

ЭТАПЫ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕССА КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ
STAGES OF CREDIT PROCESS OF COMMERCIAL BANKS



УДК 33

DOI:10.24411/2588-0209-2019-10073

Узденова Фатима Магамедовна

ФГБОУ ВО Северо-Кавказская государственная академия (ФГБОУ ВО
СКГА), г.Черкесск

Текеева Халимат Эльмурзаевна, к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО Северо-Кавказская государственная академия (ФГБОУ ВО
СКГА), г.Черкесск

Uzdenova Fatima Magamedna

FSBOU TO North Caucasus State Academy (FSBOU TO SKGA), K.E., Associate
Professor of Accounting Department, Cherssk

Tekeeva Halimat Elmurzayeva

FSBOU TO North Caucasus State Academy (FSBOU TO SKGA), K.E., Associate
Professor of Accounting Department, Cherssk,

Аннотация: В статье рассмотрены теоретические вопросы формирования кредитной политики коммерческих банков и ее роль, этапы кредитного процесса. Процесс кредитования сельских товаропроизводителей является сложной процедурой, состоящей из нескольких взаимодополняемых стадий, пренебрежение каждой из которых чревато серьезными ошибками и просчётами.

В соответствии с разработанными и принятыми у каждого банка направлениями отбора сотрудники кредитного отдела осуществляют приём

заявок на получение ссуды. В зависимости от видов кредитования к заявке на кредит идёт получение и подбор необходимой документации. Сотрудник кредитного подразделения обязан провести экономический анализ представленной документации, сделать выводы о рыночной возможности и привлекательности проведения кредитуемой операции. При проведении такой работы от сотрудника кредитного подразделения требуются навыки и умения экономиста, специалиста по маркетингу, знания макроэкономики, отраслевых и региональных тенденций развития народного хозяйства. Во избежание ошибок, допущенных в анализе сторон и элементов деятельности ссудополучателя, практика подсказывает использование максимально формализованного документа, заполнение которого позволяет составить полную картину кредитуемой сделки.

На основе проведённого анализа требуется выбрать наиболее оптимальный метод кредитования предприятий АПК, вид ссудного счёта, срок кредитования, провести переговоры о величине и виде ссудной ставки, о способе погашения ссуды.

Annotation: The article considers theoretical issues of formation of credit policy of commercial banks and its role, stages of credit process. The process of lending to rural producers is a complex procedure, consisting of several complementary stages, the neglect of each of which is fraught with serious mistakes and miscalculations.

In accordance with the directions of selection developed and accepted by each bank, the employees of the credit department receive applications for a loan. Depending on the types of credit, the request for credit is subject to receipt and selection of the necessary documentation. The employee of the credit division is obliged to carry out an economic analysis of the submitted documentation, to draw conclusions about the market possibility and attractiveness of carrying out the credited transaction. In carrying out such work, the employee of the credit department requires the skills and skills of an economist, a marketing specialist,

knowledge of macroeconomics, sectoral and regional trends in the development of the national economy. In order to avoid errors in the analysis of the parties and elements of the lender 's activities, practice suggests the use of the most formalized document, the completion of which allows to obtain a complete picture of the credited transaction.

Based on the analysis carried out, it is necessary to select the most optimal method of lending of AIC enterprises, type of loan account, term of lending, to hold negotiations on the amount and type of loan rate, on the method of repayment of the loan.

Ключевые слова: кредитная политика, кредитный процесс, кредитование предприятия АПК, риск, кредитный портфель, ликвидность, счет

Key words: Credit policy, credit process, AIC enterprise lending, risk, loan portfolio, liquidity, account

Основной вопрос в банковской деятельности состоит в том, как избежать риска и при этом получить достаточно высокие доходы для сохранения средств вкладчиков и жизнеспособности. В свете чего, очевидным является актуальная проблема разработки системы поддержки принятия решения в противоречивой ситуации, то есть речь идет о проблеме выработки и принятия решения в условиях необходимости учета двух противоречивых целей: достичь максимума дохода и при этом минимизировать риск. И важная роль в этом отводится кредитной политике коммерческих банков, так как кредитование является одним из наиболее эффективных видов банковской деятельности.

Объем кредитов, предоставленных юридическим лицам-резидентам и индивидуальным предпринимателям на 01.01.2019 составило 40014578 млн. рублей. Из них сельскому хозяйству, охоте и лесному хозяйству -1174980 млн. рублей, что составляет 2,9 процента.

Схематически модель кредитной политики представлена на рисунке 1[1].

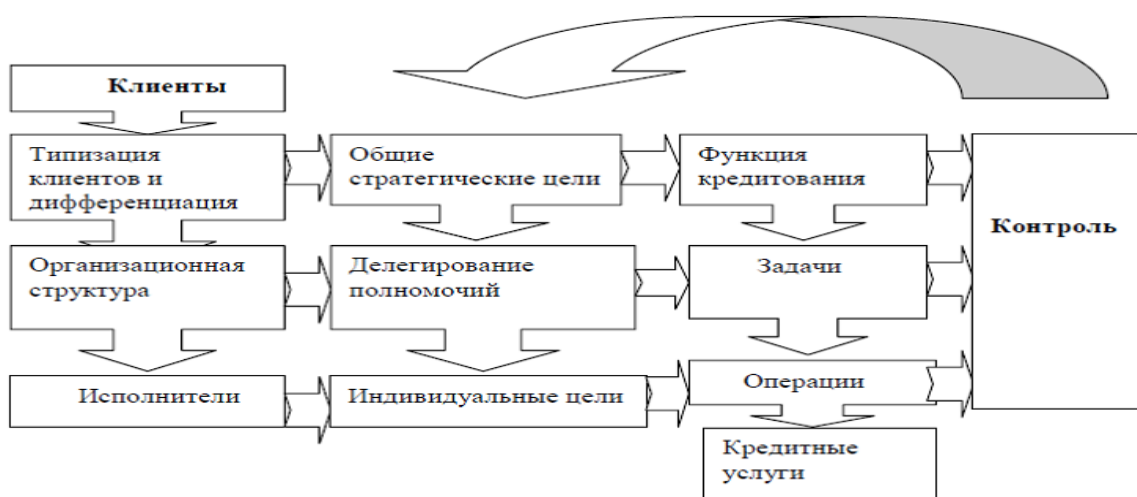


Рисунок 1 - Концептуальная модель кредитной политики

Кредитная политика ориентирована на то, что бы персонал банка, ориентируясь на нее, мог принимать верные решения, которые будут соответствовать интересам банка и способствовать дальнейшему развитию[2].

Кредитный процесс банка состоит из этапов, его составляющих и собственного кредитного механизма. Этих этапов по числу называют от трех (в отечественных) до 10-15 (в зарубежной литературе). Главное - как более полно охватить весь порядок кредитования.

В кредитном процессе можно выделить следующие этапы:

Первый этап. Разрабатывается стратегия кредитных операций. Банком разрабатывается Положение о кредитной политике, в котором определяются цель кредитной политики, принципы формирования кредитного портфеля, организация кредитования, обеспечение ликвидности кредитного портфеля и снижение кредитного риска, процентную политику по ссудам.

Второй этап. На данном этапе производится поиск и предварительная оценка потенциального заемщика, установление деловых контактов. В некоторых банках создается кредитный департамент банка, руководство и служба безопасности или может быть создано специальное подразделение, занимающееся изучением спроса на финансово-кредитном рынке банков, и выявлением потенциальных клиентов, требуемых банку, исходя из его кредитной политики. Начинать свою деятельность целесообразно с кредитов, предоставляемых известным лицам в деловой среде и организациям, с хорошей репутацией. Должен происходить совместный рост банка и клиента. Такой клиент впоследствии будет главной и надежной опорой банка. Для развития банковской

деятельности практика предварительного знакомства с потенциальным заемщиком, привлечение его самыми разнообразными средствами является крайне важной.

Этот этап также должен включать определение направлений дальнейшего развития банка в смысле ориентации на оказание требуемых в настоящее время клиенту услуг, внедрение инноваций и обеспечения доходности при минимизации рисков по банку в целом и кредитных в частности. Очень важно как организованна предварительная работа с клиентами.

В странах запада широко распространена практика индивидуальной работы с клиентом и обсуждение с ним в неформальной обстановке будущей кредитной сделки и ее условий, что является крайне положительным моментом начальных контактов с клиентом. Собственно маркетинговая служба должна быть организованна таким образом, чтобы охватить все возможные аспекты деятельности потенциальных клиентов, финансовых рынков сбыта банковской продукции. Объектом деятельности служб должна являться вся деловая сторона клиентов

Данный участок работы является необходимым в условиях цивилизованного рынка. Привлечение клиента может происходить в пассивной форме, когда банк ограничивается рекламой в средствах массовой информации и ждет возможных клиентов непосредственно по объявлению. Этот метод может использоваться также на первом этапе. Но следует иметь в виду, что реклама в этом случае должна быть не только броской и красивой, но также четкой и предельно детализированной. При этом, работая на клиента, не стоит забывать о вопросах доходности, прибыльности, рентабельности сделок и минимизации риска.

Конкретное участие кредитного подразделения должно заключаться в реальном участии кредитных инспекторов в предварительном знакомстве с клиентом, рекомендуемых специалистами отдела маркетинга, обсуждением с ним в доверительной беседе вопросов бизнеса, имеющихся проблем и проведении предварительной визуальной оценки потенциального заемщика. Это может помочь банку при принятии решения по процентной ставке, порядке и сроках погашения ссуды. При поиске клиента не следует пренебрегать никакой доступной информацией о предполагаемых клиентах. Имеющаяся информация должна анализироваться банковским аппаратом. Многие банки создают аналитические подразделения, которые занимаются сортировкой подобной информации и сбором досье на все возможные коммерческие структуры. И это вполне оправдано, так как жить в без информации в информационном рынке невозможно. Если клиенту не дан

предварительный отказ, то клиенту следует сообщить о требуемых документах и подготовиться к приему от клиента заявки и ТЭО.

Третий этап. Данный этап состоит в сборе и сортировка кредитных заявок, обосновании ТЭО, а также в организации их внесистемного учета, которой должен пройти для клиента незамеченным. Кредитный работник должен принять от потенциального клиента заполненные им документы и сверить данные частного характера с паспортом и сообщить о сроке принятия решений по данной заявке. Комплект документов, требуемых для рассмотрения заявки на кредит должен включать:

- заявку на получение кредита по установленной банком форме;
- нотариально заверенные учредительные и юридические документы;
- финансовую отчетность за три квартала в полном объеме, заверенную налоговой инспекцией;
- документы, характеризующие финансовое состояние клиента;
- информацию об объекте кредитования;
- информацию о заемщике частного характера;
- срочное обязательство.

Основные рекомендации, предъявляемые банком к составлению клиентом ТЭО могут быть следующими:

-ТЭО является документальным расчетно - логическим обоснованием запрашиваемых размеров ссуд и должно удовлетворять ряду требований, выдвигаемых банком-кредитором;

- ТЭО должно содержать подробное описание кредитного проекта и его основные характеристики;

- все расчеты ТЭО осуществляются в порядке, предусмотренном действующим законодательством РФ, а также отражают все источники средств, используемые при реализации кредитного проекта;

- расчет окупаемости кредита должен быть составлен строго в соответствии с требованиями, изложенными в «Конфиденциальной информации о заемщике и кредитном проекте», являющейся приложением к заявке на получение ссуды;

-ТЭО должно сопровождаться четким анализом рыночных сегментов, проведенных потенциальным заемщиком, результаты которого отражаются в приложении "Конфиденциальная информация о заемщике и кредитном проекте";

е) обязательным требованием к ТЭО является реальность расчетов, достоверность данных и их подтверждение соответствующим образом оформленными договорами, подлинники которых клиент предоставляет при подаче заявки в банк.

Данные рекомендации могут быть дополнены или пересмотрены, однако банк должен ориентировать клиента на то, какую конкретную информацию он хотел видеть в составленном клиентом ТЭО. Форму «Заявки на предоставление ссуды» желательно стандартизировать в рамках банка. Полученные документы кредитный работник регистрирует в специальном журнале и передает под расписку конкретному исполнителю.

Третий этап составляет обработка и изучение документов, характеризующих деловые качества заемщика, его финансовое положение, взаимоотношения с партнерами на рынке и с другими банками, требует затраты максимального количества общего времени. Подлежат изучению все предоставленные договоры и контракты. Кредит выдается под конкретную сделку или на оплату контракта.

ТЭО и заявка дают полную картину планируемой операции, а прилагаемые документы лишь подтверждают правдоподобность предоставленной информации. Изучение деловых качеств банк проводит на основе консультации с контрагентами заемщика, обслуживающим его банком, поставщиками, покупателями[3].

Собрав таким образом «пабликрилейшен» банк начинает самостоятельную работу - изучение финансового состояния заемщика. С этой целью у клиента запрашивается отчетность и документы, характеризующие его финансовое положение. При выдаче ссуды обязательно анализируется баланс заемщика или его гаранта, их финансовая устойчивость и платежеспособность. Важное значение имеет достоверность и реальность предоставленной отчетности.

Анализируются следующие показатели:

- соотношение краткосрочных активов и источники заемных и привлеченных средств. Данное соотношение характеризует ликвидность баланса заемщика и не должно быть менее 1. В противном случае клиент может затрудниться с погашением долга;

- итоги работы клиента за год;

- обязательно анализируется задолженность по кредиту с ее разбивкой, суммам, направлением и возможностям погашения за счет собственных средств;

- рыночные отношения со своими партнерами.

При таких свободных действиях предприятий и предпринимателей банки приобретают совершенно иное экономическое значение. Они призваны составить ведущие институты рыночной экономики.

Роль банков как в старой, так и в новой системе надо рассматривать в контексте обслуживаемого ими хозяйственного механизма. С этой точки зрения деятельность американских и других западных банков, функционирующих в условиях рыночной экономики, представляют для нас исключительный интерес[4].

Следует отметить, что не существует единой кредитной политики для всех банков, каждый банк определяет свою собственную кредитную политику, учитывая экономическую, политическую, социальную ситуацию в регионе его функционирования, или, что более правильно, принимая во внимание всю совокупность внешних и внутренних рисков, влияющих на работу данного банка. Совокупный риск банка повышается, если он не имеет собственной кредитной политики, либо имеет кредитную политику невысокого качества, или не смог довести ее основные положения до сведения конкретных исполнителей, что ставит под сомнение возможность ее реализации. Мы двигаемся к рынку и он открывает перспективу. Поэтому много поучительного в опыте зарубежных банков.

Особо хочется выделить порядок предоставления кредитов, анализ рисков и платежеспособности, гарантий возврата, процентных ставок, страхование. Все это надо изучать на опыте других и разумно переносить на свою почву. Но есть и немало специфического в нашей экономике. Самым слабым звеном всей системы является отсутствие полноценной денежной единицы, инфляция. Расстройство денежных отношений лишает банки устойчивой основы деятельности. Создание двухуровневой банковской структуры свелось к следующему: Центральный банк - коммерческие банки, само по себе не решает проблемы оздоровления финансово-банковской системы, хотя это и является прогрессивным шагом. Но пока он не привел к тем позитивным изменениям, которые первоначально связывались с ним. Предполагалось, что переход на двухъярусную систему позволит коммерческим банкам пользоваться свободой во имя общего блага. Сосредоточиться на более полном обслуживании хозяйственных нужд, а Центральный банк сосредоточится, что кроме него сделать не может - регулирование денежного обращения, кредитных потоков, обеспечение устойчивости и конвертируемости рубля. Устойчивая денежная единица является основой успеха финансово - банковской деятельности. В то время как американские банки занимают центральные позиции в экономике, и сами воздействуют на экономическую ситуацию, российские вынуждены следовать за экономической политикой. Но, при тех условиях, когда производство не растет, а падает, резервы и займы банков не могут быть устойчивыми.

В том, что российские банки еще не достигли той роли, какую американские и многие другие зарубежные банки играют в развитии экономики, проявляется не только недостаточность опыта, но и соответствующих условий инфраструктуры, устойчивости ситуации. Для американских банков характерно их тесное сращивание с промышленностью, за что ранее у нас они подвергались критике. Но по иронии судьбы именно эта их черта оказалась наиболее предпочтительной и необходимой для нас. Благодаря такому сращиванию, банки восприняли роль первой скрипки в осуществлении научно-технического прогресса.

Банки и финансовые группы были и остаются той вершиной, где решались направления структурной модернизации западной экономики, они выбирали и вкладывали средства в сферы высоких технологий, на чем держится их экономическое процветание. Подобного не могут делать российские банки ввиду неустойчивости общеэкономических ситуаций и неуверенности в том, окупятся ли средства, вложенные в производства в условиях инфляции.

Список использованных источников

1. Статистический бюллетень Банка России № 12 (307), 2018 год
2. «О развитии банковского сектора Российской Федерации в 2018 году и в январе 2019», Информационно-аналитический материал
3. Юденков Ю.Н. Основы организации деятельности коммерческого банка, 2017 год
4. Юденков Ю.Н. Корпоративное управление и внутренний контроль в кредитных организациях // Информационно-аналитические материалы НИИ ЦБ РФ. Вып. 3/47. М.: Банк России, 2004.
5. Фетисов Г.Г., Лаврушин О.И., Мамонова ИД. Организация деятельности Центрального банка: учебник. М.: Кнорус, 2006.

Spisok ispol'zovannyh istochnikov

1. Statisticheskij byulleten' Banka Rossii № 12 (307), 2018 god
2. «O razvitii bankovskogo sektora Rossijskoj Federacii v 2018 godu i v yanvare 2019», Informacionno-analiticheskij material
3. YUdenkov YU.N. Osnovy organizacii deyatel'nosti kommercheskogo banka, 2017 god
4. YUdenkov YU.N. Korporativnoe upravlenie i vnutrennij kontrol' v kreditnyh organizacijah // Informacionno-analiticheskie materialy NII CB RF. Vyp. 3/47. M.: Bank Rossii, 2004.
5. Fetisov G.G., Lavrushin O.I., Mamonova ID. Organizaciya deyatel'nosti Central'nogo banka: uchebnik. M.: Knorus, 2006.