечном же счете БМ направляется на осуществление единой цели – на рациональное использование доходов и временно высвобождающихся денежных средств в хозяйстве.

Сегодня маркетинг – это стратегия и философия банка, требующая тщательной подготовки, глубокого и всестороннего анализа, активной работы всех подразделений банка от руководителей до низовых звеньев.

Необходима первоочередная ориентация банка не на свой продукт, а на реальные потребности клиентов. Поэтому требуются детальное изучение рынка, анализ изменяющихся вкусов и предпочтений потребителей банковских услуг. По отношению к каждому клиенту надо определить конкретные формы финансового обслуживания, показать выгоду каждой сделки.

Общие принципы, на которых основана маркетинговая деятельность банка, таковы:

1. Достижение конкретных рыночных целей – движущий мотив труда всех банковских работников.

2. Маркетинг – это система, функционирование которой должно быть комплексным (планирование, анализ, регулирование и контроль).

3. Планирование маркетинга должно осуществляться как на текущий период, так и на перспективу, причем во взаимосвязи.

4. Основой практического воплощения маркетинга является постоянный контроль за принимаемыми маркетинговыми решениями.

5. Успешный маркетинг ориентируется на постоянное повышение квалификации и стимулирование инициативы и активности каждого работника.

6. Успешный маркетинг возможен только в условиях слаженного коллектива с благоприятным психологическим климатом.

Главными целями банковского маркетинга являются:

1. Формирование и стимулирование спроса.
2. Обоснованность планов работы и принимаемых решений.
3. Расширение объемов предоставляемых услуг.
4. Максимизация доходов банка и расширение рыночной доли.

В условиях возрастания роли социального фактора все более популярной становится трактовка маркетинга как сочетания конкретных технических приемов с проведением целенаправленной социальной политики и внедрением нового мышления банковского работника.

В основе нового подхода лежит принцип «все для клиента». Банк полностью отвечает за получение клиентом оговоренной прибыли. Среди приоритетов: в первую очередь – прибыль клиента, а затем – интересы банка. Ориентация на клиента – главный фактор, приводящий к успеху.

Основные задачи маркетинга в банке:

1. Обеспечение рентабельной работы банка в условиях постоянных изменений на финансовом рынке.
2. Обеспечение ликвидности банка как важнейшего условия сотрудничества с кредиторами и вкладчиками и создания положительного имиджа банка.
3. Формирование устойчивых отношений с клиентами через наилучшее удовлетворение запросов клиентов по объему, структуре и качеству услуг.
4. Решение коммерческих, организационных и социальных проблем банка в их комплексе, во взаимосвязи.

Успешное решение этих задач должно привести к достижению высоких показателей социально-экономического развития банка.

Основные элементы организации маркетинговой деятельности:

1. Оперативное и достоверное выявление существующего и потенциального спроса покупателя на товары и услуги посредством комплексного изучения состояния рынка и перспектив его развития.

2. Эффективная организация научно-исследовательской деятельности по созданию новых образцов и моделей продукции, а также гибкая организация производства соответствующих услуг, удовлетворяющих большинству запросов потребителей.

3. Координация и планирование производства и финансирования.

4. Создание и совершенствование рациональной системы сбыта и распределения продукции.

5. Последовательное регулирование и корректирование в соответствии с изменяющимися обстоятельствами всей деятельности в рамках мероприятий по расширению сбыта.

При всем разнообразии мероприятий и составных элементов маркетинга существует несколько его видов.

Приемы банковского маркетинга:

- общение с клиентом;
- обеспечение рентабельной деятельности и дивидендов акционерам;
- создание преимуществ для клиента при пользовании услугами данного банка по сравнению с продуктами других кредитных и небанковских учреждений;
- материальная заинтересованность работников банка в продаже услуг.

В рамках общения с клиентами БМ подразделяется на активный и пассивный.

Активный банковский маркетинг включает в себя:

- прямой маркетинг, т.е. активную рекламу, использующую почту, телефон и телевидение,
- опрос широких групп населения, в том числе опрос на улице;
- личное общение с потенциальным клиентом, изучение его потребностей, в том числе в процессе банковской работы;

- создание «фокус-групп», которые представляют собой своего рода дискуссионные клубы, организованные банком для обсуждения отдельных маркетинговых проблем.

Пассивный маркетинг – публикация в прессе материалов о деятельности и положении банка, выгодах от его услуг. Банк, желающий прочно закрепиться на рынке, очевидно должен использовать оба эти способа маркетинга.

Особое внимание в современной банковской практике уделяется прямому маркетингу. Главная цель программ прямого маркетинга – это не только предоставление перспективному клиенту полной информации об услугах, но и побуждение его действовать без промедлений.

При проведении прямого маркетинга главное внимание уделяется персональному обслуживанию клиента. Данный способ маркетинга нацелен на создание новых потребностей у уже имеющейся клиентуры, поскольку адреса объектов прямого маркетинга для отправки буклетов и другой рекламной информации, включения сообщений в телепрограммы составляются на основе картотеки банка.

Более подробно следует остановиться на «фокус-группах». Последние являются важным фактором развития методов маркетинга, основанных на личном контакте с клиентами. Банки всегда стремятся создать благоприятный имидж у публики. «Фокус-группы» нацелены на выяснение пожеланий клиентов и проводятся по определенной проблематике.

Их наименование вытекает из того, что внимание группы концентрируется, фокусируется на одной теме. «**Фокус-группа**» формируется из 8–10 клиентов банка. В случае сложности обсуждаемой проблемы в группу подключается эксперт банка. Руководит дискуссией арбитр, который по специальности может быть психологом, исследователем в области маркетинга.

Арбитр представляет группе исходный материал для обсуждения, который включает в себя деловой план по новому продукту банковской деятельности, результаты исследований по интересующей теме. «Фокус-группы» могут обсуждать, например, проблемы определения рыночного спроса на новый вид

услуг, методы его изучения, целесообразность предложения нового продукта, условия его продвижения на рынке, способы рекламирования, отношение к нему клиентуры и т.д. Результатом дискуссии по обсуждению проблемы является прогноз ее решения. Материалом для специалистов по маркетингу для дальнейшей работы служат магнитофонные и видеозаписи дискуссии.

На выяснение мнения общества о работе банка нацелены также «ревизии имиджа» или оценка его облака в глазах потребителя. Ревизия проводится в виде опроса как у широкой публики, так и сегментарно. Берутся краткие интервью на улице. Главной целью «ревизии имиджа» является выявление оправданности расходов на рекламу.

Коммерческие банки все активнее разрабатывают новые методы продвижения своей продукции на рынки. Оценка успешности проведения программы по созданию благоприятных условий для продажи включает в себя ряд общих показателей. Прежде всего, это наличие в банке «центров прибыли», включающих в себя сотрудников самостоятельного подразделения банка. Каждый такой центр разрабатывает собственную программу по развитию продаж. Маркетинговая оценка завершает проделанную работу.

Составные части БМ:

1. Сбор информации, необходимой для познания рынка;
2. Изучение товара и определение его цены (товар – цена);
3. Организация сбыта услуг.

Целью сбора информации является определение реального (освоенного) и потенциального рынка данного коммерческого банка, изучение его потребностей и ожиданий. Для характеристики рынка определяется общая доля, принадлежащая банку, в том числе доля рынка займов и депозитов и доля рынков отдельных видов услуг, сравнивается рынок данного коммерческого банка с рынком других конкурирующих кредитных учреждений однородного типа. Большое значение для детального изучения рынка имеет его сегментация.

Для изучения рынка банковских услуг и их потенциальных потребителей банки используют традиционные приемы промышленного маркетинга, такие как типологизация и сегментация.

Типологизация предполагает выявление групп потребителей по социологическим характеристиками, а также социально-экономическим и демографическим факторам. В качестве инструментов типологизации используют анализ дифференцированного баланса доходов и потребления и панельное обследование.

Рыночная сегментация предполагает деление рынка на отдельные участки, характеризующиеся как спецификой спроса потребителей, так и спецификой предложения.

Цель сегментации – определить отношение отдельных групп потребителей к конкретному виду услуг. Благодаря разделению рынка на сегменты банки получают возможность регулировать предложение услуг в соответствии с потребителями имеющихся и потенциальных рынков и разрабатывать долговременную рыночную стратегию.

Сегментацию рынка банки могут производить по двум принципам:

- продуктовому (рынок кредитных услуг, рынок операционных услуг, рынок инвестиционных услуг, рынок траст-услуг);
- клиентскому (владельцы недвижимости, корпорации, правительственный рынок, клиенты траст-отделов).

Смысл выделения отдельных сегментов рынка состоит в том, чтобы не расплывать усилия банка на весь рынок, а ориентироваться на определенный сегмент.

Сегментом рынка обычно называют группу клиентов, предъявляющих спрос на однотипные услуги и готовых их оплатить. Сегментируя рынки, банки должны исходить из следующих предпосылок:

- сегменты рынка должны быть достаточно четко очерченными;
- собранная о различных сегментах информация должна быть достаточной для их анализа и оценки;
- выбранные сегменты должны быть в состоянии принести банку ощутимую прибыль;
- на отобранных сегментах у банка существуют каналы продвижения услуг, доступная реклама и т.п.

Сегментация рынка – сложный и трудоемкий процесс, требующий большого опыта знаний и практики продажи банковских услуг. *Цель сегментации* – не просто выделение каких-то групп потребителей на определенном рынке, а поиск таких потребителей и пользователей, которые предъявляют или могут предъявить существенно различные требования к данному виду банковских услуг.

Сегментация рынка не должна сводиться к обычному логическому и статистическому анализу групп потребителей, не приносящему практических результатов в деле продвижения банковских услуг.

Сегментация – не разовый, а постоянный процесс, поскольку меняется обстановка на рынке, изменяются потребности и привычки потребителей, сменяется и сам набор банковских услуг.

Маркетологи обычно выделяют несколько признаков, по которым можно проводить сегментацию.

В основе сегментации рынка лежат характер банковских услуг (кредитные, операционные, инвестиционные, прочие), клиентурный признак (юридические и физические лица, корпорации, банки-корреспонденты, правительство).

Используются также географическая, демографическая, психокультурная и поведенческая сегментации.

При сегментации рынка предприятий учитывается размер предприятия, сфера деятельности, число работающих, уровень руководителя, характер спроса (первичный или вторичный).

В качестве единиц географической сегментации могут выступать страны, большие географические участки, экономические районы, административные единицы, страны, города и пригороды, микрорайоны городов. Банк изучает, прежде всего, ближайший рынок. Географическая сегментация применяется при изучении рынка предприятий и физических лиц.

Демографическая сегментация связана с рынком физических лиц. Эта сегментация основывается на социально-профессиональном делении населения (на земледельцев, рабочих, служащих, лиц свободных профессий, врачей, архитекторов, юристов и другие лица, имеющих индивидуальную практику, руко-

водителей высшего и среднего звена, обслуживающий персонал), возрастном, по полу, семейному положению, размеру семьи, доходу, уровню образования. Банк выделяет интересные его группы населения и работает с ними для максимального привлечения вкладов, наилучшего размещения кредитов и т.д.

Демографическая сегментация имеет большое значение при развитии рынка ценных бумаг, так как в этих условиях основным вкладчиком коммерческого банка является население.

Психокультурная сегментация учитывает поведение физического лица в отношении определенной услуги, предлагаемой банком. Оно зависит как от социального положения, так и от отдельных особенностей личности. При этом стабильные признаки объединяют различные социальные группы населения.

Поведенческая сегментация проводится на основе изучения досье клиента банка – состояния счета и операций, проходящих через банк. Население по поведению классифицируется французскими банкирами следующим образом:

1. Люди, живущие сегодняшним днем.
2. Авантюристы.
3. Пользователи, т.е. реалисты, пассивные в своем поведении, но относящиеся с уважением к материальными ценностям.
4. Те, кто стремятся быть в центре событий.

На основе изучения информации о рынке коммерческий банк разрабатывает свою стратегию, которая может быть различных типов:

- продажа освоенных услуг своим старым клиентам;
- стратегия проникновения (продажа прежних услуг новым клиентам на старом рынке);
- стратегия развития (продажа старых услуг на новом рынке);
- стратегия сбыта новых услуг (продажа новых услуг на старом освоенном рынке),
- стратегия диверсификации (продажа новых услуг на новом рынке). Этот тип стратегии является самым рискованным для банка.

Вторичная составная часть БМ (изучение товара и определение его цены (товар – цена)) предполагает изучение характера

продаваемых услуг и их цены. Для определения цены надо знать закономерности её формирования на рынке, которые имеют свои особенности в зависимости от вида банковских услуг.

Третий раздел маркетинга (организация сбыта услуг) ориентирует банк на изучение условий сбыта услуг. К их числу относятся правильное решение о размещении отделений и филиалов банка, выбор типа кредитного учреждения, внутреннее устройство банка, обязанности персонала и т. д.

Стратегия маркетинга банка. Успех на рынке, достижения маркетинга в большой степени предопределяются качеством стратегического планирования, позволяющего системно осмысливать ситуацию, четко координировать усилия банка, точно ставить цели и задачи и использовать более совершенные методы контроля достигнутого.

Стратегия маркетинга должна стать для любого банка одним из составных элементов стратегического планирования. Каковы основные этапы конкретной работы банка в разработке маркетинговой стратегии?

Планирование в этой области начинается с формирования группы опытных специалистов по экономическому прогнозированию, которые подготавливают детальный анализ сильных и слабых сторон банка, благоприятных и негативных факторов, с которыми банк может столкнуться в своей деятельности в течение предстоящих 3–5 лет. При этом тщательно анализируются среда и условия, в которых будет функционировать банк. Рассматривается возможное влияние политических и экономических факторов, возможных изменений банковского законодательства, технологические и социальные факторы.

Параллельно анализируются результаты деятельности банка за прошедшие 2–3 года, особенно такие показатели, как прибыль, доход на активы, рост объема операций, позиция банка на межбанковском рынке в сравнении с другими банками, размер выплачиваемых дивидендов, численность и уровень профессиональной подготовки работников и другие ключевые показатели.

Эти материалы составляют основу документа, который характеризует текущее положение банка и ситуацию, в которой он может оказаться через 3–5 лет.

Определив стратегические задачи, группа формирует линию движения банка от его текущего положения к намеченным целям. Составляет доклад, который представляется на рассмотрение и утверждение Правлению банка. Утверждение задачи и ее отражение трансформируются в конкретные ежегодные количественные показатели.

Таким образом, этапы разработки стратегии маркетинга схематично можно представить следующим образом (рис. 2):

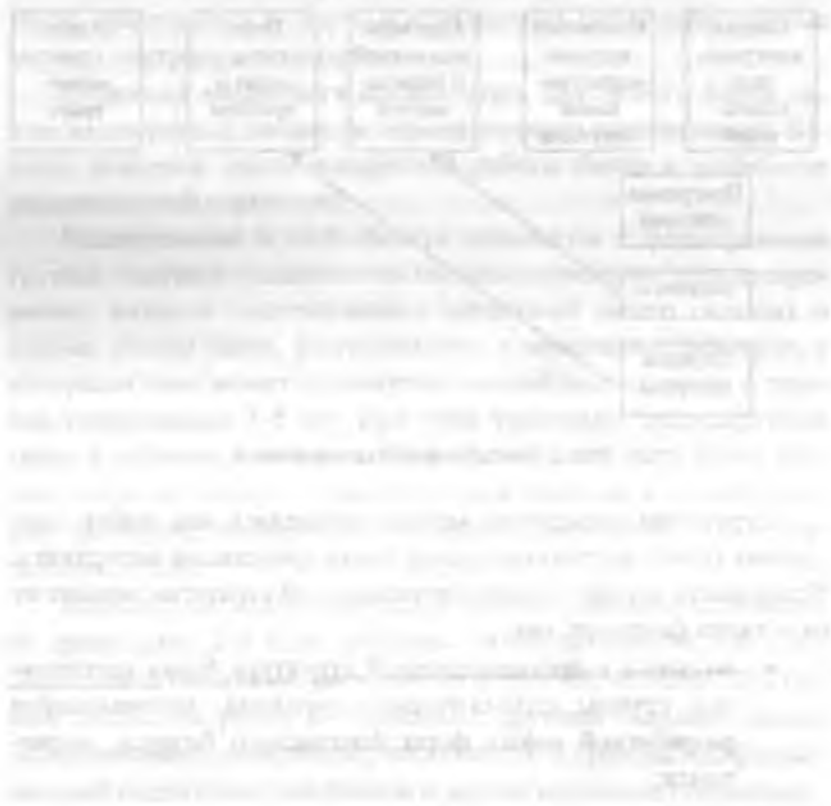


Рис. 2. Этапы разработки маркетинга

Стратегию маркетинга можно определить как выбор наилучших путей достижения целей банка средствами маркетинга. Успешность осуществления маркетинговой стратегии зависит от ряда таких факторов, как:

- создание в организационной структуре банка специальной группы стратегического развития, занимающейся разработкой новых форм банковского бизнеса, маркетинга;

- организация специальной системы стимулирования работников, выполняющих стратегические проекты;
- повышение уровня заинтересованности руководства банка в приоритетности задачи стратегического планирования;
- привлечение к деятельности в разработке и реализации стратегических планов банка руководителей всех уровней;
- организация системы информации о ходе реализации стратегических плановых программ всех за них ответственных лиц;
- организация четкой системы контроля.





**ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ ПО КУРСУ
«БАНКОВСКОЕ ДЕЛО»**

Вариант I

1. *Сколько процентов совокупного зарегистрированного уставного капитала всех банков РК не должен превышать суммарный зарегистрированный уставный капитал банков с иностранным участием на территории Республики Казахстан?*
 - a) 50%;
 - b) 25%;
 - c) 35%;
 - d) 30%;
 - e) 20%.

2. *Функции собственного капитала:*
 - a) защитная, страховая, регулирующая;
 - b) защитная, контрольная, операционная;
 - c) защитная, нормативная, оперативная;
 - d) защитная, оперативная, регулирующая;
 - e) защитная, распределяющая, регулирующая.

3. *Коэффициент максимального размера инвестиций банка в основные средства и другие нефинансовые активы должен быть не более:*
 - a) 0,25;
 - b) 0,3;
 - c) 0,1;
 - d) 0,4;
 - e) 0,5.

4. При выявлении фактов нецелевого использования ссуды банк:
- накладывает арест на банковские счета заемщика
 - взыскивает ссуду по повышенной процентной ставкой, сокращает или прекращает дальнейшее кредитование;
 - увеличивает сумму обеспечения
 - в одностороннем порядке вносит изменения в кредитный договор;
 - классифицирует кредит как безнадежный.
5. По степени ликвидности депозиты коммерческого банка классифицируются на:
- до востребования и срочные;
 - краткосрочные и долгосрочные;
 - депозиты физических и юридических лиц;
 - вклады до востребования и транзакционные;
 - срочные и транзакционные.
6. Дисконтная ссуда – это ссуда:
- с льготным периодом;
 - с фиксированной процентной ставкой;
 - погашаемая одновременно;
 - предусматривающая удержание ссудного процента при выдаче кредита;
 - с плавающей процентной ставкой.
7. Особенности современной системы кредитования являются:
- либеральность, унифицированность, договорной характер, зависимость от ресурсов банка и пруденциальных нормативов;
 - унифицированность, директивность договорной характер, зависимость от ресурсов банка и пруденциальных нормативов;
 - либеральность, унифицированность, договорной характер, зависимость от рекомендаций Центрального банка;

- d) либеральность, унифицированность, договорной характер, недостаточность ресурсов банка, зависимость от пруденциальных нормативов;
 - e) либеральность, унифицированность, зависимость от ресурсов банка и пруденциальных нормативов.
8. *К предмету залога предъявляются следующие требования: он должен находиться в собственности заемщика, не иметь претензий со стороны других кредиторов, а также:*
- a) находиться у заемщика в полном хозяйственном ведении, быть ликвидным, соответствовать стандартам наивысшего качества, быть доступным для осуществления контроля со стороны кредитора, быть достаточным для покрытия кредитного обязательства;
 - b) находиться у заемщика в полном хозяйственном ведении, быть ликвидным, соответствовать стандартам качества, быть доступным для осуществления контроля со стороны кредитора и регулирующих органов, быть достаточным для покрытия кредитного обязательства;
 - c) быть высоколиквидным, соответствовать стандартам качества, быть доступным для осуществления контроля со стороны кредитора, быть достаточным для покрытия кредитного обязательства;
 - d) находиться у заемщика в полном хозяйственном ведении, быть ликвидным, соответствовать стандартам качества, быть доступным для осуществления контроля со стороны кредитора, быть достаточным для покрытия кредитного обязательства;
 - e) находиться у заемщика в полном хозяйственном ведении, быть ликвидным; иметь документ, подтверждающий качество предмета залога; быть доступным для осуществления контроля со стороны кредитора, быть достаточным для покрытия кредитного обязательства
9. *Ипотечное свидетельство удостоверяет право владельца на:*
- a) получение исполнения по основному обязательству на владение заложенным имуществом;

- b) получение исполнения по основному обязательству на получение сумм пени, штрафов, неустойки за несвоевременное исполнение кредитного обязательства;
- c) получение исполнения по основному обязательству на обращение взыскания на заложенное имущество;
- d) на владение заложенным имуществом, на обращение взыскания на заложенное имущество;
- e) на обращение взыскания на заложенное имущество, на получение сумм пени, штрафов, неустойки за несвоевременное исполнение кредитного обязательства.

10. *Какие кредиты в западной банковской практике относят к потребительским?*

- a) все виды кредитов частным лицам;
- b) кредиты на неотложные нужды физических лиц;
- c) ипотечные кредиты;
- d) любые кредиты, предоставленные некоммерческим корпорациям;
- e) кредиты на приобретение потребительских товаров и услуг.

11. *В соответствии с методикой «б си» при анализе кредитоспособности изучают:*

- a) репутацию заемщика, источники погашения кредита, капитал заемщика, обеспечение кредита, экономическую конъюнктуру соответствие кредитной заявки политике банка;
- b) репутацию заемщика, целесообразность кредита, капитал заемщика, обеспечение кредита, экономическую конъюнктуру, соответствие кредитной заявки политике банка;
- c) репутацию заемщика, источники погашения кредита, обоснование суммы кредита, обеспечение кредита, экономическую конъюнктуру, соответствие кредитной заявки политике банка;

- d) репутацию заемщика, источники погашения кредита, капитал заемщика, обеспечение кредита, экономическую конъюнктуру, способ страхования кредитного риска;
 - e) репутацию заемщика, источники погашения кредита, капитал заемщика, обеспечение кредита, плату за риск предоставления кредита соответствие кредитной заявки политике банка.
12. Размер провизии по стандартным кредитам составляет
- a) 25%;
 - b) 20%;
 - c) 10%;
 - d) 5%;
 - e) 0%.
13. Общая цессия – это:
- a) обязательство заемщика уступать дебиторскую задолженность на определенную сумму;
 - b) документ заемщика, в котором он уступает свое требование кредитору в качестве обеспечения кредита;
 - c) отсутствие сообщения должнику заемщика об уступке требования;
 - d) уступка банку существующей и вновь возникающей дебиторской задолженности определенного клиента заемщика;
 - e) сообщение покупателю цедента об уступке требования.
14. В каких случаях происходит обратный выкуп банками ипотечных жилищных кредитов у КИК?
- a) просрочки платежей по кредиту более чем на 60 дней;
 - b) утраты по вине банка оригиналов документов по кредиту;
 - c) просрочки платежей по кредиту более чем на 30 дней;
 - d) верно a и b
 - e) верно b и c.

15. Разница между ставкой по жилищному займу и ставкой вознаграждения по вкладам в жилищные строительные сбережения должна быть:
- a) более 3%;
 - b) менее 3%;
 - c) 3,5–6,5%;
 - d) не менее 3,5%;
 - e) не более 6,5%.
16. Базовым активом казахстанских депозитарных расписок могут быть:
- a) государственные ценные бумаги РК;
 - b) акции иностранного эмитента;
 - c) облигации иностранного эмитента;
 - d) производные бумаги иностранного эмитента;
 - e) государственные ценные бумаги другой страны.
17. Банковская группа состоит из:
- a) банка и организаций, в которых банк является участником;
 - b) двух и более банков;
 - c) членов банковского холдинга;
 - d) системы банков второго уровня данной страны;
 - e) участников банковской системы данной страны.
18. При ликвидации банка в ликвидационную конкурсную массу не входят:
- a) пенсионные активы, вверенные для хранения и учета ценные бумаги клиентов, права и требования по ипотечным жилищным кредитам, являющиеся обеспечением ипотечных облигаций;
 - b) нематериальные активы, вверенные для хранения и учета ценные бумаги клиентов, права и требования по ипотечным жилищным кредитам, являющиеся обеспечением ипотечных облигаций;

- с) пенсионные активы, вверенные для хранения и учета ценные бумаги клиентов, права и требования по ипотечным жилищным кредитам;
- д) пенсионные активы, основные средства, вверенные для хранения и учета ценные бумаги клиентов, права и требования по ипотечным жилищным кредитам, являющиеся обеспечением ипотечных облигаций;
- е) пенсионные активы, корреспондентские счета, межбанковские депозиты, права и требования по ипотечным жилищным кредитам, являющиеся обеспечением ипотечных облигаций.

19. *Открытый факторинг – это факторинг:*

- а) при котором не происходит уведомления должника об участии факторинговой компании;
- б) при котором все участники находятся в разных странах;
- с) с правом регресса;
- д) при котором происходит уведомление должника об участии факторинговой компании;
- е) без права регресса.

20. *Договорные отношения между кредитными учреждениями для осуществления платежей и расчетов по поручению друг друга называются:*

- а) межбанковским депозитом;
- б) кредитными отношениями;
- с) синдицированным кредитом;
- д) корреспондентскими отношениями;
- е) платежными отношениями.

21. *Ликвидность банка обеспечивает:*

- а) удовлетворение спроса на кредиты, повышение уровня процентной ставки по предоставляемым кредитам, избежание неприбыльной продажи активов, привлечение средств по нормальной цене;

- b) удовлетворение спроса на кредиты и изъятие депозитов, избежание неприбыльной продажи активов, снижение уровня процентной ставки по депозитам;
 - c) С удовлетворение спроса на кредиты и изъятие депозитов, избежание неприбыльной продажи активов, привлечение средств по нормальной цене;
 - d) удовлетворение спроса на кредиты и изъятие депозитов, избежание неприбыльной продажи активов, получение дополнительных доходов;
 - e) удовлетворение спроса на изъятис депозитов, избежание неприбыльной продажи активов, привлечение средств по нормальной цене.
22. *Суть какого метода управления ликвидностью заключается в том, что все ресурсы банка объединяются независимо от видов источников и распределяются между активами?*
- a) метода трансформации источников фондов;
 - b) метода разделения источников фондов;
 - c) метода распределения активов;
 - d) метода общего фонда;
 - e) метода управления активами на основе экономико-математических методов.
23. *Метод надзора, который заключается в систематическом анализе предоставленной банками регуляторной отчетности:*
- a) CAMELS;
 - b) BOSS;
 - c) инспекторский;
 - d) дистанционный;
 - e) пруденциальный.
24. *Показатель рентабельности собственного капитала банка обозначается как:*
- a) CAMELS;
 - b) BOSS;
 - c) ROA;
 - d) ROE;
 - e) чистый доход.

25. *Банковская тайна состоит из сведений о наличии, владельцах и номерах банковских счетов депозиторов, а также:*
- a) клиентов банка, об остатках и движении денег на этих счетах и счетах самого банка; сведений о наличии, владельцах, характере и стоимости имущества, находящегося на сейфовом хранении;
 - b) клиентов и корреспондентов банка, об остатках и движении денег на этих счетах; сведений о наличии, владельцах, характере и стоимости имущества, находящегося на сейфовом хранении;
 - c) клиентов и корреспондентов банка, об остатках денег на этих счетах и счетах самого банка; сведений о наличии, владельцах, характере и стоимости имущества, находящегося на сейфовом хранении;
 - d) клиентов и корреспондентов банка, об остатках и движении денег на этих счетах и счетах самого банка;
 - e) клиентов и корреспондентов банка, об остатках и движении денег на этих счетах и счетах самого банка; сведений о наличии, владельцах, характере и стоимости имущества, находящегося на сейфовом хранении.
26. *Значение максимально допустимого участия банка в уставном капитале других юридических лиц установлено в размере от собственного капитала банка:*
- a) 10%;
 - b) 50%;
 - c) 30%;
 - d) 25%;
 - e) без ограничений.
27. *Какие кредиты в казахстанской банковской практике относятся к потребительским?*
- a) все виды кредитов частным лицам;
 - b) кредиты на неотложные нужды физических лиц;
 - c) кредиты на покупку товаров и услуг и ипотечные кредиты;

- d) любые кредиты, предоставленные не корпорациям;
 - e) кредиты на приобретение потребительских товаров и услуг.
28. В соответствии с Правилами о пруденциальных нормах для БВУ в РК значение коэффициента достаточности собственного капитала (K_1) должно быть:
- a) не менее 2;
 - b) не менее 0,06;
 - c) не менее 0,04;
 - d) не менее 0,08
 - e) не менее 0,12.
29. В РК к финансовому лизингу относят лизинг со сроком сделки:
- a) не более 3 лет;
 - b) не менее 5 лет;
 - c) не менее 3 лет;
 - d) не более 5 лет;
 - e) при амортизации не менее 80% стоимости оборудования.
30. Чистый лизинг предусматривает обслуживание объекта лизинга, осуществляемое за счет:
- a) лизингодателя;
 - b) лизингополучателя;
 - c) лизингополучателя и лизингодателя;
 - d) поставщика;
 - e) всех участников лизинга по договоренности.

Вариант II

1. При принудительной ликвидации коммерческого банка ликвидационную комиссию назначает:
- a) собрание акционеров;
 - b) суд;
 - c) Национальный банк РК;
 - d) кредиторы банка;
 - e) агентство РК по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций.

2. По требованиям Базельского Комитета отношение капитала к активам, взвешенным по степени риска, должно быть не менее:
 - a) 4%;
 - b) 12%;
 - c) 8%;
 - d) 6%;
 - e) 2%.
3. Минимальный размер уставного капитала для вновь создаваемых банков второго уровня равен:
 - a) 1 млрд тенге;
 - b) 2 млрд тенге;
 - c) 500 млн тенге;
 - d) 1,5 млрд тенге;
 - e) 2,5 млрд тенге.
4. Обеспечение возвратности кредита – это
 - a) конкретный источник погашения имеющегося долга;
 - b) гарантия погашения имеющегося долга;
 - c) норматив кредитоспособности;
 - d) совокупность имущества и имущественных прав;
 - e) процедура обращения взыскания на имущество должника.
5. Общая цессия означает уступку требований:
 - a) к определенным клиентам;
 - b) к определенным клиентам в течении определенного времени;
 - c) на определенную сумму;
 - d) к определенным клиентам на определенную сумму;
 - e) являющихся индивидуальными.
6. Контокоррент – это:
 - a) текущий счет клиента;
 - b) ссудный счет, выражающий высшую форму доверия банка клиенту;

- с) единый активно-пассивный счет, по дебету которого отражаются платежи по оплате счетов по кредитуемому проекту, а по кредиту – выручка от реализации;
 - д) специальный ссудный счет;
 - е) единый активно-пассивный счет, по дебету которого отражаются все платежи клиента, а по кредиту – все поступления в пользу клиента.
7. *Принцип экономической самостоятельности коммерческого банка предполагает:*
- а) работу в пределах имеющихся ресурсов;
 - б) невмешательство Национального банка в операционную деятельность банка;
 - с) самостоятельное распоряжение доходами и право выбора клиентов;
 - д) самостоятельное распоряжение доходами и банковскими ресурсами, выбор клиентов;
 - е) работу в пределах имеющихся ресурсов, невмешательство Национального банка в операционную деятельность банка.
8. *Проценты по срочному депозиту, являющегося предметом залога, если иное не оговорено в договоре залога, принадлежат:*
- а) залогодателю;
 - б) заемщику;
 - с) банку;
 - д) залогодержателю;
 - е) кредитору.
9. *С переводом долга по кредиту на третье лицо без предварительного согласия гаранта:*
- а) происходит перезаклучение кредитного договора;
 - б) производится прекращение гарантии;
 - с) совершается исполнение гарантии;
 - д) происходит приостановление действия гарантии;
 - е) гарантия остается в силе.

10. При задержке уплаты начисленного вознаграждения более чем на 30 дней банк:
- переводит кредит в более низкое качество;
 - перестает начислять вознаграждение на балансе;
 - формирует провизии в сумме неоплаченных процентов;
 - классифицирует неоплаченное вознаграждение как дебиторскую задолженность;
 - переводит кредит в более низкое качество и перестает начислять вознаграждение на балансе.
11. Рентабельность капитала (ROE) заемщика рассчитывается как отношение:
- валовой прибыли к собственному капиталу;
 - выручки от реализации к собственному капиталу;
 - чистой прибыли к собственному капиталу;
 - чистой прибыли к активам;
 - чистой прибыли к валюте баланса.
12. При классификации и создании провизии по межбанковским кредитам кредит классифицируется как:
- межбанковский кредит;
 - депозит, размещенный в другом банке;
 - кредит;
 - дебиторская задолженность банка-корреспондента;
 - условное обязательство.
13. Необеспеченное обязательство банка, не являющееся вкладом, обязательством на предъявителя, залоговым обеспечением по требованиям банка, досрочно не погашаемое, удовлетворение которого при ликвидации предшествует распределению имущества между акционерами означает:
- уставной капитал;
 - акционерный капитал;
 - капитал 1-го уровня;

- d) капитал 2-го уровня;
- e) субординированные облигации.

14. *Право требования по ипотечным жилищным кредитам, приобретаемое КИК у банков, включает в себя:*

- a) основной долг, проценты, пени, штрафы, неустойку, право реализации ипотеки;
- b) основной долг, проценты, право реализации ипотеки;
- c) основной долг и проценты, пени, штрафы, неустойку;
- d) основной долг, проценты;
- e) право реализации ипотеки.

15. *Сколько счетов в жилищных строительных сберегательных банках РК может иметь вкладчик?*

- a) без ограничений;
- b) один на семью;
- c) один на одного вкладчика;
- d) в зависимости от обеспеченности жильем;
- e) на усмотрение жилищных строительных сберегательных банков.

16. *С какими облигациями банк в РК имеет право осуществлять деятельность?*

- a) с облигациями международных финансовых организаций;
- b) верно *a* и *e*;
- c) с облигациями, выпущенными резидентами РК;
- d) верно *a* и *c*;
- e) с облигациями, включенными в список по наивысшей категории «листинг».

17. *Депозит, который может быть востребован в любой момент, называется:*

- a) корреспондентским счетом;
- b) депозитом юридических лиц;
- c) срочным депозитом;
- d) сберегательным депозитом;
- e) депозитом до востребования.

18. *Принудительное проведение по решению уполномоченного органа комплекса административных, юридических, финансовых и других мероприятий и процедур в целях оздоровления его финансового состояния и улучшения качества работы — это:*
- a) реабилитация;
 - b) ликвидация;
 - c) санация;
 - d) реорганизация;
 - e) консервация.
19. *Факторинг, при котором на счете фактуре стоит запись, подтверждающая, что правопреемником по возникающему долгу по поставке выступает определенная факторинговая компания и что платеж должен осуществляться по ее приказу и в ее пользу, называется:*
- a) оптовым;
 - b) международным;
 - c) внутренним;
 - d) закрытым;
 - e) открытым.
20. *Качество активов банка характеризуется такими показателями как:*
- a) ликвидность, доходность, рискованность;
 - b) ликвидность, издержки по размещению, рискованность;
 - c) платежеспособность, доходность, рискованность;
 - d) ликвидность, доходность, сбалансированность по срокам;
 - e) проблемность, доходность, рискованность.
21. *Предположение о том, что банк сохраняет свою ликвидность, пока его активы размещены в краткосрочные ссуды относится к теории:*
- a) сбалансированной ликвидности;
 - b) управления пассивами;

- c) ожидаемого дохода;
 - d) перемещения;
 - e) коммерческих ссуд.
22. *Невидимая ликвидность – это:*
- a) достигнутая договоренность о предоставлении в займы другими банками средств в случае необходимости;
 - b) потенциальная сумма депозитов, которые может привлечь банк;
 - c) сумма реализации ценных бумаг;
 - d) сумма ожидаемого погашения основного долга по кредитам банка
 - e) сумма предполагаемой эмиссии ценных бумаг.
23. *Очный метод надзора, производимого в соответствии с утвержденными планами регулярно проводимых и выборочных специализированных проверок с выездом инспекторов в учреждение, называется:*
- a) CAMELS;
 - b) BOSS;
 - c) инспекторским;
 - d) дистанционным;
 - e) пруденциальным.
24. *Соответствие деятельности банка требованиям законодательства и нормативных документов НБРК и АФН является:*
- a) легитимностью;
 - b) ликвидностью;
 - c) надежностью;
 - d) устойчивостью;
 - e) адекватностью.
25. *Отношение размера риска банка на одного заемщика, не связанного с банком особыми отношениями, к собственному капиталу банка должно быть не более:*
- a) 0,25;
 - b) 0,3;

- c) 0,1;
- d) 0,4;
- e) 0,5.

26. При расчете пруденциальных нормативов остаток неинвестированных средств, принятых банком на хранение на основании кастодиальных договоров из размера активов и активов, взвешенных по степени риска:

- a) исключается;
- b) включается в определенной уполномоченным органом доле;
- c) рассчитывается по нулевой степени риска;
- d) включается как высоколиквидный актив;
- e) не исключается.

27. *Закрытый факторинг* – это факторинг:

- a) при котором не происходит уведомления должника об участии факторинговой компании;
- b) при котором все участники находятся в разных странах;
- c) с правом регресса;
- d) с уведомлением должника об участии факторинговой компании;
- e) без права регресса.

28. Что означает покупка долга, выраженного в оборотном документе (переводном векселе) у кредитора на безоборотной основе (без права регресса)?

- a) факторинг;
- b) форфейтинг;
- c) цессия;
- d) залог прав;
- e) инкассо.

29. Если платежи по лизингу осуществляются в форме поставки товаров, произведенных на данном оборудовании, то это лизинг:

- a) фиктивный;
- b) со смешанным платежом;

- c) с денежным платежом;
 - d) действительный;
 - e) с компенсационным платежом.
30. *Может ли выступать предметом факторинга право требования, которое возникает из договора купли-продажи вещей для личного или семейного потребления?*
- a) да;
 - b) нет;
 - c) в отдельных случаях;
 - d) в соответствии с национальным законодательством;
 - e) в соответствии с договором факторинга.

Вариант III

1. *Дочерний банк – это:*
- a) подразделение банка, не являющееся юридическим лицом, более 50% уставного капитала которого принадлежит родительскому банку;
 - b) подразделение банка, более 50% уставного капитала которого принадлежит родительскому банку, действующее в пределах полномочий, предоставленных ему родительским банком;
 - c) подразделение банка, более 50% уставного капитала которого принадлежит родительскому банку, не осуществляющее банковских операций;
 - d) представительство банка, более 50% уставного капитала которого принадлежит родительскому банку;
 - e) самостоятельное юридическое лицо, более 50% уставного капитала которого принадлежит родительскому банку.
2. *Субординированный долг банка – это необеспеченное обязательство банка, которое не является:*
- a) вкладом, обязательством на предъявителя, залоговым обеспечением по требованиям банка и аффилированных с ним лиц и при ликвидации банка удовлетворяется в последнюю очередь;

- b) вкладом, залоговым обеспечением по требованиям банка и аффилированных с ним лиц. не подлежит досрочному (полному или частичному) погашению и при ликвидации банка удовлетворяется в последнюю очередь;
 - c) вкладом, обязательством на предъявителя, не подлежит досрочному (полному или частичному) погашению и при ликвидации банка удовлетворяется в последнюю очередь;
 - d) вкладом, обязательством на предъявителя, залоговым обеспечением по требованиям банка и аффилированных с ним лиц, не подлежит досрочному (полному или частичному) погашению и при ликвидации банка удовлетворяется в последнюю очередь;
 - e) обязательством на предъявителя, залоговым обеспечением по требованиям банка и аффилированных с ним лиц, не подлежит досрочному (полному или частичному) погашению и при ликвидации банка удовлетворяется в последнюю очередь.
3. *Управление пассивами – это направление банковского менеджмента, в процессе которого решаются следующие задачи:*
- a) не допускать чрезмерного увеличения в банке средств, не приносящих дохода, изыскивать необходимые ресурсы для выполнения обязательств перед клиентами и развития активных операций, обеспечивать получение банком прибыли за счет привлечения «дешевых» ресурсов, определять соответствующую комбинацию ресурсов;
 - b) контролировать доходы и расходы, предельные издержки по привлеченным ресурсам и предельные доходы от кредитования и инвестиций, обеспечивать стабильность финансовых результатов, изыскивать ресурсы для развития активных операций;
 - c) распознаются возможные случаи возникновения риска пассивных операций, оцениваются масштабы предполагаемого ущерба, находятся способы предупреждения или источники его возмещения;

- d) контролировать соответствие активов и обязательств по срокам и суммам, осуществлять контроль за доходами и расходами, за предельными издержками по привлеченным средствам и предельными доходами от кредитования и инвестиций, обеспечение положительной динамики финансовых результатов;
- e) находить кредитные ресурсы, получать максимальную прибыль за счет привлечения дешевых вкладов населения и межбанковских кредитов.

4. *Бланковый кредит* – это:

- a) кредит в форме акцепта тратт;
- b) возобновляемый кредит;
- c) кредит с установлением льготного периода для выплаты вознаграждения;
- d) кредит, который представляется посредством списания средств со счета клиента сверх остатка;
- e) кредит, предоставляемый без обеспечения товаро-материальными ценностями.

5. *Акционерный капитал* банка включает в себя:

- a) уставной капитал, дополнительный капитал, фонды специальные провизии нераспределенная прибыль прошлых лет;
- b) уставной капитал, дополнительный капитал, фонды и резервы, сформированные за счет дохода прошлых лет;
- c) капитал 1-го и 2-го уровня;
- d) уставной капитал, дополнительный капитал, фонды и резервы, сформированные за счет дохода прошлых лет, нераспределенная прибыль прошлых лет;
- e) уставной капитал, дополнительный капитал, фонды и резервы, сформированные за счет дохода прошлых лет, превышение в текущем году доходов над расходами.

6. *Кредитоспособность заемщика* – это:

- a) правомерность осуществления заемщиком той или иной хозяйственной деятельности;

- b) способность и готовность заемщика вернуть запрашиваемую ссуду в соответствии с условиями его кредитования;
 - c) своевременное покрытие обязательств за счет быстрой реализации активов заемщика;
 - d) оценка финансового состояния заемщика за прошлые годы и на перспективу;
 - e) оценка деловой компетентности и честности заемщика.
7. *Обеспеченная гарантия - это гарантия:*
- a) обеспеченная залогом имущества заемщика;
 - b) банковская;
 - c) обеспеченная залогом имущества гаранта;
 - d) выданная финансовоустойчивым предприятием;
 - e) выданная за первоклассного заемщика.
8. *Гарантии могут быть:*
- a) обеспеченными, подтвержденными, неограниченными, необеспеченными, ограниченными, неподтвержденными, банковскими, личными;
 - b) обеспеченными, необеспеченными, банковскими, ограниченными, неограниченными, финансовыми, нефинансовыми;
 - c) личными, корпоративными, банковскими, небанковскими, подтвержденными, неподтвержденными, ограниченными, неограниченными;
 - d) обеспеченными, необеспеченными, подтвержденными, неподтвержденными, банковскими, небанковскими, личными, корпоративными;
 - e) обеспеченными, необеспеченными, неограниченными, ограниченными, банковскими, личными, корпоративными.
9. *Удовлетворение требований банка-кредитора, обеспеченных залогом имущества юридического лица, признанного судом банкротом, при распределении конкурсной массы происходит:*
- a) в первую очередь;
 - b) во вторую очередь;

- с) в третью очередь;
- д) в четвертую очередь;
- е) в конце.

10. *Кредитные истории в РК формируются с учетом наличия согласия субъекта кредитной истории, а также:*

- а) равенства всех субъектов, целевого использования и конфиденциальности информации, обеспечения защиты базы данных, неприкосновенности частной жизни граждан;
- б) равенства всех субъектов, конфиденциальности информации, обеспечения защиты базы данных, неприкосновенности частной жизни граждан;
- с) равенства всех субъектов, целевого использования и конфиденциальности информации, неприкосновенности частной жизни граждан;
- д) равенства всех субъектов, целевого использования и конфиденциальности информации, обеспечения защиты базы данных;
- е) целевого использования и конфиденциальности информации, обеспечения защиты базы данных, неприкосновенности частной жизни граждан.

11. *Классификация кредитов осуществляется в зависимости от качества обеспечения, финансового состояния заемщика, категории ранее полученных кредитов, наличия просрочки платежей по кредиту, нецелевого использования кредита, наличия других просроченных обязательств, а также:*

- а) пролонгации;
- б) пролонгации и рейтинга заемщика;
- с) пролонгации, срока использования кредита и рейтинга заемщика;
- д) пролонгации, цели кредита и рейтинга заемщика;
- е) нецелевого использования кредита и рейтинга заемщика.

12. *Цессия – это:*

- a) обязательство заемщика регулярно уступать требования по поставке товаров или оказанию услуг на определенную сумму;
- b) сообщение должнику об уступке требования кредитору;
- c) документ заемщика, в котором он уступает свое требование кредитору в качестве обеспечения кредита;
- d) передача документов для получения денег банком;
- e) передача документов банку для инкассирования денег.

13. *Провизии – это:*

- a) рыночная стоимость актива;
- b) степень риска актива;
- c) признание потери стоимости актива;
- d) вероятность наступления исполнения банком обязательства за третье лицо;
- e) классификационный признак актива.

14. *Обратный выкуп ипотечного жилищного кредита производится по цене, включающей в себя:*

- a) основной долг, начисленные проценты, штрафы, пени;
- b) непогашенный основной долг, начисленный на день выкупа проценты;
- c) основной долг, начисленные на день выкупа штрафы и пени;
- d) в сумме предоставленного кредита и процентов по нему;
- e) непогашенный остаток основного долга, начисленные на день выкупа вознаграждение, пени, штрафы.

15. *Финансовый актив – это любой актив, являющийся правом на обмен финансовых инструментов с другой компанией на потенциально выгодных условиях, а также:*

- a) деньгами, правом требования денег или другого финансового актива, долевым инструментом другой компании;
- b) нематериальными активами, правом требования денег или другого финансового актива, долевым инструментом другой компании;

- с) деньгами, правом требования денег, долевым инструментом другой компании;
 - д) деньгами, правом требования денег или другого актива, долевым инструментом другой компании;
 - е) деньгами, правом требования денег или другого финансового актива.
16. *При расчете пруденциальных нормативов остаток неисvestированных средств, принятых банком на хранение на основании кастодиальных договоров из размера активов и активов, взвешенных по степени риска:*
- а) не исключается;
 - б) включается в определенной уполномоченным органом доле;
 - с) рассчитывается по нулевой степени риска;
 - д) включается как высоколиквидный актив;
 - е) исключается.
17. *Транзакционный депозит – это депозит:*
- а) со стандартными условиями привлечения;
 - б) на который могут выписываться расчетные инструменты в пользу третьих лиц;
 - с) который привлечен банком на определенный срок;
 - д) до востребования;
 - е) краткосрочный.
18. *Отрицательный капитал банка – это:*
- а) равенство стоимости провизии сумме обязательств;
 - б) не соответствие его уставного капитала пруденциальным требованиям;
 - с) превышение стоимости его активов над обязательствами;
 - д) превышение обязательств банка над стоимостью его активов;
 - е) падение котировок на акции банка.

19. Коэффициент, корректирующий стоимость заложенного имущества, является коэффициентом:
- a) реализации залога;
 - b) риска залога;
 - c) покрытия залога;
 - d) адекватности залога;
 - e) ликвидности залога.
20. Превышение совокупной суммы активов и условных требований банка в валюте иностранного государства над совокупными обязательствами и условными обязательствами банка в той же валюте является следующей валютной позицией:
- a) открытой;
 - b) закрытой;
 - c) короткой;
 - d) длинной;
 - e) нетто-позицией.
21. Предположение о том, что банк может планировать свою ликвидность, если в основу графика платежей по кредиту положить будущие доходы заемщика и держать ценные бумаги в портфеле с разными сроками погашения, относится к теории:
- a) сбалансированной ликвидности;
 - b) управления пассивами;
 - c) ожидаемого дохода;
 - d) перемещения;
 - e) теории коммерческих ссуд.
22. Привлечение денег в виде облигаций банка считается более стабильным источником средств банка, чем депозиты, так как:
- a) доходность облигаций может быть пересмотрена;
 - b) депозит может быть пролонгирован по более высокой процентной ставке;

- с) многие депозиты с установленным сроком погашения предоставляют право владельцам получить номинальную стоимость до срока истечения депозита;
- д) доход по облигациям всегда выше;
- е) рыночная стоимость облигаций может быть ниже ее номинальной стоимости, поэтому редки случаи требования выплаты облигации до срока ее погашения

23. *Из скольких уровней состоит капитал банка*

- а) одного;
- б) двух;
- с) трех;
- д) не разделяется на уровни;
- е) разделяется в соответствии правилами и политиками самого банка.

24. *Минимальный размер уставного капитала для вновь создаваемых банков второго уровня равен:*

- а) 2 млрд тенге;
- б) 1 млрд тенге;
- с) 500 млн тенге;
- д) 1,5 млрд тенге;
- е) 2,5 млрд тенге.

25. *Сколько процентов совокупного зарегистрированного уставного капитала всех банков РК не должен превышать суммарный зарегистрированный уставный капитал банков с иностранным участием в территории Республики Казахстан?*

- а) 15%;
- б) 25%;
- с) 50%;
- д) 30%;
- е) 20%.

26. *Базовым активом казахстанских депозитарных расписок могут быть:*

- а) государственные ценные бумаги РК;
- б) государственные ценные бумаги другой страны;

- c) облигации иностранного эмитента;
 - d) Д) производные бумаги иностранного эмитента;
 - e) акции иностранного эмитента.
27. *Право лизингополучателя сдавать предмет лизинга третьей лицу с письменного согласия лизингодателя называется:*
- a) оперативным лизингом;
 - b) фиктивным лизингом;
 - c) возобновляемым лизингом;
 - d) сублизингом;
 - e) групповым лизингом.
28. *На фактор возлагается следующие функции:*
- a) финансирование поставщика, сбор дебиторской задолженности, бухучет, связанный с получением дебиторской задолженности, защита от неуплаты суммы долга дебиторами;
 - b) финансирование покупателя, сбор дебиторской задолженности, бухучет, связанный с получением дебиторской задолженности, защита от неуплаты суммы долга дебиторами;
 - c) финансирование поставщика, сбор кредиторской задолженности, бухучет, связанный с получением дебиторской задолженности, защита от неуплаты суммы долга дебиторами;
 - d) финансирование поставщика, сбор дебиторской задолженности, бухучет деятельности дебитора, защита от неуплаты суммы долга дебиторами;
 - e) финансирование поставщика, сбор дебиторской задолженности, бухучет, связанный с получением дебиторской задолженности, защита от неуплаты суммы долга кредиторами.
29. *Функции собственного капитала:*
- a) защитная, страховая, регулирующая;
 - b) защитная, контрольная, операционная;
 - c) защитная, нормативная, операционная;
 - d) защитная, оперативная, регулирующая;
 - e) защитная, распределяющая, регулирующая.

30. *Дисконтная ссуда – это ссуда:*
- a) с льготным периодом;
 - b) с фиксированной процентной ставкой;
 - c) погашаемая единовременно;
 - d) предусматривающая удержание ссудного процента при выдаче кредита;
 - e) с плавающей процентной ставкой.

Вариант IV

1. *Крупным участником банка в РК признается:*
- a) юридическое лицо – резидент или нерезидент РК – которое прямо или косвенно владеет 10% и более голосующих акций или имеет возможность ими голосовать;
 - b) физическое или юридическое лицо – резидент или нерезидент РК – которое прямо или косвенно владеет 10% и более голосующих акций или имеет возможность ими голосовать;
 - c) физическое или юридическое лицо – резидент РК – которое прямо или косвенно владеет 10% и более голосующих акций или имеет возможность ими голосовать;
 - d) физическое или юридическое лицо – резидент или нерезидент РК – которое прямо владеет 10% и более голосующих акций или имеет возможность ими голосовать;
 - e) физическое лицо – резидент или нерезидент РК – которое прямо или косвенно владеет 10% и более голосующих акций или имеет возможность ими голосовать.
2. *В соответствии с Правилами о пруденциальных нормах для банков второго уровня в РК значение коэффициента достаточности собственного капитала (K_1) должно быть не менее:*
- a) 0,06;
 - b) 0,12;
 - c) 0,04;
 - d) 0,08;
 - e) 0,1.

3. *Нету-счета – это:*
- a) депозитные счета, на которые можно выписывать расчетные инструменты, аналогичные чекам;
 - b) депозитный сертификат номиналом до 100 тыс. долл.;
 - c) разновидность счетов удостоверенных чеков;
 - d) депозитный счет, с которого чек может быть выписан не более трех раз;
 - e) депозитный счет, ставка процента по которому изменяется в зависимости от состояния денежного рынка.
4. *К кредитам относятся банковские займы, форфейтинг, финансовый лизинг, а также:*
- a) учтенные или опротестованные векселя, счета по кредитным картам, факторинг;
 - b) счета по кредитным картам, факторинг, ценные бумаги;
 - c) счета по кредитным картам, факторинг, корреспондентские счета;
 - d) учтенные или опротестованные векселя, факторинг;
 - e) факторинг, инвестиционные ценные бумаги, счета по кредитным картам.
5. *Недепозитные источники формирования банковских ресурсов включают в себя:*
- a) операции репо, учет банковских акцептов, переучет векселей, межбанковские кредиты, займы на рынке евровалют, эмиссии акций и облигаций, кредиты банков;
 - b) операции репо, учет банковских акцептов, переучет векселей, межбанковские кредиты, займы на рынке евровалют, эмиссии коммерческих бумаг и облигаций, кредиты банков;
 - c) учет банковских акцептов, переучет векселей, межбанковские кредиты, займы на рынке евровалют, эмиссии коммерческих бумаг и облигаций, кредиты банков;
 - d) операции репо, учет банковских акцептов, залог векселей, межбанковские депозиты, займы на рынке еврова-

люют, эмиссии коммерческих бумаг и облигаций, кредиты банков; операции репо, переучет векселей, межбанковские кредиты, займы на рынке евровалют, эмиссии коммерческих бумаг и облигаций, кредиты банков.

6. *Инвестиции в акции и субординированный долг других юридических дисконтируются их суммы собственного капитала, так как:*
- а) эти вложения характеризуют размещение банковских ресурсов, а не их формирование;
 - б) это ценностные статьи, которые приносят потоки дохода или могут быть обменены на них;
 - в) ухудшение финансового положения юридического лица может привести к ухудшению финансового положения банка;
 - г) необходимо сформировать по ним специальные провизии;
 - е) они не взвешиваются по степени риска.
7. *К причинам возникновения проблемности кредита относятся плохое структурирование ссуды, снижение доходности от основной деятельности заемщика, законодательные изменения, недостаточное обеспечение, а также:*
- а) смена кредитного инспектора, просрочка платежей по кредиту;
 - б) неэффективный маркетинг в компании-заемщике, просрочка платежей по кредиту, превышение максимального риска на одного заемщика;
 - в) неэффективный маркетинг в компании-заемщике, просрочка платежей по кредиту;
 - г) неэффективный маркетинг в компании-заемщике, смена руководства в компании-заемщике;
 - е) неэффективный маркетинг в компании-заемщике, просрочка платежей по кредиту, увеличение резервного фонда в компании-заемщике.

8. *Риск передачи в обеспечение несуществующей дебиторской задолженности возникает при цессии:*
- a) открытой;
 - b) тихой;
 - c) глобальной;
 - d) общей;
 - e) всех видов.
9. *Кому в соответствии с казахстанским законодательством могут быть предоставлены сведения из кредитных историй?*
- a) любым кредиторам;
 - b) банкам, индивидуальным предпринимателям и организациям, реализующим товары в кредит или с отсрочкой платежей, субъектам кредитных историй;
 - c) банкам, организациям, реализующим товары в кредит или с отсрочкой платежей, субъектам кредитных историй, уполномоченным регулирующим и надзорным органам;
 - d) банкам, индивидуальным предпринимателям и организациям, реализующим товары в кредит или с отсрочкой платежей, субъектам кредитных историй, организациям, осуществляющим отдельные виды банковских операций;
 - e) банкам, индивидуальным предпринимателям и организациям, реализующим товары в кредит или с отсрочкой платежей, организациям, осуществляющим отдельные виды банковских операций, уполномоченным регулирующим и надзорным органом.
10. *Анализ кредитоспособности заемщика осуществляется по таким принципам, как:*
- a) единственное условие кредитования, разделение финансовых потоков фирмы-заемщика и кредитуемого проекта, обязательный последующий мониторинг кредита, оценка кредитоспособности на основе полной и достоверной информации;

- b) необходимое, но не единственное условие кредитования, разделение финансовых потоков фирмы-заемщика и кредитуемого проекта, обязательный последующий мониторинг кредита, оценка кредитоспособности на основе полной и достоверной информации;
- c) необходимое, но не единственное условие кредитования, разделение финансовых потоков, фирмы-заемщика и кредитуемого проекта, оценка кредитоспособности на основе полной и достоверной информации;
- d) необходимое условие кредитования, аудиторское подтверждение финансовых потоков и результатов фирмы, обязательный последующий мониторинг кредита, оценка кредитоспособности на основе полной и достоверной информации;
- e) необходимое условие кредитования, разделение финансовых потоков фирмы-заемщика и кредитуемого проекта, обязательный последующий мониторинг кредита, оценка кредитоспособности на основе информации, подтвержденной аудиторским заключением.

11. *По сомнительным кредитам 4-ой категории при неполной несвоевременной и неполной оплате платежей по кредиту размер провизии устанавливается в размере:*

- a) 5%;
- b) 10%;
- c) 20%;
- d) 25%;
- e) 50%.

12. *К какой группе активов, взвешенных по степени риска относятся ипотечные облигации Казахстанской Ипотечной Компании?*

- a) I;
- b) II;

- c) III;
 - d) IV;
 - e) V.
13. *Основа пересмотра ставки вознаграждения по ипотечному жилищному кредиту, права требования по которому приобретены КИК, заключается в:*
- a) индексе инфляции за последние двенадцать календарных месяцев;
 - b) маржах коммерческих банков;
 - c) ставках рефинансирования, установленной НБРК;
 - d) ставках по депозитам;
 - e) темпах девальвации/ревальвации казахстанского тенге.
14. *Отношение ежемесячных платежей по ипотечным жилищным кредитам к среднемесячным доходам заемщика должно быть не более:*
- a) 30%;
 - b) 35%;
 - c) 40%;
 - d) 45%;
 - e) 70%.
15. *Покупка долга, выраженного в оборотном документе (таком, как переводной вексель) у кредитора на безоборотной основе (без права регресса), это:*
- a) форфейтинг;
 - b) факторинг;
 - c) цессия;
 - d) залог прав;
 - e) инкассо.
16. *Деятельность банка по обеспечению сохранности и учета вверенных ему ценных бумаг и денег клиентов – это:*
- a) клиринг;
 - b) депозитная деятельность;

- с) брокерско-дилерская деятельность;
- д) кастодиальная деятельность;
- е) андеррайтинг.

17. *Письменное свидетельство банка-эмитента о вкладе денежных средств, удостоверяющих право вкладчика или его приемника на получение после истечения установленного срока суммы вклада и вознаграждения по нему, обозначает:*

- а) расчетный чек;
- б) облигацию, выпущенную банком;
- с) привилегированную акцию;
- д) депозитный сертификат;
- е) вексель.

18. *Деятельность банка по выпуску собственных ценных бумаг является:*

- а) инвестиционной;
- б) кастодиальной;
- с) эмиссионной;
- д) брокерской;
- е) дилерской.

19. *Суть этого кредита состоит в том, что экспортер представляет тратту на кредитующий импортера банк для акцепта. Обеспечением кредита выступает товар, отгруженный экспортером. Определенную часть платежа за проданный товар, внесенную импортером в банк, акцептовавший тратту банк оплачивает экспортеру при наступлении срока платежа по тратте. Что это за кредит?*

- а) акцептный;
- б) вексельный;
- с) импортно-экспортный;
- д) коммерческий;
- е) банковский.

20. *Ликвидность как поток характеризует способность банка своевременно удовлетворить свои обязательства:*
- a) в ближайшей перспективе;
 - b) за отчетный период;
 - c) за прошедший период;
 - d) и выполнение пруденциальных нормативов;
 - e) и платежеспособность банка на определенную дату.
21. *Предположение о том, что банк может регулировать свою ликвидность, изменяя комбинацию, структуру привлеченных ресурсов относится к теории:*
- a) сбалансированной ликвидности;
 - b) управления пассивами;
 - c) ожидаемого дохода;
 - d) перемещения;
 - e) коммерческих ссуд.
22. *Уполномоченный орган регулирует ликвидность банка при помощи таких требований, как адекватность собственного капитала, формирование провизии по классифицированным активам, а также:*
- a) минимальный уставной капитал, коэффициенты текущей и краткосрочной ликвидности, минимальные резервные требования;
 - b) минимальный уставной и собственный капитал коэффициенты текущей и краткосрочной ликвидности, минимальные резервные требования;
 - c) минимальный уставной и собственный капитал коэффициент текущей ликвидности, минимальные резервные требования;
 - d) минимальный уставной и собственный капитал, коэффициент краткосрочной ликвидности, минимальные резервные требования;
 - e) минимальный уставной и собственный капитал, коэффициенты текущей и краткосрочной ликвидности.

23. Проверка деятельности банка только по отдельным вопросам, затрагивающим его финансовое и институциональное состояние, называется:
- a) комплексной инспекцией;
 - b) ограниченной инспекцией;
 - c) специальной инспекцией;
 - d) ограниченным дистанционным надзором;
 - e) специальным дистанционным надзором.
24. Учредителем и акционером банка не может быть:
- a) физическое лицо-нерезидент;
 - b) юридическое лицо-нерезидент;
 - c) государственное предприятие, более 50% уставного капитала которого принадлежит государству;
 - d) правительство;
 - e) другой банк.
25. Обеспечение возвратности кредита – это:
- a) норматив кредитоспособности;
 - b) гарантия погашения имеющегося долга;
 - c) конкретный источник погашения имеющегося долга;
 - d) совокупность имущества и имущественных прав;
 - e) процедура обращения взыскания на имущество должника.
26. Каков размер провизии по стандартным кредитам:
- a) 50%;
 - b) 25%;
 - c) 10%;
 - d) 5%;
 - e) 0%.
27. Отрицательный капитал банка обозначает:
- a) равенство стоимости провизии сумме обязательств;
 - b) превышение обязательств банка над стоимостью его активов;
 - c) превышение стоимости его активов над обязательствами;
 - d) несоответствие его уставного капитала пруденциальным требованиям;
 - e) падение котировок на акции банка.

28. При косвенном лизинге его участниками могут быть:
- a) лизингодатель – лизингополучатель;
 - b) поставщик – лизингодатель – лизингополучатель;
 - c) центральный банк – лизингодатель – лизингополучатель;
 - d) залогодатель – лизингодатель – лизингополучатель;
 - e) залогодержатель – лизингодатель – лизингополучатель.
29. Лизинг, при котором поставщик и лизинговая компания находятся в одной стране, а лизингополучатель – в другой, является:
- a) экспортным;
 - b) импортным;
 - c) транзитным;
 - d) международным;
 - e) внутренним.
30. Факторинг, который позволяет фактору, находящемуся в стране поставщика-экспортера, заключать договор субфакторинга с фактором, находящимся в стране должника-импортера, является:
- a) открытым;
 - b) скрытым;
 - c) прямым;
 - d) косвенным;
 - e) полным.

Вариант V

1. Банковская тайна включает в себя сведения о наличии, владельцах и номерах банковских счетов депозиторов, а также:
- a) клиентов банка, об остатках и движении денег на этих счетах и счетах самого банка, сведения о наличии, владельцах, характере и стоимости имущества, находящегося на сейфовом хранении;

- b) клиентов и корреспондентов банка, об остатках и движении денег на этих счетах, сведения о наличии, владельцах, характере и стоимости имущества, находящегося на сейфовом хранении;
 - c) клиентов и корреспондентов банка, об остатках и движении денег на этих счетах и счетах самого банка, сведения о наличии, владельцах, характере и стоимости имущества, находящегося на сейфовом хранении;
 - d) клиентов и корреспондентов банка, об остатках и движении денег на этих счетах и счетах самого банка;
 - e) клиентов и корреспондентов банка, об остатках денег на этих счетах и счетах самого банка, сведения о наличии, владельцах, характере и стоимости имущества, находящегося на сейфовом хранении.
2. *Отношение размера риска банка на одного заемщика, связанного с банком особыми отношениями, к собственному капиталу банка должно быть не более:*
- a) 0,25;
 - b) 0,3;
 - c) 0,1;
 - d) 0,4;
 - e) 0,5.
3. *По условиям реализации ссуды бывают:*
- a) разовые и возобновляемые;
 - b) обычные и дисконтные;
 - c) наличные и акцептные;
 - d) с фиксированной процентной ставкой или плавающей;
 - e) обеспеченные и не обеспеченные.
4. *Твердый залог – это залог, который:*
- a) не изменяется в стоимостном и денежном выражении;
 - b) при любых экономических условиях имеет высокую стоимость;
 - c) не изменяется в натуральном выражении;
 - d) не изменяется в денежном выражении и по составу;
 - e) остается в распоряжении кредитора.

5. К принципам банковского кредитования относятся срочность, возвратность, платность, а также:
- a) обеспеченность, дифференцированность, целенаправленность;
 - b) обеспеченность, дифференцированность;
 - c) диверсификация кредитного портфеля;
 - d) обеспеченность, целенаправленность;
 - e) дифференцированность, целенаправленность.
6. Депозитный сертификат – это ценная бумага, свидетельствующая о том, что в банк внесен:
- a) срочный вклад с фиксированным сроком и ставкой процента;
 - b) срочный вклад с фиксированным сроком, без указания ставки процента;
 - c) транзакционный вклад с фиксированным сроком и ставкой процента;
 - d) срочный вклад с фиксированной ставкой процента без указания срока;
 - e) передаваемый вклад.
7. Кредит, набравший три балла при условии задержки платежей, при классификации относится к сомнительному кредиту следующей категории:
- a) 3-ей;
 - b) 1-ой;
 - c) 5-ой;
 - d) 4-ой;
 - e) 2-ой.
8. Неизменный по составу залог является залогом:
- a) твердым;
 - b) товаров;
 - c) товаров в переработке;
 - d) прав;
 - e) товаров в обороте.

9. *За согласие субъекта кредитной истории на предоставление информации о нем в кредитное бюро ответственность возлагается на:*
- a) поставщика информации;
 - b) кредитное бюро;
 - c) получателя информации;
 - d) субъекта кредитной информации;
 - e) поставщика и получателя информации.
10. *Источниками информации о заемщике служат собеседование с заявителем на кредит, данные кредитного регистра, информация деловых партнеров, сведения из СМИ, данные других банков, а также:*
- a) картотека банка, кредитная история из кредитного бюро; инспекция на месте;
 - b) кредитная история из кредитного бюро, финансовая отчетность заявителя, инспекция на месте;
 - c) картотека банка, кредитная история из кредитного бюро, финансовая отчетность заявителя;
 - d) картотека банка, кредитная история из кредитного бюро, финансовая отчетность заявителя, инспекция на месте;
 - e) картотека банка, финансовая отчетность заявителя, инспекция на месте.
11. *Размер провизии по кредитам устанавливается в процентах от суммы:*
- a) основного долга;
 - b) основного долга и неоплаченных процентов;
 - c) просроченной задолженности;
 - d) собственного капитала банка;
 - e) активов банка, взвешенных по степени риска.
12. *Определите какой кредит характеризуется признаками: срок возврата еще не наступил, заемщик финансово-устойчивый, имеется ликвидное обеспечение, сумма баллов – 1 балл:*
- a) сомнительный 1-ой категории;
 - b) сомнительный 2-ой категории;

- c) сомнительный 3-ей категории;
 - d) стандартный;
 - e) классифицированный.
13. В случае чего предусмотрена возможность получения ипотечного жилищного займа в размере до 90% от стоимости жилья?
- a) страхования гражданско-правовой ответственности;
 - b) страхования недвижимости, жизни и утраты трудоспособности;
 - c) заключения договора гарантирования с АО «Казахстанский Фонд Гарантирования ипотечных кредитов»;
 - d) предоставления дополнительной недвижимости на сумму первоначального взноса;
 - e) такая возможность не предусмотрена.
14. Каков минимальный срок накопления вкладчиком жилищных строительных сбережений в РК?
- a) 1 год;
 - b) 2 года;
 - c) 3 года;
 - d) 4 года;
 - e) не установлен.
15. Значение максимально допустимого участия банка в уставном капитале других юридических лиц установлено в размере от собственного капитала банка, равном:
- a) 25%;
 - b) 50%;
 - c) 30%;
 - d) 10%;
 - e) без ограничений.

16. Целенаправленная деятельность по размещению ценных бумаг нового выпуска на основании договора с эмитентом обозначается как:
- a) эмиссионная;
 - b) брокерская;
 - c) андеррайтинг;
 - d) дилерская;
 - e) клиринг.
17. Сделка по предоставлению краткосрочных займов под обеспечение ценными бумагами, состоящая из двух частей (в первой части одна из сторон продает ценные бумаги с обязательством выкупить их), во второй части называется:
- a) ломбардный кредит;
 - b) репо;
 - c) факторинг;
 - d) дисконтирование;
 - e) конверсия.
18. Вложения денег банка в ценные бумаги, уставные фонды предприятий, рыночная стоимость которых способна расти и приносить банку доход, выступают как деятельность такого рода:
- a) эмиссионная;
 - b) инвестиционная;
 - c) кастодиальная;
 - d) брокерская;
 - e) андеррайтинг.
19. Переучет векселей в Национальном банке РК для банков второго уровня является способом:
- a) вложения банковских ресурсов;
 - b) формирования банковских ресурсов из неспозитных источников;
 - c) капитализации банка;
 - d) диверсификации портфеля активов банка;
 - e) привлечения депозитных ресурсов.

20. *Ликвидность как запас характеризует способность банка своевременно удовлетворить свои обязательства:*
- a) в ближайшей перспективе;
 - b) в за отчетный период;
 - c) за прошедший период;
 - d) и выполнение пруденциальных нормативов;
 - e) и ликвидность банка на определенный момент.
21. *К первичным резервам ликвидности относятся наличные деньги, а также:*
- a) счета и вклады в других банках, кредиты овернайт другим банкам;
 - b) счета и вклады в других банках, государственные ценные бумаги;
 - c) аффинированные металлы, кредиты овернайт другим банкам;
 - d) аффинированные металлы, государственные ценные бумаги;
 - e) счета и вклады в других банках, кредиты другим банкам.
22. *Источниками притока наличности в банк являются депозиты, платежи по кредитам, проценты по ценным бумагам, комиссионные, межбанковские займы, продажа залогового имущества, новых акций банка, активов, а также:*
- a) новые депозиты, продажа ценных бумаг, продажа прав требований по кредитам;
 - b) продажа ценных бумаг, прав требований по кредитам; процентные расходы по депозитам;
 - c) выдача новых кредитов, продажа ценных бумаг, прав требований по кредитам, активов;
 - d) новые депозиты, покупка ценных бумаг; продажа прав требований по кредитам, активов;
 - e) новые депозиты; продажа ценных бумаг, активов; появление новой дебиторской задолженности.

23. Показатель рентабельности совокупных банковских активов называется:
- a) CAMELS;
 - b) BOSS;
 - c) ROA;
 - d) ROE;
 - e) чистый доход.
24. Если 40% акций банка находится во владении нерезидентов, то это:
- a) банк с иностранным участием;
 - b) дочерний банк;
 - c) представительство иностранного банка;
 - d) филиал иностранного банка;
 - e) межгосударственный банк.
25. По степени ликвидности депозиты коммерческого банка классифицируются на:
- a) краткосрочные и долгосрочные;
 - b) до востребования и срочные;
 - c) депозиты физических и юридических лиц;
 - d) вклады до востребования и транзакционные;
 - e) срочные и транзакционные.
26. Пруденциальные нормативы адекватности собственного капитала банка демонстрируют:
- a) абсолютное значение собственного капитала;
 - b) размер депозитов, которые может привлечь банк;
 - c) размер обязательств, которые может принять банк;
 - d) размер риска активов, который может принять банк;
 - e) концентрацию банковского капитала.
27. Целенаправленная деятельность по размещению ценных бумаг нового выпуска на основании договора с эмитентом является:
- a) эмиссионной;
 - b) брокерской;
 - c) дилерской;

- d) андеррайтингом;
- e) клирингом.

28. *Основные признаки финансового лизинга:*

- a) лизинговые платежи покрывают значительную часть амортизации оборудования, обязательно участие поставщика оборудования, предоставляется право покупки объекта лизинга, срок лизинга сопоставим со сроком службы оборудования;
- b) лизинговые платежи покрывают незначительную часть амортизации оборудования, обязательно участие поставщика оборудования, предоставляется право покупки объекта лизинга, срок лизинга сопоставим со сроком службы оборудования;
- c) лизинговые платежи покрывают значительную часть амортизации оборудования, обязательно участие поставщика оборудования, предоставляется право покупки объекта лизинга, срок лизинга существенно меньше срока службы оборудования;
- d) лизинговые платежи покрывают значительную часть амортизации оборудования предоставляется право покупки объекта лизинга, срок лизинга сопоставим со сроком службы оборудования;
- e) лизинговые платежи покрывают значительную часть амортизации оборудования, обязательно участие поставщика оборудования, предоставляется право покупки объекта лизинга, срок лизинга сопоставим со сроком службы оборудования, лизингодатель покрывает свои расходы за счет многократной сдачи объекта в лизинг.

29. *В состав лизингового процента включаются:*

- a) плата за ресурсы, лизинговая маржа, рисковая премия;
- b) лизинговая маржа, амортизация, рисковая премия;
- c) индекс инфляции, лизинговая маржа, рисковая премия;

- d) плата за ресурсы, лизинговая маржа, индекс инфляции;
- e) плата за ресурсы, рисковая премия, амортизация.

30. Внутренний факторинг означает, что:

- a) все стороны сделки находятся в разных странах;
- b) фактор, субфактор, поставщик присутствуют в одной стране;
- c) поставщик, должник и фактор находятся в одной стране;
- d) поставщик и фактор живут одной стране, а должник – в другой;
- e) должники фактор находятся в одной стране, а поставщик – в другой.

ЛИТЕРАТУРА

1. Указ Президента РК №2155 от 30 марта 1995 г. «О Национальном банке Республики Казахстан» (внесены изменения и дополнения в соответствии с Указами Президента РК №2370 от 20.07.95 г., №2396 от 02.08.95 г., №2672 от 05.12.95 г., №2830 от 27.01.96 г.; Законами РК №18-1 от 03.07.96 г., № 50-1 от 07.12.96 г., № 154-1от 11.07.97 г.; №200-1 от 08.12.97 г., № 236-1 от 29.06.98 г.).

2. Указ Президента РК «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан» от 31 августа 1995 г. (с учетом изменений и дополнений от 6 марта 1996 г., 7 декабря 1996 г. и 11 июля 1997 г.).

3. Закон РК №54-1 от 24 декабря 1996 г. «О валютном регулировании» (внесены изменения Законом РК №154-1 от 11 июля 1997 г., Законом РК №277-1 от 9 июля 1998 г.).

4. Закон РК от 28 апреля 1997 г. №97-1 ЗРК «О вексельном обращении в Республике Казахстан».

5. Постановление Национального банка РК от 23 мая 1997 г. №219 «Правила «О пруденциальных нормативах» (внесены изменения и дополнения в соответствии с постановлением Правления Нацбанка РК №380 от 27.10.97 г., №157 от 28.08.98 г.).

6. Протокол №26 «Методические указания по анализу банками кредитоспособности заемщика» от 27.10.94 г.

7. Положение Нацбанка Республики Казахстан №222 от 23 мая 1997 г. «О минимальных резервных требованиях».

8. Закон РК «О платежах и переводах денег» от 29 марта 1995 г.

9. Закон РК «О валютном регулировании» от 14 апреля 1996 г.

10. Закон РК «О рынке ценных бумаг» от 5 марта 1997 г. / Казахстанская правда, 11 марта 1997 г.

11. Закон РК «Об инвестиционных фондах в Республике Казахстан» от 6 марта 1997 г. / Казахстанская правда, 12 марта 1997 г.

12. Правила краткосрочного кредитования экономики Республики Казахстан, утвержденные Правлением Нацбанка РК 11 февраля 1994 г. (Протокол №4).

13. Анализ деятельности коммерческого банка / Под ред. С.И. Кумок - М.: Вече, 1994.

14. Ачкасов А.Н. Активные операции коммерческих банков. – М.: Консалтбанкир, 1994.
15. Балабанов И.Т. Финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 1994.
16. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 192 с.
17. Банковское дело / Под ред. Г.С. Сейткасимова. – Алматы: «Каржы-Каражат», 1998.
18. Банковское дело: Справ. пос. / Под ред. Ю. Бабичевой – М.: Экономика, 1994.
19. Банковское дело / Под ред. С.И. Лаврушина – М., 1998.
20. Банковское дело: стратегическое руководство / Под ред. В. Платонова и М. Хиггинса – М., 1998 – 442 с.
21. Белых Л.П. Устойчивость коммерческих банков – М.: «Банки и биржи», 1996.
22. Белых Л.П. Управление портфелем и выбор наилучшей тактики – М., 1996.
23. Бор М.З., Пятенко В.В. Менеджмент банков: организация, стратегия, планирование – М.: ИКД «ДИС», 1997.
24. Валraven К. Управление рисками коммерческих банков (на рус. и англ. яз.) – Вашингтон: ИЭР Мирового банка, 1996.
25. Голубович А.Д., Кулагин М.В., Мирилевская О.М. Валютные операции в коммерческих банках – М.: Менатеп-информ, 1994.
26. Деньги, кредит, банки / Под ред. Г.С.Сейткасимова – Алматы: «Экономика», 1999.
27. Джозеф Ф. Синки мл. Управление финансами в коммерческих банках – М., 1994.
28. Деятельность банков. Современный опыт США – М.: ISI Bank, 1992.
29. Долан Э.Дж., Кэмпбелл Розмари Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика: Пер. с англ. – Л., 1991.
30. Жуков Е.Ф. Менеджмент и маркетинг в банках – М.: ЮНИТИ, 1997.
31. Иванов В.В. Анализ надежности банка – М., 1996.

32. Колас Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: Уч. пос. Пер. с франц. – М.: Финансы. ЮНИТИ, 1997 – 576 с.
33. Котлер Ф. Основы маркетинга – С-Петербург: АО «КОРУ-НА», АОЗТ «Литература Плюс», 1994 – 698 с.
34. МакНортон Д. Банковские учреждения в развивающихся странах. Всемирный банк – Вашингтон, 1994.
35. Маркова О.М. и др. Коммерческие банки и их операции – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995.
36. Марченко Г.А. Развитие банковского сектора в Казахстане // Деньги и кредит. 2000. № 5.
37. Матук Ж. Финансовые системы Франции и других государств. Ч. 1,2. – М.: Финстатинформ, 1994.
38. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Уч. Под ред. Л.Н. Красавиной – М.: Финансы и статистика, 1994.
39. Общая теория денег и кредита / Под ред. проф. Е.Ф. Жукова – М.: ЮНИТИ, 1995.
40. Основы банковского менеджмента / Под ред. О.И. Лаврушина. – М.: «ИНФРА-М», 1995.
41. Панова Г.С. Анализ финансового состояния коммерческого банка – М.: Финансы и статистика, 1996.
42. Пашковский Д.А. Проблемные банки: некоторые аспекты деятельности // Деньги и кредит. 2000. № 10.
43. Пебро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения – М.: Прогресс, 1994.
44. Попова Н.В. Банковское обслуживание частных лиц – М.: Финансы, 1994.
45. Рид Э., Коттер Р., Гилл Э., Смит Р. Коммерческие банки – М.: Комполис, 1991.
46. Риггинз У. (на рус. и англ. яз.). Международное банковское дело – Вашингтон: ИЭР Мирового банка, 1996.
47. Роуз П. Банковский менеджмент – М.: «Дело», 1995.
48. Севрук В.Т. Банковский маркетинг – М.: Дело ЛТД, 1994.
49. Севрук В.Т. Банковские риски – М.: Дело ЛТД, 1995.

50. Соколянская Н.Э. Анализ качества кредитного портфеля и уровня кредитных рисков – М., 1998.

51. Спицин И.О., Спицин Я.О. Маркетинг в банке – М., 1993.

52. Усоскин В.М. Современный коммерческий банк: управление и операции – М., 1993.

53. Фетисов Г.Г. Устойчивость коммерческого банка и рейтинговые системы ее оценки – М.: Финансы и статистика, 1999.

54. Холт Р. Основы финансового менеджмента: Пер. с англ. – М.: «Дело», 1993.

55. Ширинская Е.Б. Операции коммерческих банков и зарубежный опыт – М.: Финансы и статистика, 1992.

56. Ширинская Е.В. Операции коммерческих банков: российский и зарубежный опыт – М.: Финансы и статистика, 1995.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
Тема 1. Предмет, структура и задачи курса «Банковское дело»	4
Тема 2. Коммерческий банк: задачи, функции, принципы и основные условия деятельности	7
Тема 3. Планирование и регулирование банковских ресурсов	12
Тема 4. Методы управления ликвидностью коммерческого банка ..	28
Тема 5. Формы и виды обеспечения возвратности банковских ссуд	32
Тема 6. Основные элементы системы кредитования	46
Тема 7. Факторинг как высокоэффективная форма финансового маркетинга	54
Тема 8. Кредит под залог ценных бумаг	62
Тема 9. Потребительский кредит	66
Тема 10. Ломбардные кредиты	74
Тема 11. Операции банков по долгосрочному кредитованию	80
Тема 12. Ипотечное кредитование в Республике Казахстан	86
Тема 13. Консорциальные кредиты	90
Тема 14. Лизинговые операции коммерческих банков	99
Тема 15. Трастовые операции коммерческих банков	129
Тема 16. Банковский менеджмент	139
Тема 17. Банковский маркетинг	150
Тестовые задания по курсу «Банковское дело»	165

ХАМИТОВ Нургали Нигматович

БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

Курс лекций

Редактор Д.М. Идрис.

Компьютерная верстка З.А. Ибрагимовой.

Художник обложки Ж.М. Далдыбаева.

Подписано к печати 21.09.05.

Формат 60×84¹/₁₆. Объем 13,5 п.л. Усл. п.л. 12,3. Уч.-изд. л. 11,1.

Тираж 1000 экз. Заказ 3/29. Печать дубликаторная.

ТОО «Издательство «Экономика»

050063, г. Алматы, ул. Саина, 81.