

СОВРЕМЕННЫЙ
КОММЕРЧЕСКИЙ
БАНК

В.М. Усоскин

Управление
и операции

В.М.Усоскин

**СОВРЕМЕННЫЙ
КОММЕРЧЕСКИЙ
БАНК**

**Управление
и операции**

МОСКВА
ИПЦ «ВАЗАР-ФЕРРО»
1994

ББК 65.9(2)26
У76

*Светлой памяти
моего отца
Марка Михайловича
Усокина
посвящается эта книга*

Усокин В. М.

У76 Современный коммерческий банк: управление и операции.— М.: ИПЦ «Вазар-Ферро», 1994.— 320 с.

ISBN 5-8476-0017-8

Рассмотрены экономические принципы и технические приемы работы современного коммерческого банка в условиях развитых рынков ссудного капитала. Дается анализ способов и форм привлечения банками денежных ресурсов, организации кредитной и инвестиционной работы, гарантийных и доверительных операций, маркетинга банковских услуг и т. п.

Для работников финансово-банковской сферы, предпринимателей, преподавателей и студентов экономических вузов, слушателей бизнес-школ и всех, кто интересуется состоянием и перспективами развития банковского дела.

Табл. 45 Илл. 54. Библиогр. 50 назв.

У 0605010204—006 Без объявл.
7И8(03)-94

ББК 65.9(2)26

УСОКИН Валентин Маркович

СОВРЕМЕННЫЙ КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК
Управление и операции

Редактор *Л. А. Яковлев*
Художник *В. Я. Батищев*
Технический редактор *Г. А. Этманова*

Сдано в набор 20.07.94. Подписано в печать 03.08.94. Формат 60 × 84/16. Гарнитура Таймс. Печать офсетная.
Усл. печ. л. 18,6. Уч.-изд. л. 20,55. Тираж 10 000 экз. Заказ 50438.

Изд. № 6-94, ЛР № 090046 от 27.01.93

Издательско-производственный центр «Вазар-Ферро»
Москва, 4-я Тверская-Ямская ул., 14, стр. 3, оф. 37

Полиграфическая фирма «Красный пролетарий»
103473 Москва, Краснопролетарская, 16

ISBN 5-900833-01-1

© В. М. Усокин, 1994
© В. Я. Батищев, оформление, 1994

Усоскин Валентин Маркович — доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Института мировой экономики и международных отношений Российской Академии наук. Известный специалист по проблемам денег, кредита и банков.

Автор книг «Теории денег» (1976), «Финансовая и денежно-кредитная система США» (1976), «Денежный мир» Милтона Фридмена» (1989) и других работ.

Читает курс организации и техники банковского дела в Институте переподготовки и повышения квалификации кадров по финансово-банковским специальностям Финансовой Академии при Правительстве Российской Федерации, ведет занятия в Международной Московской финансово-банковской школе.

Инициатор перевода на русский язык и редактор ряда популярных работ по кредитно-финансовой и банковской тематике, в том числе Э. Рид и др. «Коммерческие банки» (1983), А. Харрис «Денежная теория» (1990).

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	7
Глава 1. Коммерческие банки. Роль и место в кредитной системе	11
1.1. Финансовое посредничество	11
1.2. Виды банков	14
1.3. Коммерческий банк: природа и особенности	23
Базовые функции коммерческого банка	23
Мотивации и риск в банковском деле	26
Баланс банка	29
1.4. Центральные банки	35
Функции центрального банка	35
Особенности организации и управления центральными банками	40
1.5. Контроль над банками и регулирование банковской деятельности	47
Принципы надзора и контрольные органы	47
Ревизии и отчетность	53
Страхование банковских депозитов	54
Налогообложение банков	58
1.6. Коммерческие банки в меняющемся мире	59
Дерегулирование финансовых рынков	59
Усиление конкуренции в банковском деле	62
Компьютеризация и финансовые нововведения	66
Финансовая глобализация	67
Глава 2. Структура и органы управления банка	70
2.1. Банк как акционерное предприятие	70
2.2. Порядок учреждения банка и органы его управления	73
Учреждение банка	73
Органы управления	76
2.3. Организационная структура	80
2.4. Филиальная сеть и децентрализация операций	85
Глава 3. Формирование банковских ресурсов	91
3.1. Собственный капитал банка	91
Цели и функции банковского капитала	91
Состав капитальных статей баланса банка	93
Достаточность банковского капитала	97
3.2. Привлеченные средства банков	103
Транзакционные счета	103
Срочные и сберегательные счета	109
Структура банковских депозитов в Великобритании, Франции и других странах	114
Открытие и ведение депозитных счетов	121
Недепозитные источники привлечения ресурсов	130
Глава 4. Коммерческий банк и система денежных расчетов	139
4.1. Система денежных расчетов	139
4.2. Обращающиеся инструменты: понятие и сферы применения	143

4.3. Чек	147
4.4. Клиринг чеков. Расчетные палаты	155
4.5. Автоматизированные платежные системы	163
Автоматические расчетные палаты	163
Банковские автоматы	168
Межбанковские системы электронного перевода средств	171
Глава 5. Кредитные операции банков	174
5.1. Кредитные операции в структуре банковских активов	175
5.2. Принципы банковского кредитования	181
Качества заемщика	181
Основные условия кредитной сделки	184
5.3. Виды и формы кредитных соглашений	188
США	188
Великобритания	195
Франция	199
5.4. Обеспечение кредита	206
Виды залога	206
Материальные формы обеспечения и их документация	212
5.5. Управление кредитным риском	218
Кредитная политика банка	221
Кредитоспособность клиента: «правило пяти си»	223
Анализ финансовых отчетов	225
Статистические методы оценки кредитного риска	234
5.6. Организация кредитной работы в банке	239
Кредитный персонал банка	239
Структура кредитных подразделений	241
5.7. Этапы выдачи кредита	245
Заявка и интервью с заемщиком	245
Изучение кредитоспособности и риска	248
Подготовка к заключению договора	251
Переговоры об условиях кредитного соглашения	256
Документирование ссуды и подписание соглашения	259
Проблемные ссуды	263
Кредитный мониторинг	267
Глава 6. Кассовые активы и операции с ценными бумагами	270
6.1. Кассовая наличность банка	271
6.2. Банковские инвестиции	276
Ценные бумаги как объект инвестиционной деятельности банка	277
Структура банковского портфеля	281
Инвестиционная политика банка	284
Глава 7. Забалансовые и доверительные (трастовые) операции	287
7.1. Забалансовые операции	287
Договорные и условные обязательства	287
Секьюритизация активов	292
Программы управления кассовыми активами	294
7.2. Доверительные (трастовые) операции банков	297
Понятие траста	297
Трастовые операции банков	297
Организация траст-отдела	301
Глава 8. Банковский маркетинг	303
8.1. Понятие и цели банковского маркетинга	303
8.2. Целевые рынки и сегментация	305
8.3. Маркетинговая политика: планирование и способы продвижения банковских продуктов	310
Список литературы	314
Предметный указатель	316

ПРЕДИСЛОВИЕ

Банковская система — одна из важнейших и неотъемлемых структур рыночной экономики. Развитие банков и товарного производства и обращения исторически шло параллельно и тесно переплеталось. При этом банки, проводя денежные расчеты, кредитуя хозяйство, выступая посредниками в перераспределении капиталов, существенно повышают общую эффективность производства, способствуют росту производительности общественного труда.

Сегодня, в условиях развитых товарных и финансовых рынков, структура банковской системы резко усложняется. Появились новые виды финансовых учреждений, новые кредитные инструменты и методы обслуживания клиентуры.

Практика банковского дела за рубежом представляет большой интерес для складывающейся в России и других странах СНГ новой хозяйственной системы. Совершается переход от административно-управляемой высокомонополизированной государственной банковской структуры к динамичной, гибкой, основанной на частной и коллективной собственности системе кредитных учреждений, ориентированных на коммерческий успех, на получение прибыли.

Идет поиск оптимальных форм институционального устройства кредитной системы, эффективно работающего механизма на рынке капиталов, новых методов обслуживания коммерческих структур. Создание устойчивой, гибкой и эффективной банковской инфраструктуры — одна из важнейших (и в тоже время чрезвычайно сложных) задач экономической реформы в России.

Задача усложняется тем, что недостаточно объявить о создании новых кредитных институтов, сменив название банка и присвоив ему статус «акционерного общества». Коренным образом должен измениться вся система отношений внутри банковского сектора, характер управления и контроля со стороны

центрального банка, принципы взаимоотношений банков и их клиентов, расчеты с государственным бюджетом и т. д. Но и это не все. Необходимо изменить психологию банкира, воспитать нового банковского работника — хорошо образованного, думающего, инициативного, свободного от догм и готового идти на обдуманный и взвешенный риск.

Особую сложность выполнению поставленных целей придает то обстоятельство, что в ходе «социалистического эксперимента» были целенаправленно ликвидированы складывающиеся веками институты и инструменты финансового рынка. На основе утопических идеологических концепций была создана гигантская уродливая монобанковская пирамида в виде Госбанка, подмявшая под себя всю кредитную сферу и систему расчетов и полностью устранившая элементы конкуренции, состязательности и риска. Это определило другие серьезные дефекты системы — жесткую централизацию денежных ресурсов и волевые методы их распределения, полное бесправие и безынициативность низовых звеньев банковской сети, порочную практику автоматической выдачи ссуд «под план» и т. д.

Построение нового банковского механизма возможно лишь путем восстановления утраченных рациональных принципов функционирования кредитных учреждений, принятых в цивилизованном мире и опирающихся на многовековой опыт рыночных финансовых структур. Поэтому столь велико значение вдумчивого и последовательного изучения зарубежной практики, приемов и форм аккумуляции денежных ресурсов, кредитования и расчетов, которые являются продуктом длительного исторического отбора в жестких условиях конкурентной борьбы и которые продемонстрировали свою высокую эффективность и приспособляемость к разным условиям хозяйственного развития.

Разумеется, все указанные методы работы, институты и стратегии хозяйственного поведения не могут быть скопированы и пересажены в неизменном виде на российскую почву. Попытки такой «имплантации» чреваты большими потерями и дискредитацией самой идеи освоения чужого опыта. Новые формы следует предлагать после тщательного изучения как потребностей клиентов банка, их способность воспринять финансовые инновации, так и рентабельности новых технологий и новых видов услуг для самих банков, подготовленности их персонала и т. д.

Данный курс представляет собой изложение базовых принципов организации и функционирования банковских систем в условиях существования развитых финансовых рынков и разветвленной сети кредитно-финансовых институтов. При этом главное внимание уделяется практическим аспектам деятельности современного коммерческого банка, традиционным и новейшим методам банковского обслуживания.

Первые главы книги посвящены общим принципам организации и управления кредитными учреждениями как на макроэкономическом уровне (основные виды кредитно-финансовых институтов, контроль и регулирование деятельности банков со стороны центрального банка и других контрольных органов), так и на микроэкономическом уровне (аппарат управления, организационные структуры и распределение полномочий персонала внутри отдельно взятого банка).

Далее излагаются методы аккумуляции банковских ресурсов (глава третья), и формы безразличных расчетов путем организации чекового оборота и межбанковского клиринга (глава четвертая).

Пятая глава содержит подробный анализ ссудных операций коммерческого банка — их структуры, принципов предоставления кредитов, методов защиты от неплатежей, организации кредитной работы банка и т. д. В шестой главе рассматривается другой важнейший вид доходных активов банка — его инвестиционный портфель. Кроме того, в этой главе анализируется структура кассовых операций банка и их роль в обеспечении банковской ликвидности.

Седьмая и восьмая главы включают рассмотрение элементов трастового дела, забалансовых (гарантийных и т. п.) операций. Здесь излагаются также приемы маркетинга банковских продуктов.

Основу книги составляет материал о принципах организации и формах операционной деятельности банков в США. Эта страна сегодня является лидером разработки новейших методов организации банковского дела, новых банковских продуктов и эффективного управления активами и пассивами. В книге использован также обширный материал из практики банков других высокоразвитых стран Запада — Великобритании, Франции, Австрии, Германии, Японии, Италии, Люксембурга.

Многие люди и организации способствовали появлению на свет этой книги. Проф. Л. Н. Красавина дала первоначальный импульс написанию книги, пригласив автора читать курс «Организация и техника работы иностранных коммерческих банков» в Финансовой Академии при Правительстве РФ.

Автор выражает признательность дирекции Международной Московской финансово-банковской школы за возможность работать в тесном контакте и творческой атмосфере с зарубежными специалистами банковского дела, беседы с которыми помогли прояснить некоторые сложные вопросы современной практики кредитования и расчетов в условиях развитых финансовых рынков.

Автор благодарит администрацию центральных банков Австрии, США, Франции, Италии, консультантов и менеджеров крупных коммерческих банков «Ситибэнка» (США); «Кредитанштальт банк» (Австрия); «Дейче банк» (Люксембург); «Банка коммерциале италяна» (Милан); профессоров и преподавателей экономического факультета Римского университета за беседы и материалы по банковской проблематике, полученные во время командировок в указанные страны.

Особую благодарность автор выражает директору-распорядителю Ассоциации российских банков М. П. Базаре за консультации и материалы по практическим вопросам деятельности банков.

В. Усоскин
15.04.93

Глава 1 КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ. РОЛЬ И МЕСТО В КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЕ

1.1. Финансовое посредничество

Коммерческие банки относятся к особой категории деловых предприятий, получивших название *финансовых посредников*. Они привлекают капиталы, сбережения населения и другие свободные денежные средства, высвобождающиеся в процессе хозяйственной деятельности, и предоставляют их во временное пользование другим экономическим агентам, которые нуждаются в дополнительном капитале. Финансовые посредники выполняют, таким образом, важную народнохозяйственную функцию, обеспечивая обществу механизм межотраслевого и межрегионального перераспределения денежного капитала.

Финансовое посредничество отличается от брокерско-дилерских функций. *Брокеры* — это агенты финансового рынка, работающие на комиссионных началах. Они собирают информацию о состоянии рынка и находят контрагентов для совершения сделок, действуя за счет и по поручению своих клиентов. *Дилеры* торгуют ценными бумагами и другими обязательствами на вторичном рынке, получая прибыль на разнице в курсах покупки и продажи.

Специфическая черта брокеров и дилеров состоит в том, что они не создают собственных требований и обязательств, действуя по поручению клиентов. Финансовые же посредники в процессе деятельности создают новые требования и обязательства, которые становятся товаром на денежном рынке. Так, принимая вклады клиентов, коммерческий банк создает новое обязательство — депозит, а выдавая ссуду — новое требование к заемщику.

Этот процесс создания новых обязательств и обмена их на обязательства других контрагентов составляет основу, суть финансового посредничества. Подобная трансформация исключительно важна в рыночной экономике. Она позволяет преодолеть сложности прямого контакта сберегателей и заемщиков, возникающие из-за несовпадения предлагаемых и требуемых сумм, их сроков, доходности и т. д. Аккумулируя денежные капиталы из разных источников, финансовые посредники создают общий обезличенный «пул» денежных средств и могут удовлетворять требования на кредит на самых различных условиях.

Масштабы финансового посредничества в современной рыночной экономике поистине огромны. Представление об этом дает статистика национальных счетов и ее финансовый аналог — статистика денежных потоков (Flow-of-Funds Accounts). В этой системе учета (рис. 1.1) хозяйство разделено на ряд секторов: домашние хозяйства, деловые фирмы, государственные учреждения, финансовые институты, заграничный сектор.

Если сравнить предложение и использование денежного капитала агентами каждого сектора в течение определенного периода (года, квартала), можно определить позицию сектора в целом как чистого кредитора или чистого заемщика. В странах с развитой рыночной экономикой сектор домашних хозяйств, как правило, имеет избыток денежных сбережений и служит «поставщиком»



Рис. 1.1. Перераспределение денежных накоплений в рыночном хозяйстве

капитала для других секторов. Сектор деловых фирм в условиях нормальной экономической конъюнктуры испытывает дефицит денежных средств, так как осуществляемые им капиталовложения обычно превышают приток текущих поступлений от операционной деятельности. Государственный сектор также обычно дефицитен: расходная часть бюджета превышает доходы, собираемые в виде налогов. Поэтому государство, равно как и деловой сектор выступают чистыми заемщиками на рынке ссудных капиталов. Заграничный сектор может иметь как дефицит, так и избыток средств в зависимости от состояния платежного баланса страны по текущим операциям и сальдо межстранового движения капитала (табл. 1.1).

Таблица 1.1

Движение денежного капитала на американских финансовых рынках (1989 г., в млрд. долл.)

Сектора	Источники средств (предложение)	Использование средств (спрос)	Чистый приток или сокращение (-)
Домашние хозяйства	482	284	198
Деловые предприятия (включая некорпорированные фирмы)	126	129	-3
Федеральное правительство	-17	-171	-188
Местные органы власти (штаты и муниципалитеты)	10	-27	-17
Финансовые учреждения	688	715	-27
Заграничный сектор	167	99	68
Неучтенное движение капитала	—	—	-31

Как видно из таблицы, сектор домашних хозяйств в США «поставил» на денежный рынок в 1989 г. сбережений на сумму 482 млрд. долл. В течение того же года субъекты этого сектора выступали в роли заемщиков и приобрели кредитные обязательства на сумму 284 млрд. долл. В итоге чистые сбережения сектора составили за год 198 млрд. долл. Финансовые потоки в деловом секторе были в целом сбалансированы. Государственный сектор (на уровне федерального правительства и местных органов власти) испытывал значительный дефицит финансовых ресурсов (205 млрд. долл.) и покрыв его за счет позаимствований на рынке у других секторов, «съев» по существу всю сумму чистых сбережений в секторе домашних хозяйств. Важным источником поступления капитала на американский денежный рынок был заграничный сектор: чистый приток средств составил 68 млрд. долл. Огромную роль в межсекторном перераспределении капиталов сыграли финансовые учреждения.

Таблица 1.2 (продолжение)

Виды финансовой деятельности	Япония	Бельгия	Канада	Франция	Германия	Италия	Великобритания	США
Инвестиционные компании (взаимные фонды)								
операции	З	Р	Р	Р	Р	Р	Р	З
управление	З	Р	Р*	Р	Р	Р	Р	З
Страхование	З	Р	З	Р	Р	З*	Р	З
Сделки с недвижимостью								
операции	З	Р	З	Р	Р	З	Р	З
инвестирование	З	Р	Р	Р	Р	Р	Р	З

Примечания: Р — разрешено; З — запрещено; Р* — разрешено, но не непосредственно банку; З* — запрещено с исключениями.

Переплетение функций различных видов кредитных учреждений и популярность универсального типа банка создает известные трудности для определения понятий *банк* и *банковская деятельность*. Чаще всего главным признаком *банковской деятельности* считается прием депозитов и выдача кредитов как профессиональное занятие. Именно такая практика принята в банковском законодательстве Бельгии, Италии, Испании, Греции, Люксембурга и других стран. В некоторых других странах (Германия, Франция) термин *банк* или *кредитное учреждение* ассоциируется с более широким набором услуг и не ограничивается только приемом сбережений и выдачей кредитов. Так, согласно немецкому Закону о банках от 10.07.61 к кредитным учреждениям относится «любое предприятие, которое выполняет один или несколько видов банковских операций, а именно прием депозитов, выдача ссуд, лизинговые операции, платежи и расчеты с третьими лицами, выдача гарантий, торговля ценными бумагами, хранение ценностей в сейфах и т. д.». В этом определении отражен принцип универсального банка. Вместе с тем небанковским учреждениям, то есть институтам, не получившим банковской лицензии у федеральных властей, запрещено принимать депозиты, проводить платежи и расчеты, выдавать гарантии и т. д.

В некоторых странах (Великобритания, Дания) для отнесения к классу *кредитных учреждений* достаточно лишь выполнения функции приема депозитов. Это позволяет приравнять к банкам некоторые виды специализированных институтов.

Рассмотрим строение кредитных систем некоторых стран.

В США применяется деление финансовых учреждений на *депозитные* и *недепозитные* (рис. 1.2). Первые мобилизуют ресурсы путем приема денежных средств в форме открытия депозитных счетов, вторые используют другие формы привлечения сбереже-

ний (продажа страховых полисов, прием пенсионных взносов, продажа ценных бумаг и т. д.).

Взаимно-сберегательные банки организованы по типу «взаимных» предприятий: у них нет акций и ими управляет попечительский совет. В последнее время, однако, наметилась тенденция к превращению их в акционерные предприятия. Взаимно-сберегательные банки принимают сберегательные вклады и инвестируют их в закладные под недвижимость (50% активов) и ценные бумаги, а также предоставляют коммерческие и потребительские ссуды.

Ссудо-сберегательные ассоциации возникли как массовый тип учреждений после второй мировой войны. Правительство поощряло их рост с целью расширить финансирование покупок недвижимости. Активы ассоциаций на две трети состоят из портфеля вкладных под жилые строения. Ресурсы формируются за счет сберегательных вкладов (76%) и банковских кредитов (20%).

Кредитные союзы — сберегательные учреждения кооперативного типа. Их организуют профсоюзы, церкви, крупные предприятия. Ресурсы аккумулируются за счет продаж и долевых акций, которые могут быть в любой момент выкуплены кооперативом. В активе преобладают мелкие ссуды членам организации.

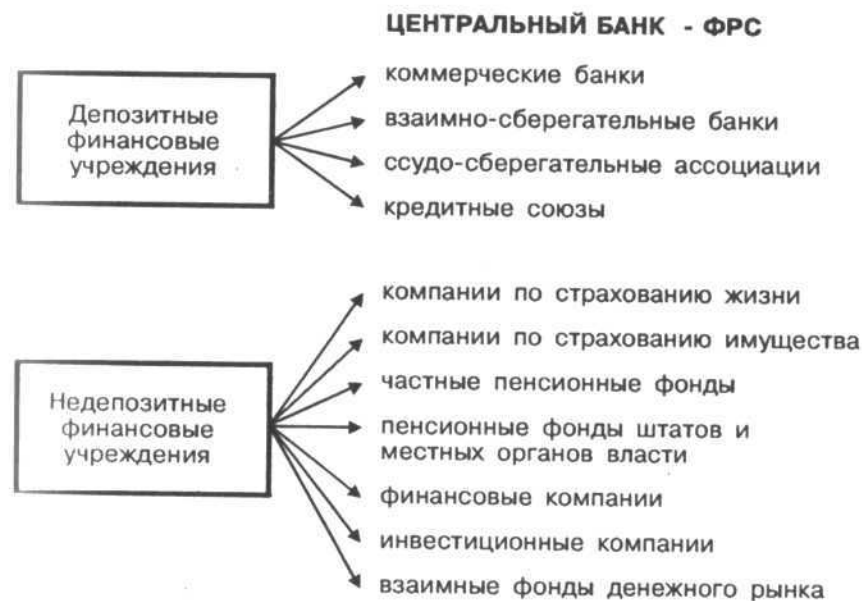


Рис. 1.2. Финансовые учреждения США

Что касается недепозитных учреждений, то они отличаются большей специализацией.

Компании по страхованию жизни продают аннуитеты или право на получение крупной суммы в конце определенного срока. Приток денежных средств в форме страховых премий и доходов от активных операций как правило намного превышает ежегодные выплаты держателям полисов. Обладая крупными и устойчивыми ресурсами, страховые компании вкладывают их в долгосрочные ценные бумаги с фиксированными сроками (главным образом — облигации промышленных компаний, а также промышленные акции и закладные под жилые строения).

Пенсионные фонды (частные и государственные) также стали важной институциональной группой на рынке капиталов. Располагая устойчивым пулом сбережений, они вкладывают их в акции и облигации корпораций.

Инвестиционные компании продают публике собственные акции и на вырученные деньги приобретают рыночные ценные бумаги, главным образом акции. Тем самым достигается распределение риска и повышается ликвидность инвестируемых средств.

Финансовые компании специализируются на кредитовании продаж потребительских товаров в рассрочку и выдаче коммерческих ссуд (примерно 80% всех активов). Источником средств служат собственные краткосрочные обязательства, размещаемые на рынке, а также кредиты коммерческих банков.

Взаимные фонды денежного рынка впервые появились в 70-х годах. Они размещают на рынке свои акции и на вырученные деньги покупают краткосрочные ценные бумаги. Доход от ценных бумаг выплачивается акционерам (за вычетом небольших сумм на расходы). В активе баланса фондов — краткосрочные инструменты денежного рынка: депозитные сертификаты, коммерческие бумаги, казначейские векселя, банковские акцепты.

Кроме того, в США имеется весьма разветвленная сеть *государственных кредитных учреждений*, которые не ставят задачи извлечения прибыли, а воздействуют на перераспределение капиталов между различными секторами экономики (табл. 1.3).

В банковской системе *Германии* последовательно применен принцип универсализации как основа взаимоотношений различных звеньев кредитной системы. В соответствии с ним различные институты обладают равным правом совершения финансовых операций. Так, в конце 80-х гг. примерно 95% всех банков с 78% депозитов относились к категории универсальных институтов. Наряду с этим в Германии существует группа специализированных учреждений, занимающихся инвестиционной деятельностью, кредитованием жилищного строительства, расчетами по внешней торговле. Важную роль играют публично-правовые институты,

Таблица 1.3

Финансовые учреждения в США (1988 г.)

Группа учреждений	Количество учреждений	Активы	
		Сумма (млрд. долл.)	В процентах к итогу
Коммерческие банки	14 200	3000	34,9
Ссудосберегательные ассоциации	3000	975	11,3
Компании по страхованию жизни	5000	1000	11,6
Взаимно-сберегательные банки	400	275	3,2
Финансовые компании	3000	400	4,7
Инвестиционные компании	700	470	5,5
Кредитные союзы	17 000	175	2,2
Пенсионные фонды	7800	2000	23,3
Взаимные фонды денежного рынка	230	300	3,5
Всего	—	8595	100,0

капитал которых и финансирование операций связано с различными ветвями государственной власти — федеральными органами, землями и т. д. (рис. 1.3).

Банковская система *Великобритании* (рис. 1.4) принадлежит к числу старейших и наиболее развитых систем мира. Она имеет хорошо организованную и разветвленную финансовую инфраструктуру и опирается на мощный денежный рынок в Лондонском Сити, имеющий тесные связи с главными финансовыми центрами мира. Банковская статистика Великобритании делит все финансовые институты на две группы: собственно *банковский сектор* и *небанковские финансовые учреждения*.

Коммерческие банки. Своеобразным стержнем банковского сектора и главным действующим лицом Лондонского денежного рынка является группа крупных коммерческих банков. В финансовой литературе их часто называют «розничными» банками, «банками главной улицы» (high-street banks), клиринговыми банками, подчеркивая тем самым разные аспекты их деятельности¹. К этой группе прежде всего относится «большая четверка», крупнейшие банки страны, принадлежащие к числу ведущих финансовых учреждений мира — «Ллойдс», «Мидлэнд», «Барклайз» и «Нэшнл Вестминстер». Они возникли в результате многочисленных слияний и обладают большой филиальной сетью.

«Большая четверка» и ряд других банков Англии и Шотландии

¹ «Розничные» банки ведут операции с широкой клиентурой и имеют развитую сеть отделений; «банки главной улицы» — крупные банки, имеющие конторы в деловых центрах основных городов; клиринговые банки — банки, являющиеся членами расчетных палат.

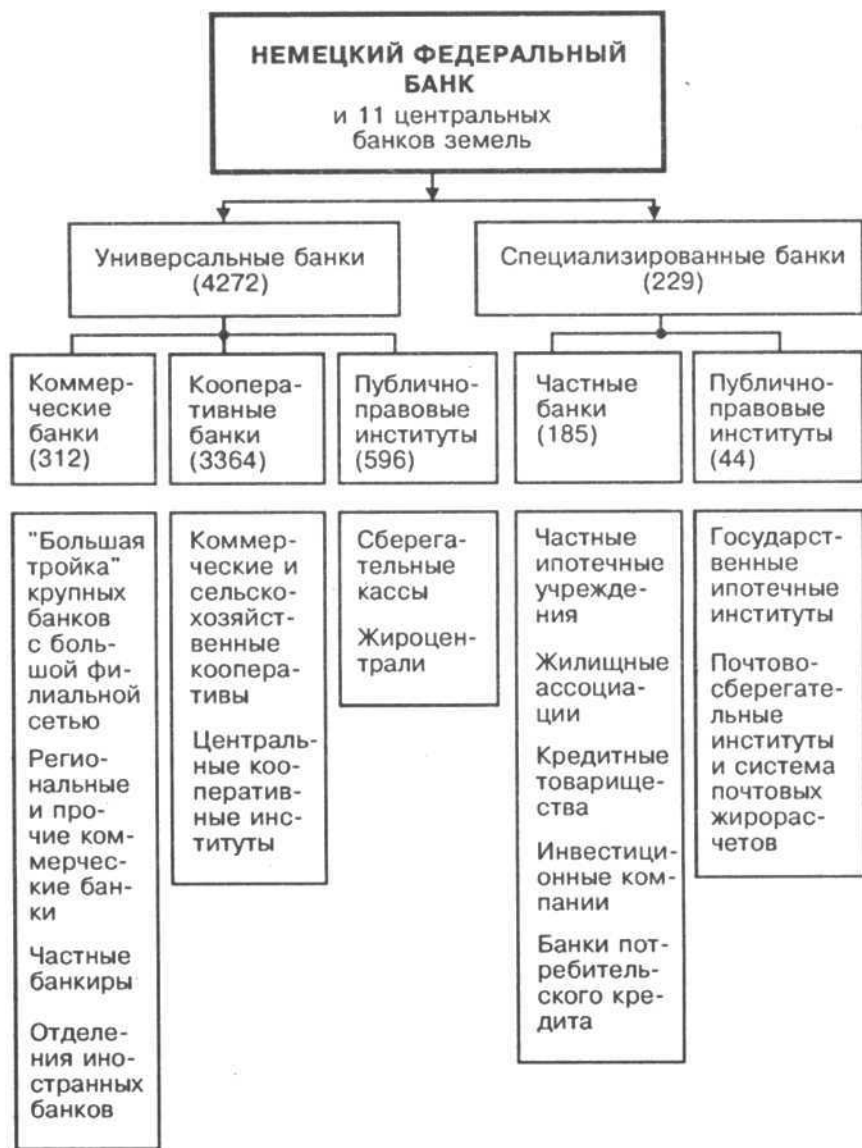


Рис. 1.3. Банковская система Германии (на конец 1988 г.)

В том числе «Ройял Бэнк оф Скотлэнд», «Коопбэнк», «Трасти сэйвингс бэнк», «Джайробэнк» и, конечно, Банк Англии) являются участниками главных расчетных учреждений — «Чек энд клиринг компани», «ЧЭПС» и «БАКС», через которые проходит весь безналичный расчетный оборот. Особо следует сказать о «Трасти сэйвингс бэнк» (ТСБ) и «Джайробэнк», входящих в банковский сектор.

ТСБ — это ассоциация сберегательных банков, своего рода холдинговая компания, находящаяся под контролем государственных органов. В нее входят 16 юридически самостоятельных банков в разных районах страны.

«Джайробэнк» (Girobank) был основан почтовым ведомством в 1968 г. Первоначальная цель заключалась в усовершенствовании системы денежных переводов с использованием жиросчетов, открываемых в почтовых отделениях. Был создан центр электронных расчетов в г. Бутл, который связывает воедино 20 тыс. почтовых учреждений. Банк значительно расширил операции и предоставляет клиентам разнообразное финансовое обслуживание, включая ведение депозитных счетов, перевод денег, персональные ссуды и овердрафты, операции с кредитными карточками и т. д.

Учётные дома (discount houses). Первоначально их главной функцией была покупка (учет) краткосрочных коммерческих



Рис. 1.4. Финансовые институты Великобритании

векселей, которые благодаря этой процедуре становились пригодными для переучета в Банке Англии. Затем учетные дома стали крупнейшими покупателями казначейских векселей, выпускаемых правительством на регулярных еженедельных аукционах.

Учетные дома привлекают средства с межбанковского рынка в форме краткосрочных ссуд на условиях погашения по требованию или с кратким уведомлением. Тем самым они создают тонкий и чувствительный механизм регулирования ликвидности банковского сектора. В случае крупного отзыва ссуд коммерческими банками учетные дома могут обратиться за кредитом в Банк Англии, который действует как кредитор в последней инстанции.

Торговые банки (merchant banks). Это еще одно специфическое и уникальное звено английской банковской системы. Торговые банки осуществляют множество разнообразных финансовых операций. Среди них:

— размещение новых выпусков промышленных акций и облигаций (в том числе с гарантией, т. е. на условиях андеррайтинг);

— финансовое консультирование и разработка условий слияний и поглощений (в форме скупки контрольного пакета акций, получения контроля в совете директоров, выпуска новых акций в обмен на старые и т. п.);

— управление имуществом и портфелем ценных бумаг;

— расчеты по международным операциям (перевод средств, открытие документарных аккредитивов, акцентование тратт и т. п.).

Иностранные и консорциальные банки. Лондон — крупнейший финансовый центр, где имеют филиалы и представительства крупные банки из многих стран мира. В настоящее время в Лондоне насчитывается 450 дочерних компаний, отделений, представительств и агентств иностранных банков из 73 стран с персоналом 35 тыс. человек. Для сравнения укажем, что в 1967 г. в Лондоне было 114 иностранных банков.

Самую большую группу составляют американские банки (говорят даже, что в Лондоне больше американских банков, чем в Нью-Йорке); за ними следуют японские, французские и немецкие банки. Иностранные банки ведут расчеты и предоставляют кредиты по международным торговым сделкам, ведут операции в евровалютах, занимаются факторингом, обслуживанием туризма, кредитными карточками.

Консорциальные банки — члены синдикатов, в которые объединяются банки с целью распределить риск при проведении крупных кредитных операций.

В *небанковский финансовый сектор* входят институты, которые специализируются на привлечении долгосрочных сбережений и покупке долгосрочных обязательств и ценных бумаг. Так, *строительные общества (building societies)* принимают депозиты и вкладывают их в закладные под недвижимость, *финансовые дома (financial houses)* выдают ссуды на покупку потребительских товаров, *страховые компании* принимают страховые взносы и инвестируют их в государственные и промышленные ценные бумаги; *пенсионные фонды* осуществляют долгосрочные инвестиции согласно пенсионным программам, *инвестиционные компании («юнит-траст»)* за счет средств от продажи собственных паев (units) покупают ценные бумаги промышленных и финансовых компаний для своего портфеля.

Как мы видим, финансово-банковские системы различных стран имеют богатый «набор» универсальных и специализированных учреждений, позволяющих удовлетворять потребности разнообразных заемщиков и сберегателей на денежном рынке.

1.3. Коммерческий банк: природа и особенности

Базовые функции коммерческого банка. Значение коммерческих банков в современных кредитных системах столь велико, что необходимо особо остановиться на функциях этих институтов. Термин «коммерческий банк» возник на ранних этапах развития банковского дела, когда банки обслуживали преимущественно торговлю (commerce), товарообменные операции и платежи. Основной клиентурой были торговцы (отсюда и название «коммерческий банк»). Банки кредитовали транспортировку, хранение и другие операции, связанные с товарным обменом. С развитием промышленного производства возникли операции по краткосрочному кредитованию производственного цикла: ссуды на пополнение оборотного капитала, создание запасов сырья и готовых изделий, выплату зарплаты и т. д. Сроки кредитов постепенно удлинялись, часть банковских ресурсов начала использоваться для вложений в основной капитал, ценные бумаги и т. д. Иначе говоря, термин «коммерческий» в названии банка утратил первоначальный смысл. Он обозначает «деловой» характер банка, его ориентированность на обслуживание всех видов хозяйственных клиентов независимо от рода их деятельности.

Сегодня коммерческий банк способен предложить клиенту до 100 видов разнообразных банковских продуктов и услуг. Широкая диверсификация операций позволяет банкам сохранять клиентов и оставаться рентабельными даже при весьма неблагоприятной хозяйственной конъюнктуре. Не случайно во всех странах

с рыночной экономикой они остаются главным операционным звеном кредитной системы.

Говоря о современных коммерческих банках, необходимо подчеркнуть, что как и другие звенья кредитной системы, эти учреждения постоянно эволюционируют. Меняются формы операций, методы конкуренции, системы контроля и управления. Резко расширилась сфера деятельности, которая сегодня охватывает весь мир благодаря формированию интернациональных рынков ссудного капитала. И хотя в некоторых областях они утрачивают позиции под напором конкурентов, они обнаруживают поразительную способность приспосабливаться к меняющимся условиям кредитного рынка.

Следует учитывать, что далеко не все банковские операции повседневно присутствуют и используются в практике конкретного банковского учреждения (например, выполнение международных расчетов или трастовые операции). Но есть определенный базовый «набор», без которого банк не может существовать и нормально функционировать. К таким конституирующим операциям банка относятся:

- прием депозитов;
- осуществление денежных платежей и расчетов;
- выдача кредитов.

Систематическое выполнение указанных функций и создает тот фундамент, на котором зиждется работа банка. И хотя выполнение каждого вида операций сосредоточено в специальных отделах банка и осуществляется особой «командой» сотрудников, они теснейшим образом переплетаются между собой. Так, банки обладают уникальной способностью создавать средства платежа, которые используются в хозяйстве для организации товарного обращения и расчетов. Речь идет не о выпуске банкнот, который теперь стал монополией центральных банков, а об открытии и ведении чековых и других «транзакционных» счетов, служащих основой безналичного оборота.

Устойчивое и динамичное хозяйство не может существовать и развиваться без хорошо отлаженной системы денежных расчетов. Отсюда большое народнохозяйственное значение банков как организаторов этих расчетов.

Создание платежных средств тесно связано с депозитной функцией и функцией кредитования банковских клиентов. Значительная часть депозитов до востребования, то есть тех видов текущих счетов, против которых могут выписываться чеки, возникает спонтанно, в процессе выдачи банковских ссуд.

Депозит может возникнуть двумя путями: в результате внесения клиентом наличных денег в банк (или предъявления срочных к оплате долговых обязательств) или же в процессе банковского

кредитования. Причем эти операции различным образом отражаются на величине денежной массы в стране.

Первый случай. Клиент банка внес 10 тыс. долл. и поручил зачислить эту сумму на счет до востребования. В результате этой операции в активе банковского баланса на 10 тыс. долл. увеличатся кассовые остатки, а в пассиве на аналогичную сумму — депозиты. Общее количество денег в хозяйстве остается неизменным: деньги просто перешли из наличной формы в безналичную.

Второй случай. Банк выдал клиенту кредит на сумму 10 тыс. долл. и зачислил эти деньги на его депозитный счет. В этом случае общее количество денег в хозяйстве возросло на 10 тыс. долл., так как банк своей операцией создал новые платежные средства. Депозит стал основой чековой эмиссии, и на сумму этого депозита увеличилась денежная масса.

Разумеется в процессе своей деятельности банк не только создает, но и «уничтожает» часть денег. Это происходит, во-первых, при снятии клиентом наличных денег со счета в банке (без изменения общей денежной массы) и, во-вторых, при погашении кредитов путем списания денег с депозитного счета. В последнем случае общая денежная масса сократится. Аналогичный результат получится и при продаже банками ценных бумаг — на счетах вкладчиков сумма вкладов уменьшится и масса платежных средств в хозяйстве сократится.

Способность коммерческих банков увеличивать или уменьшать депозиты (и соответственно — денежную массу) широко используется центральными банками, которые через систему обязательных резервов управляют динамикой кредита. Сокращая резервы банков, центральный банк в конечном счете вызывает нежную реакцию сокращения депозитов, а увеличивая резервы — стимулирует их рост.

Вторая обширная функциональная сфера деятельности банков — посредничество в кредите. Коммерческие банки, как уже говорилось, выполняют роль посредников между хозяйственными единицами и секторами, накапливающими временно свободные денежные средства, и теми участниками экономического оборота, которые временно нуждаются в дополнительном капитале.

В роли финансовых посредников коммерческие банки конкурируют с другими видами кредитных учреждений. Они предоставляют владельцам свободных капиталов удобную форму хранения денег в виде разнообразных депозитов, что обеспечивает сохранность денежных средств и удовлетворяет потребность клиента в ликвидности. Для многих клиентов такая форма хранения денег более предпочтительна, чем вложение денег в облигации или акции.

Банковский кредит — тоже весьма удобная и во многих случаях незаменимая форма финансовых услуг, которая позволяет гибко учитывать потребности конкретного заемщика и приспосабливать к ним условия получения ссуды (в отличие, например, от рынка ценных бумаг, где сроки и другие условия займа стандартизованы).

Помимо выполнения базовых функций банки предлагают клиентам множество других финансовых услуг. Например, банки осуществляют разного рода доверительные операции для корпораций и частных лиц, связанных с передачей имущества в управление банку на доверительной (трастовой) основе, покупкой для клиентов ценных бумаг, управлением недвижимостью, выполнение гарантийных функций по облигационным выпускам и т. д.

Другая сторона деятельности банков связана с выпуском и рыночным размещением ценных бумаг. Как уже говорилось выше, в США коммерческим банкам разрешены операции только с облигациями федерального правительства и местных органов власти, но они не имеют права размещать и покупать за собственный счет ценные бумаги корпораций (акционерных компаний). В Германии, Швейцарии и других странах Западной Европы банки могут свободно выполнять все операции с ценными бумагами частных компаний.

В целом выполнение депозитно-расчетных операций, кредитного обслуживания и других важных функций позволяет коммерческие банки занимать уникальное место в кредитной системе.

Мотивации и риск в банковском деле. Как любое другое капиталистическое предприятие, работающее в условиях рынка, банк подвержен риску потерь и банкротства. Естественно, что стремясь максимизировать прибыль, руководство банка одновременно стремится свести к минимуму возможность возникновения убытков. Две эти цели в известной мере противоречат друг другу, что обусловлено противоположностью интересов владельцев (акционеров) банка и его вкладчиков. Первые ориентируются на получение максимального дохода и готовы идти на риск, чтобы извлечь дополнительную прибыль; для вторых же главное значение имеет сохранность их средств, доверенных банку. Поддержание оптимального соотношения между доходностью и риском составляет одну из главных и наиболее сложных проблем управления банком.

Риск ассоциируется с неопределенностью, последняя же связана с событиями, которые трудно или невозможно предвидеть. Для банка основные виды риска связаны со структурой его портфеля, т. е. с набором финансовых активов, в которые вложены ресурсы банка.

Известны три главных вида портфельных рисков:

- кредитный риск;
- риск ликвидности;
- риск изменения процентных ставок.

Кредитный риск — это риск неплатежа по банковской ссуде или ценной бумаге. Он связан с качеством портфеля ссуд. Можно выделять три разновидности кредитного риска: риск злоупотреблений, риск по иностранным кредитам, риск неплатежа по внутренним займам.

Злоупотребления — наиболее распространенная причина безнадёжной задолженности банкам в начале 80-х гг.; на нее приходилось свыше половины всех банковских банкротств в США. Речь идет о выдаче директорами и высшими служащими «дружеских» кредитов родственникам, друзьям, деловым партнерам без должного обеспечения и обследования финансового положения заемщика.

Риск иностранных кредитов обнаружился с особой силой в 70-х гг. в связи с массовыми задержками платежей по кредитам заемщиками из развивающихся стран. Это явилось причиной банкротства ряда крупных американских банков. Например, в 1974 году по этой причине обанкротился «Фрэнклин нэшнл бэнк» с активами в 3,7 млрд. долл.

Неплатежи по внутренним займам связаны с трудностью учета всех факторов, влияющих на платежеспособность заемщика. Главное средство борьбы с неплатежами такого рода — диверсификация портфеля банковских ссуд, ведущая к рассредоточению риска.

Другой вид банковского риска — *риск ликвидности*. Он связан с невозможностью быстрой конверсии финансовых активов в платежные средства без потерь. Банки располагают двумя источниками обеспечения ликвидности — внутренними и внешними. *Внутренняя ликвидность* воплощена в определенных видах быстрореализуемых активов, для которых имеется устойчивый рынок и которые являются надежным объектом помещения денег в глазах инвестора. Примером могут служить краткосрочные государственные ценные бумаги (казначейские векселя сроком 1, 3, 6, 9 месяцев), которые легко реализуются на денежном рынке. *Внешняя ликвидность* может быть обеспечена путем приобретения банком на рынке таких обязательств, которые увеличат его запас ликвидных средств — например, покупкой у другого банка резервных остатков («федеральных фондов»), приобретения передаваемых вкладных сертификатов и т. д. При этом банк, проводя политику «управления обязательствами» (liability management), не только повышает свою ликвидность, но и может обеспечивать себе дополнительный доход, с выгодой используя полученные средства.

Если ранее банки в основном делали акцент на обеспечение внутренней ликвидности и старались создать запас легко реализуемых (но низкодоходных) активов, то ныне стратегия крупных банков существенно изменилась. Они стремятся обеспечить общий баланс ликвидности за счет координируемого управления как активами, так и пассивами (asset-liability management). При этом мелкие банки, не имеющие достаточных ресурсов и опытного персонала для таких операций, по-прежнему полагаются на создание запаса ликвидных активов, тогда как крупные учреждения в финансовых центрах проводят агрессивную политику управления пассивами и не стремятся «складировать» ликвидность в активе баланса. В силу своей высокой репутации и солидного положения последние используют механизм финансовых рынков для покупки ликвидности в нужный момент с помощью разного рода соглашений и операций — например, путем заключения соглашения о продаже ценных бумаг с последующим обратным выкупом, купли-продажи банковских акцептов, выпуска на рынки коммерческих бумаг (краткосрочных необеспеченных векселей), получения займов на рынках евро-долларов и т. д.

Наконец, *риск изменения процентных ставок*. В последние годы состояние финансовых рынков на Западе характеризовалось крайней нестабильностью процентных ставок, их скачкообразными изменениями в результате развития инфляционных процессов, дерегулирования и т. д. Повышение процентных ставок приводит к падению курсов твердопроцентных ценных бумаг, что ведет к обесценению банковского портфеля и приносит им курсовые убытки. Кроме того, разница между процентами, взимаемыми банками по активным операциям (например, ссудам), и уплачиваемыми по вкладам служит основой банковской прибыли. Скачкообразные изменения ставок в различных сегментах рынка могут пагубно отразиться на прибыльности операций банка.

Итак, основной ориентир банковской деятельности в рыночном хозяйстве состоит в максимизации прибыли от операций при сведении к минимуму риска потерь и банкротства. Прибыль образуется как разница между процентами и прочими доходами, получаемыми по активным операциям, и процентами и другими расходами, уплачиваемыми банком по привлекаемым денежным ресурсам. Таким образом, при всей сложности и многообразии конкретных форм банковских операций можно построить весьма простую модель банка, где отражен основной принцип деятельности этого учреждения (рис. 1.5).

Стратегия банка строится на следующих принципах:

— как можно дешевле приобрести капитал (уплатить возможно более низкую ставку ПС1);



Рис. 1.5. Базовая схема банковских операций

- продать капитал и услуги по рентабельной ставке (получить возможно более высокую ставку ПС2);
- снизить риск потерь путем:
 - а) отбора надежных клиентов и получения гарантий;
 - б) диверсификации операций и освоения различных рынков ссудного капитала.

Баланс банка. Вся многообразная деятельность банка находит централизованное отражение в двух важнейших финансовых документах — балансе и счете прибылей и убытков.

Баланс банка представляет собой итоговую таблицу, которая характеризует состояние банковских счетов на определенную дату. Базовая формула баланса банка:

Активы = Обязательства + Собственный капитал.

К характерным особенностям баланса коммерческого банка относятся низкий удельный вес материальных (нефинансовых) статей в активе и высокий удельный вес привлеченных средств (финансовых обязательств) в пассиве.

Степень покрытия активов за счет акционерного капитала характеризуется особым показателем — *мультипликатором акционерного капитала (M)*:

$$M = \frac{\text{Активы}}{\text{Акционерный капитал}}$$

Капитал банка, как будет показано ниже, представляет собой гарантийный фонд покрытия возможных потерь. Из этого следует, что чем выше числовое значение мультипликатора, тем больше потенциальный риск потерь банка. У среднего американского банка мультипликатор акционерного капитала обычно составляет 14–15, а у крупного банка в финансовом центре 20–25.

Совокупный баланс американских коммерческих банков (с застрахованными депозитами) на конец 1989 г. представлен в табл. 1.4.

Таблица 1.4

Совокупный баланс коммерческих банков США с застрахованными депозитами (на 31 декабря 1989 г., в млрд. долл. и в %)

Статья баланса	Сумма	В % к итогу
Актив		
Касса и счета в других банках	231,7	8,0
в т. ч.		
Резерв в ФРС	41,7	1,4
Наличные деньги в кассе	31,5	1,1
Платежные документы на инкассо	97,5	3,4
Счета в других банках	30,2	1,0
Прочие активы	30,8	1,1
Ссуды	1993,7	68,4
в т. ч.		
Межбанковские ссуды	152,8	5,2
Деловые ссуды	516,9	17,7
Ссуды под недвижимость	729,7	25,0
Потребительский кредит	382,4	13,1
Прочие	211,9	7,3
Ценные бумаги	523,8	18,0
в т. ч.		
Обязательства казначейства США	363,3	12,5
Прочие	183,5	6,3
Прочие активы	140,9	4,8
Всего активов	2913,0	100,0
Пассив		
Депозиты	2184,3	74,9
в т. ч.		
Депозиты до востребования (включая другие виды транзакционных счетов)	613,3	21,6
Сберегательные вклады	535,4	18,4
Срочные вклады	1017,7	34,9
Задолженность по кредитам и другим операциям	400,6	13,8
Прочие обязательства	123,7	4,2
Итого обязательств	2708,6	93,0
Собственный капитал (и приравненные счета)	204,4	7,0
Всего пассивы	2913,0	100,0

Самая крупная статья баланса — ссудные операции (68,4% всех активов). Инвестиции занимают более скромное место (18%). Среди источников денежного капитала ведущая роль принадлежит депозитам, среди которых главное место занимают остатки на сберегательных и срочных вкладах (53,3%). Собственный капитал банков (включая резервные счета) в среднем составляет 7% пассива.

Если сравнить балансы банков с разной величиной активов, то их структура будет существенно отлична от совокупного баланса. У мелких банков (с активами до 100 млн. долл.) значительно выше доля ценных бумаг (30% суммы баланса); ниже удельный вес кредитных операций; в пассивах преобладают срочные и сберегательные вклады (до 70%), отсутствуют вклады иностранных держателей и более высока доля собственного капитала. У крупных банков (с активами более 100 млрд. долл.) ценные бумаги составляют всего 8,5%, ссуды — 66%, иностранные депозиты — 45% пассивов, а собственный капитал не превышает 5%.

Хотя базовые принципы бухгалтерского учета операций и составления отчетности в принципе идентичны для разных банковских систем, имеются значительные различия в классификации статей актива и пассива баланса, в степени детализации сведений, публикуемых в финансовых отчетах, в методах оценки отдельных статей и отражения операций в балансовом отчете.

Например, во Франции в 1978 г. Комиссия по контролю за банками (ныне — Банковская комиссия) разработала план счетов банковского баланса, которым должны руководствоваться банки при составлении финансовых отчетов. Счета актива и пассива разбиты на 5 разделов (классов) в соответствии с характером операций и степенью их ликвидности. Схема счетов французского банка приведена в табл. 1.5.

Следует, вместе с тем, учесть, что согласно «Директиве по ведению банковских счетов» («Bank Accounting Directive») банки стран-членов Европейского экономического сообщества с 1 января 1993 г. должны будут принять общие правила подготовки бухгалтерской отчетности, которые позволят унифицировать балансы и публиковать их в едином формате.

Второй важнейший отчетный документ, публикуемый банком, — это *счет прибылей и убытков* (или «счет результата» по французской терминологии). В нем отражены конечные итоги деятельности банка за определенный период (обычно — год) и дается объективная характеристика эффективности его операций. К наиболее важным видам доходов банка относятся:

- проценты, полученные по ссудам;
- проценты и дивиденды по инвестициям;
- комиссионные сборы и другие платежи за услуги.

Банк несет расходы при оказании финансовых услуг. Основные виды расходов банка, имеющие наибольший удельный вес:

- проценты, уплаченные по депозитам;
- заработная плата, премии и социальные выплаты;
- налоги (федеральные и местные).

Таблица 1.5

**Схема счетов баланса французского банка
(краткая версия)**

Актив	Пассив
Класс 1. Ликвидные средства и межбанковские операции	
Кассовые активы и счета в центральном банке и других официальных учреждениях	Кредит в форме овердрафта в центральном банке
Ссуды, выданные на межбанковском рынке	Займы, полученные на межбанковском рынке
Класс 2. Операции с клиентурой	
Кредиты выданные: коммерческие ссуды и прочие ссуды на краткие сроки	Депозиты: обычные счета
среднесрочные кредиты	счета на срок
долгосрочные кредиты	сбережения по фиксированным ставкам
Счета дебиторов	сбережения по рыночным ставкам
	Кассовые бонусы
Класс 3. Операции с ценными бумагами	
Ценные бумаги, полученные в обеспечение кредита	Ценные бумаги, выданные в обеспечение кредита
Транзакционные ценные бумаги	Транзакционные ценные бумаги
Инвестиции в ценные бумаги	Обращающиеся долговые обязательства
	Облигации
Класс 4—5. Долгосрочные вложения и собственный капитал	
Участие в других предприятиях	Облигации
Лизинговые операции	Провизии и обязательные резервы
Основные средства (здания, оборудование)	Займы участия
	Уставный капитал
	Переходящий остаток доходов (потерь) прошлых лет
	Прибыль

В табл. 1.6 приведены основные статьи доходов и расходов коммерческих банков США с застрахованными депозитами за 1984 и 1989 гг. Крупнейшей статьей дохода банков являются проценты, дивиденды и сборы, полученные по ссудам и ценным бумагам: их сумма возросла за 5-летний период с 250,3 до 317,3 млрд. долл., т. е. на 26,7%. Расходы банков в виде процентных платежей тоже увеличились — со 169,1 до 205,1 млрд. долл. или

Таблица 1.6

**Доходы и расходы коммерческих банков США
с застрахованными депозитами за 1984 и 1989 гг.
(в млрд. долл.)**

Статьи доходов и расходов	1984 г.		1989 г.	
	сумма	в %	сумма	в %
Доходы в виде процентов и сборов	250,3	100,0	317,3	100,0
в том числе:				
проценты по внутренним ссудам	147,5	59,0	201,9	63,7
проценты по заграничным ссудам	33,6	13,5	32,1	10,1
доходы по лизинговым операциям	2,2	0,8	4,0	1,3
проценты по депозитным счетам в других банках	16,9	6,7	15,2	4,8
проценты и дивиденды по ценным бумагам	39,5	15,8	51,2	16,1
доходы от операций с федеральными фондами и по соглашениям о продаже ценных бумаг с обратным выкупом	10,6	4,2	12,9	4,0
Расходы в виде процентных платежей	169,1	100,0	205,1	100,0
в том числе:				
проценты по внутренним депозитам	104,7	61,9	123,9	60,5
проценты по зарубежным депозитам	35,8	21,3	33,7	16,5
расходы по операциям с федеральными фондами и соглашениям о продаже ценных бумаг с обратным выкупом	19,5	11,5	24,9	12,1
проценты, уплаченные по облигациям и другим обязательствам банка	8,8	5,2	22,4	10,9
прочие проценты уплаченные	0,3	0,1	0,2	—
Чистое сальдо процентных доходов	81,2	—	112,2	—
Отчисления в резервы на погашение убытков по ссудам и лизингу	13,8	—	31,0	—
Непроцентные доходы	26,5	100,0	51,1	100,0
в том числе:				
сборы за ведение депозитных счетов	6,6	24,9	10,3	20,2
прочие	19,9	75,1	40,8	79,8
Непроцентные расходы	73,8	100,0	108,1	100,0
в том числе:				
заработная плата и социальные выплаты	36,9	50,0	49,2	45,6
расходы на содержание зданий и основных фондов	11,9	16,1	16,6	15,3
прочие расходы	25,0	33,9	42,3	39,1
Чистые операционные доходы до вычета налогов и других экстраординарных расходов	20,0	—	24,9	—
Чистые доходы	15,5	—	15,6	—
Объявленные дивиденды	7,6	—	14,0	—

на 21,2%. Наблюдался значительный рост непроцентных доходов в виде комиссионного вознаграждения за ведение депозитных счетов и т. д. — с 26,5 до 51,1 млрд. долл. или на 92,8%. Резко возросли отчисления банков в резервы на погашение убытков по

ссудам и лизингу — в 2,24 раза, что связано с ростом неплатежей и списанием крупных убытков (31,0 млрд. долл. в 1989 г. против 13,8 млрд. долл. в 1984 г.).

В целом чистая прибыль, подлежащая распределению, составила в 1989 г. 15,6 млрд. долл., что примерно равно сумме дохода, полученного в 1984 г., но на 37,4% ниже, чем в 1988 г., когда доход равнялся 24,9 млрд. долл.

Прибыльность банковских операций измеряется коэффициентами, исчисленными как отношение чистой прибыли к различным показателям операционной деятельности банков. Наиболее распространены два коэффициента:

- прибыль на единицу активов (return on assets — ROA);
- прибыль на один доллар стоимости акций (return on equity — ROE).

Первый коэффициент показывает, сколько банк заработал на единицу собранных ресурсов, вложив их в доходные активы, второй — эффективность инвестирования средств акционеров банка. Разумеется, в числовом выражении показатель прибыли на активы значительно ниже, чем на акции. Значения указанных коэффициентов для коммерческих банков США в 1988 и 1989 гг. приведены в табл. 1.7.

Таблица 1.7

Показатели доходности коммерческих банков США
с застрахованными депозитами, 1988—1989 гг. (в %)

Коэффициенты и категории банков	1988 г.	1989 г.
Прибыль к активам:		
а) все банки	0,84	0,51
б) банки с активами:		
— менее 300 млн. долл.	0,74	0,88
— от 300 млн. до 5 млрд. долл.	0,76	0,74
— 5 млрд. долл. и более		
в т. ч.		
в финансовых центрах	1,06	(0,30)*
прочие	0,82	0,58
Прибыль на акции:		
а) все банки	13,52	7,94
б) банки с активами:		
— менее 300 млн. долл.	8,89	10,32
— от 300 млн. до 5 млрд. долл.	11,39	10,93
— 5 млрд. долл. и более		
в т. ч.		
в финансовых центрах	23,40	(6,17)*
прочие	15,16	10,34

* В скобках — чистые убытки.

Многие крупные американские банки, находящиеся в финансовых центрах, понесли убытки в 1989 г., что связано с большими отчислениями в резервы на покрытие безнадежной задолженности, которые производятся непосредственно из прибыли. По всем банкам прибыль на 1 доллар активов в 1989 г. составила в среднем 0,51% (против 0,84% в 1988 г.), а прибыль на единицу стоимости акций — 7,94% (против 13,52% в 1988 г.).

Что касается отдельных банков, то их рентабельность существенно различалась. Так, в 1989 г. прибыль на активы составила 0,74% у «Ферст Чикаго корпорейшн» (прибыль на акции — 15,52%) и 0,69% (14,09%) у «Меллон бэнк корпорейшн», тогда как «Дж. П. Морган» потерпел чистый убыток в 1,28% на единицу активов (24,34% на акции).

В целом средние и мелкие банки, отличающиеся более консервативным подходом, смогли показать лучшие результаты в 1989 г., чем многие крупные агрессивные банки в финансовых центрах, вложившие деньги в более рискованные активы.

1.4. Центральные банки

Функции центрального банка. Центральные банки занимают особое место, выполняя роль главного координирующего и регулирующего кредитного органа системы. Основная функция центрального банка:

- эмиссия кредитных денег (банкнот);
- оказание разнообразных услуг для банков и других кредитных учреждений;
- выполнение функций финансового агента правительства;
- хранение централизованного золотого и валютного запаса;
- проведение мероприятий денежно-кредитной политики.

Эмиссионная деятельность центрального банка. Центральный банк обладает монопольным правом выпуска банкнот в стране. Банкноты служат единственным законным платежным средством, обязательным к приему в оплату долгов¹. Банкнотный «фундамент» поддерживает огромную надстройку денег безналичного оборота, хранящихся в виде остатков на банковских счетах и приводимых с помощью чеков, жиробилетов, платежных поручений и т. д.

В современной статистике денежного обращения используется

¹ Банкнотами можно погасить долг на любую сумму. Что касается монет, то их прием в оплату долга ограничен определенной суммой. В Германии, например, максимальный лимит обязательного приема монет — 20 марок (монетами в марках) и 5 марок (разменной монетой в пфеннингах).

несколько вариантов показателя *денежной массы*. В США, например, публикуются следующие показатели (агрегаты) (табл. 1.8).

M1 — наличные деньги (монеты и банкноты) плюс средства на банковских счетах до востребования и других транзакционных счетах;

M2 — агрегат *M1* плюс сумма срочных (до 100 тыс. долл.) и сберегательных вкладов;

M3 — агрегат *M2* плюс крупные срочные вклады на банковских счетах;

L — агрегат *M3* плюс портфель государственных ценных бумаг у небанковских держателей.

Таблица 1.8

Показатели денежной массы в США (на конец года, в млрд. долл.)			
Агрегат	1985	1988	1991
<i>M1</i>	620,5	786,9	898,1
<i>M2</i>	2567,4	3071,1	3439,3
<i>M3</i>	3201,7	3923,1	4171,4
<i>L</i>	3830,6	4677,9	4988,2

Несмотря на то, что «базовые деньги» составляют относительно небольшую часть денежной массы (так, наличноденежный компонент равнялся в 1991 г. 267,3 млрд. долл. или 29,7% узкого денежного агрегата *M1*), это исключительно важная часть запаса денег в хозяйстве. Регулируя выпуск банкнот (а также сумму обязательных резервов, которые коммерческие банки обязаны хранить против своих депозитов на счете в центральном банке), последний осуществляет контроль над динамикой и стоимостью кредитов в народном хозяйстве.

Центральный банк как «банк банков». Центральный банк в своей деятельности не преследует цели получения прибыли. Он не конкурирует с коммерческими банками и другими кредитными учреждениями на финансовых рынках. Его главная цель — обеспечить бесперебойное снабжение хозяйства платежными средствами (иначе говоря — обеспечить необходимый уровень ликвидности), наладить систему расчетов, контролировать работу рядовых банков. Для достижения этих целей центральный банк:

- хранит резервы коммерческих банков;
- выдает банкам краткосрочные кредиты на покрытие сезонных разрывов и других краткосрочных нужд;
- осуществляет безналичные расчеты в общенациональном масштабе;
- осуществляет надзор и контроль за деятельностью банков.

В настоящее время в большинстве стран мира коммерческие банки обязаны хранить в центральном банке резерв против своих депозитных обязательств. Закон определяет верхнюю и нижнюю границы резервных требований, в пределах которых центральный банк устанавливает фактически действующие нормы в соответствии с состоянием кредитного рынка и задачами текущей политики. Нормы минимальных резервов, действовавшие в ряде стран в середине 80-х гг., приведены в табл. 1.9. Эти данные свидетельствуют о том, что наиболее высокие суммы резервных требований установлены для банков в США и Германии.

Таблица 1.9

Резервные требования центральных банков индустриально развитых государств (1986 г.)		
Страна	Минимальные нормы обязательных резервов, установленные центральными банками	Отношение кассовой наличности и остатков на банковских резервных счетах в центральном банке к сумме активов коммерческих банков, %
Канада	10% к сумме депозитов до востребования, 3% ко всем другим депозитам «с уведомлением»	1,59
Франция	5% к сумме депозитов до востребования, 1% к сумме сберегательных вкладов	2,39
Италия	25% от суммы депозитов (на остаток уплачивается процент)	0,39
Япония	По срочным вкладам: 0,125% при сумме 50—500 млрд. йен; 1,75% при сумме 500—2500 млрд. йен	менее 1%
Люксембург	Резерв не требуется	0,22
Швейцария	2% по сберегательным вкладам, 9% по срочным вкладам, 12% по вкладам до востребования (в настоящее время нормы не применяются)	3,34
Великобритания	0,45% по депозитам и онкольным ссудам с обеспечением	1,82
США	3% по счетам до востребования и другим транзакционным счетам (до 41,5 млн. долл.), 12% — по счетам с более высокой суммой; 3% по неперсональным срочным счетам сроком до 1,5 лет	7,28
Германия	По депозитам до востребования: 6,6% — до 10 млн. марок; 9,9% — от 10 до 100 млн. марок; 12,1% — выше 100 млн. марок; по сберегательным вкладам — 4,14%, по срочным вкладам до 4 лет — 4,95%	4,02

Центральные банки выполняют роль «кредиторов в последней инстанции» для коммерческих банков и других кредитных учреждений. Они предоставляют краткосрочные кредиты для восполнения временной нехватки ликвидных средств, взимая с заемщиков учетную ставку. Как правило, эти кредиты должны быть обеспечены торговыми векселями, государственными ценными бумагами или собственными долговыми обязательствами банков.

Наконец, важной обязанностью центральных банков является контроль за деятельностью кредитных учреждений с целью предотвратить злоупотребления, обеспечить стабильную работу и снизить риск банкротства. В этой своей функции центральный банк работает в тесном контакте с другими государственными контрольными органами.

Центральный банк является *главным банкиром и финансовым консультантом правительства*. В этой своей роли он:

- ведет счета правительственных учреждений и ведомств, аккумулирует налоги и другие поступления и осуществляет платежи по поручению казначейства;

- проводит операции по эмиссии и размещению на рынке новых выпусков государственных займов;

- предоставляет прямой кассовый кредит по просьбе правительства;

- покупает государственные ценные бумаги для собственного портфеля;

- выступает советником правительства и других государственных органов по финансовым и общеэкономическим вопросам.

Центральный банк *хранит золото-валютные резервы страны*. В условиях существования золотого стандарта металлический запас эмиссионного банка был гарантийным фондом обеспечения денег. Наличие обязательного золотого покрытия в определенном проценте к сумме выпущенных банкнот позволяло жестко контролировать выпуск наличных денег. После отмены большинством стран золотого стандарта в 30-х гг. XX в. металлический запас перестал играть роль ограничителя эмиссии, а начал использоваться как гарантийно-страховой фонд международных платежей. Кроме благородных металлов центральные банки хранят крупные запасы в иностранных валютах для поддержания внешнего курса своей валюты с помощью интервенций на валютном рынке.

Денежно-кредитная политика. Главной задачей денежно-кредитной политики центрального банка является сохранение стабильной покупательной силы денежной единицы и обеспечение эластичной системы денежных платежей и расчетов. В то же время политика центрального банка служит одной из важных составных частей общеэкономического регулирования государ-

ства, направленного на сохранение высокой рыночной конъюнктуры, недопущение кризисных спадов производства и безработицы.

Для денежно-кредитной политики характерны косвенные (непрямые) методы воздействия на процесс воспроизводства. Центральный банк не определяет общих размеров эмиссии денег, равно как и кредитных операций банков. Он может непосредственно воздействовать лишь на размер резервов, которые банки обязаны хранить на счете в центральном банке. Между размером резервов и кредитными операциями банков имеется определенная взаимосвязь: рост кредитов (и обязательств по депозитам) влечет за собой необходимость увеличения резервов, сокращение же кредитов (депозитов) высвобождает резервы. Если в процессе быстрой кредитной экспансии и роста депозитов у банков обнаруживается нехватка средств на резервном счете, они вынуждены затормозить выдачу новых кредитов, продать ценные бумаги и т. д. Тем самым восстанавливается требуемое соотношение между резервами и размером операций. Это может привести, в конечном счете, к замедлению или даже полному прекращению кредитной экспансии. Если, напротив, большое число кредитных учреждений имеет избыток средств на резервном счете (по сравнению с той суммой, которая диктуется действующими нормами обязательных резервов), они могут расширить кредиты и беспрепятственно создавать новые депозиты. В итоге приток банковского капитала на рынок увеличится. Регулируя резервную позицию банков, центральный банк в конечном счете воздействует на состояние рынков ссудного капитала и кредитные операции.

Имеется три главных инструмента денежно-кредитной политики:

- изменение учетного процента;
- изменение норм обязательных резервов банков;
- операции на открытом рынке (покупка и продажа государственных обязательств).

Изменение учетного процента влияет на способность коммерческих банков пополнять резервы за счет краткосрочных кредитов центрального банка. Большое влияние на состояние банковской системы оказывает *изменение норм обязательных резервов*. Однако самым оперативным и действенным методом служат *операции на открытом рынке*. Желая затормозить эмиссию денег и ограничить кредитную экспансию банков, центральный банк продает на рынке ценные бумаги, списывая соответствующие суммы с резервных счетов банков, купивших эти бумаги. Напротив, пытаясь стимулировать выпуск денег и предоставление кредитов, ФРС осуществляет обратную операцию — покупает ценные бумаги и зачисляет стоимость этих бумаг на резервные счета банков.

В дополнение к «общим» методам денежно-кредитного контроля применяются и так называемые *селективные орудия регулирования*: установление *верхнего предела процентных ставок*, уплачиваемых банками по срочным вкладам, изменение *маржи* (допустимого предела кредитов) по сделкам с биржевыми ценными бумагами и т. д.

В ряде стран применяются количественные ограничения кредитов. Во Франции и Германии, где традиционно высок удельный вес переучетных операций, центральный банк устанавливает *квоты на переучет векселей*. В случае превышения установленной квоты банк уплачивает повышенный процент за кредит в центральном банке.

В отдельные периоды в ряде стран (Великобритания, США, Бельгия, Франция) вводилось регулирование некоторых видов кредита, например потребительских ссуд для покупки товаров в рассрочку — в форме установления минимального взноса наличными и ограничения рассрочки платежа.

Особенности организации и управления центральных банков.

Федеральная резервная система США. Система учреждена Федеральным резервным актом в 1913 г. По структуре и принципам управления она существенно отличается от центральных банков других стран. Один из главных критериев, который учитывался в момент учреждения ФРС и был положен в основу ее устройства — учет интересов местных банковских кругов и недопущение чрезмерной централизации управления. Отсюда и структура ФРС: центральный банк представлен не одним учреждением, а двенадцатью региональными резервными банками во главе с Советом управляющих в г. Вашингтоне. Своеобразен и правовой статус ФРС: будучи тесно связаны с правительством США и всей системой государственных учреждений, федеральные резервные банки формально не являются государственными, ибо капитал их образуется за счет паевых взносов частных коммерческих банков, вступающих в члены ФРС. Тем не менее по составу руководящих органов, функциям, принципам и критериям проводимой политики ФРС, несомненно, относится к числу важнейших правительственных учреждений США.

В организационной структуре ФРС можно выделить три основных звена: органы управления ФРС, федеральные резервные банки, банки-члены.

Территория США разделена на 12 федеральных резервных округов. В главном городе каждого округа (Нью-Йорке, Бостоне, Филадельфии, Кливленде, Ричмонде, Атланте, Чикаго, Сент-Луисе, Миннеаполисе, Канзас-сити, Далласе и Сан-Франциско) находится федеральный резервный банк, осуществляющий эмиссию банкнот и другие функции центрального банка для коммерческих

банков данного округа. Большинство федеральных резервных банков имеет отделения (всего 25 отделений).

Совет управляющих, координирующий и направляющий деятельность ФРС, состоит из семи членов, назначаемых президентом США сроком на 14 лет и утверждаемых сенатом. Один из членов Совета становится председателем сроком на четыре года. До 1935 г. Совет управляющих ФРС именовался Федеральным резервным управлением и в его состав входили министр финансов и контролер денежного обращения. Согласно Банковскому акту 1935 г. эти лица были выведены из состава Совета управляющих для придания ФРС статуса независимого учреждения, не связанного с казначейством. Тем не менее активная поддержка ФРС государственных финансов является характерной чертой ее политики на протяжении всего периода деятельности.

К числу важнейших функций Совета управляющих ФРС относятся:

- установление в предусмотренных законом пределах норм обязательных резервов, которые банки-члены должны держать на счетах в Федеральных резервных банках в обеспечение депозитов;

- рассмотрение и утверждение ставок учетного процента, устанавливаемых федеральными резервными банками;

- определение размеров маржи по банковским ссудам под биржевые ценные бумаги;

- выработка политики в отношении покупок и продаж государственных ценных бумаг;

- определение максимальных ставок, которые могут уплачиваться банками-членами по срочным и сберегательным вкладам (до середины 80-х годов);

- осуществление надзора за деятельностью федеральных резервных банков;

- наблюдение совместно с контролером денежного обращения за выпуском и изъятием из обращения банкнот;

- регулирование отношений федеральных резервных банков с иностранными банками и ряд других.

В отдельные периоды Совету управляющих были предоставлены полномочия определять условия выдачи потребительских и ипотечных банковских ссуд.

Важную роль в работе ФРС играет федеральный комитет по операциям на открытом рынке, учрежденный в 1936 г. при Совете управляющих. Это по существу основной оперативный орган воздействия на конъюнктуру через механизм денежного и финансового рынков. В состав комитета входят семь членов Совета управляющих и пять представителей от федеральных резервных банков. Комитет дает инструкции по осуществлению покупок

и продаж государственных облигаций за счет ФРС. Операции проводятся федеральным резервным банком Нью-Йорка, а результаты этих операций распределяются между всеми федеральными банками пропорционально сумме их активов. При ФРС имеются также консультативные органы: федеральный консультативный совет (12 банкиров, по одному от каждого резервного округа) и совещание председателей федеральных резервных банков, периодически созываемое в Вашингтоне.

Повседневную оперативную связь с частными коммерческими банками осуществляют федеральные резервные банки, каждый из которых возглавляется правлением из девяти директоров (шесть выбираются банками-членами округа, три назначаются Советом управляющих, причем один из них становится председателем правления). В правлениях широко представлены крупные банки и промышленные компании. К числу важнейших функций федеральных резервных банков относится прежде всего выпуск в обращение наличных денег — банкнот (федеральных резервных билетов), а также казначейских билетов и разменной монеты. Эмиссия осуществляется в форме удовлетворения заявок на наличные деньги со стороны коммерческих банков-членов ФРС. Банки-не члены системы для пополнения кассы прибегают к услугам своих корреспондентов, входящих в ФРС.

Важной функцией является хранение обязательных резервов банков-членов. Каждый банк, выступая в ФРС, должен внести на специальный счет в федеральном резервном банке резерв в определенном проценте к сумме своих депозитов. Хранение резерва на счете в федеральном резервном банке стало обязательным с июня 1917 г.¹

Заметное место в операционной деятельности ФРС принадлежит кредитованию коммерческих банков в форме переучета их векселей и прямых кредитов в периоды кризисов и затруднений на рынке ссудного капитала. Однако уже в 40-х годах эти операции сократились и их значение упало, что было связано с общим избытком ссудного капитала. Ныне задолженность по кредитам, как правило, не превышает 1 млрд. долл., т. е. составляет доли процента от общей суммы операций федеральных резервов банков. Учетная ставка сохранила в значительной мере психологическое значение. Она служит своеобразным индикатором состояния денежного рынка.

¹ Структура и нормы резервов неоднократно изменялись. Сначала резервы устанавливались для трех категорий банков — центральных резервных и резервных городов, а также провинциальных банков и варьировались в зависимости от вида депозитов (до востребования или срочных). С 1959 г. категория банков центральных резервных городов упразднена, а в 70-х гг. были установлены единые нормы резервов для всех банков в зависимости от величины банковских депозитов.

Велики масштабы операций федеральных резервных банков по финансовому обслуживанию казначейства США. Федеральный резервный банк Нью-Йорка ведет основной счет казначейства, с которого производятся расходы федеральных правительственных учреждений. ФРС выступает не только посредником в обслуживании финансовой деятельности правительства, но и является его главным кредитором, сосредоточив у себя значительную долю государственных облигаций.

Портфель государственных облигаций у федеральных резервных банков неуклонно растет (табл. 1.10). Особенно быстрое увеличение наблюдалось в период второй мировой войны — более чем в десять раз за четыре года. В 1965—1975 гг. произошел новый рост портфеля — более чем вдвое. При этом значительно повысилась доля ФРС среди других держателей; впервые за многие годы она достигла 15—16%. Затем несмотря на рост портфеля в 4 раза к 1990 г. доля центрального банка в покрытии государственного долга снизилась до 7,3%.

Таблица 1.10

Портфель государственных облигаций и эмиссия банкнот ФРС, 1941—1990 гг. (на конец года, млрд. долл. и в %)

Годы	Государственные облигации в портфеле ФРС		Эмиссия федеральных резервных билетов (сумма в обращении)
	Сумма	% к государственному долгу	
1941	2,2	3,8	8,2
1945	23,7	8,4	24,7
1950	20,3	7,9	23,6
1960	27,2	9,4	28,4
1970	61,7	15,8	50,3
1990	244,1	7,3	255,9

В таблице 1.11 приведен совокупный баланс федеральных резервных банков. Золотой запас страны в сумме 11,2 млрд. долл. представлен на балансе золотыми сертификатами. Главным обеспечением банкнот служат облигации федерального правительства, сумма которых превышает 244 млрд. долл. и достигает 77,6% всей активной части баланса.

Что касается задолженности по кредитам, полученным коммерческими банками, то она незначительна — 0,6 млрд. долл., или 0,2% актива. Эти цифры иллюстрируют характерную особенность американской банковской системы, где коммерческие банки прибегают к кредитной помощи центрального банка лишь в исключительных случаях. Противоположная ситуация

наблюдается во Франции и Германии, где переучет векселей в центральном банке представляет массовую и повседневную практику кредитных учреждений.

В пассиве баланса ФРС основной статьей является эмиссия банкнот — 255,9 млрд. долл., или 81,3% всех ресурсов. Вторая по значению статья пассива — резервные счета банков членов ФРС — 11% баланса.

Таблица 1.11

Баланс федеральных резервных банков США
(октябрь 1990 г., в млрд. долл. и %)

Статьи баланса	Сумма	В % к итогу
Актив		
Золотые сертификаты	11,2	3,5
Специальные права позаимствования в Международном валютном фонде	10,0	3,2
Кассовая наличность	0,7	0,2
Учет векселей и ссуды коммерческим банкам	0,6	0,2
Государственные ценные бумаги	244,6	77,6
Средства в расчетах	6,0	1,9
Прочие активы	41,9	13,4
Всего активы	315,0	100,0
Пассив		
Федеральные резервные билеты	255,9	81,3
Резервы банков-членов ФРС	34,5	11,0
Счет казначейства и прочие счета	9,7	3,0
Счета с отсроченным получением	5,0	1,6
Капитал и резервы	6,4	2,0
Прочие пассивы	3,5	1,1
Всего пассивы	315,0	100,0

Немецкий федеральный банк (Дойче Бундесбанк) создан на основе Закона от 26 июля 1957 г. Его предшественниками были Рейхбанк (1875 г.) и Банк немецких земель (1948 г.). Капитал банка — 290 млн. нем. марок — полностью принадлежит государству. Главная контора находится во Франкфурте-на-Майне. В систему банка входят 11 центральных банков земель и 195 отделений и агентств. Персонал банка составил в 1991 г. 16,3 тыс. чел.

Руководящие органы: 1) Совет (Zentralbankrat); 2) Директорат (Directorium) и 3) Правление. Совет — главный орган, ответственный за формирование денежно-кредитной политики. Его возглавляет президент, входят — вице-президент, члены директората и все президенты центральных банков земель. Заседания проводятся каждые две недели.

Директорат — высший исполнительный орган. Он проводит жизнь решения Совета и практически осуществляет связи с другими государственными ведомствами, выполняет операции на открытом рынке, валютные операции.

Центральные банки земель — это управления Немецкого федерального банка на местах. Они выполняют все операционные функции на территории земель и ведают сетью отделений, снабжающих коммерческие банки наличной валютой.

Немецкий федеральный банк проводит независимую политику. Это самый независимый центральный банк в мире. Хотя капитал банка целиком принадлежит министерству финансов, последнее не имеет права вмешиваться в процесс выработки денежно-кредитной политики. Представитель министерства финансов может присутствовать на заседаниях Совета, но без права принимать участие в голосовании. Среди главных целей банка безусловный приоритет имеет задача обеспечения стабильности денежной единицы как внутри страны, так и за границей. Закон от 1957 г. специально подчеркивает, что Банк поддерживает экономическую политику правительства лишь в той мере, в какой она не противоречит сохранению стабильной покупательной силы денег. Подобная политика, неуклонно проводимая Немецким федеральным банком в послевоенные годы, принесла свои плоды: Германия находится на одном из последних мест в мире по темпам инфляции и на одном из первых — по степени устойчивости и надежности валюты на международных рынках.

Баланс Немецкого федерального банка на конец 1988 г. приведен в табл. 1.12.

В отличие от США важным обеспечением банкнотной эмиссии служат кредиты, предоставляемые центральным банком частным кредитным учреждениям в форме переучета, то есть покупки краткосрочных векселей по внутренним и зарубежным сделкам. Их сумма составляет 61,3 млрд. марок. Переучетные операции с отдельными банками ведутся в пределах устанавливаемых центральным банком квот переучета. Общая сумма квот фиксируется Советом банка и распределяется между индивидуальными учреждениями пропорционально собственному капиталу банков.

Кроме того, Немецкий федеральный банк выдает так называемые ломбардные ссуды на срок не более 3-х месяцев под обеспечение «приемлемыми» ценными бумагами: векселями (включая казначейские векселя) и облигациями федерального правительства и земель. Лимиты на получение таких ссуд устанавливаются для разных категорий обеспечения.

По переучетным операциям и ломбардным ссудам уплачивается процент: учетная ставка в первом случае и ломбардная — во

втором. Ставка по ломбардным ссудам является важнейшим ориентиром денежного рынка, она аналогична ставке по федеральным фондам в США.

Таблица 1.12

**Баланс Немецкого федерального банка
(на 31 декабря 1988 г., в млн. марок и в %)**

Статьи баланса	Сумма	В % к итогу
Актив		
Золото, специальные права заимствования в МВФ, чистый актив в Европейском фонде валютного сотрудничества	39219	12,7
Ценные бумаги		
а) в собственном портфеле:		
векселя	61309	19,9
прочие	4262	1,4
б) соглашения о перепродаже	108828	35,2
Ломбардные кредиты	5187	1,7
Суммы на счетах в иностранных банках	58308	18,9
Прочие активы	31456	10,2
Всего активы	308570	100,0
Пассив		
Банкноты в обращении	150548	48,8
Счета кредитных учреждений	66874	21,7
Вклады официальных учреждений	5149	1,7
Прочие депозиты	54916	17,8
Прочие обязательства и счета капитала	31083	10,0
Всего пассивы	308570	100,0

Важную роль в операциях Немецкого федерального банка играет покупка и продажа правительственных ценных бумаг в форме соглашений об обратном выкупе. Сумма их на конец 1988 г. составила 108,8 млрд. марок. Соглашениям о продаже с обратным выкупом отдается приоритет перед другими оперативными инструментами кредитной политики.

Банк Англии. Один из старейших и наиболее влиятельных центральных банков мира. Основан в 1694 г. с целью предоставления правительству займа для войны с Францией. В 1844 г. получил монополию на выпуск банкнот. В 1946 г. был национализирован лейбористами с обязательным выкупом акций у частных владельцев. До 1971 г. Банк контролировал процесс кредитования в стране главным образом путем изменения учетной ставки по ссудам коммерческим банкам. Кроме того, банки должны были соблюдать коэффициент кассовых активов (cash ratio), поддерживая кассу и остатки на счете в Банке Англии на уровне не ниже 8% от суммы активов, и коэффициент ликвид-

ности (liquidity ratio), поддерживая портфель ликвидных активов не ниже 28% от общей суммы активов.

После мая 1971 г. прежние коэффициенты были отменены. Банковские ставки по ссудам не были более привязаны к учетной ставке Банка Англии и определялись на основе базовой ставки, объявляемой каждым банком индивидуально. Был установлен коэффициент резервных активов для коммерческих банков в размере 12,5% суммы краткосрочных депозитов. Кроме того, банки должны были хранить сумму в 0,5% своих краткосрочных депозитов на беспроцентном счете в Банке Англии.

После 1981 г. Банк Англии в своей политике перенес основной акцент на операции с государственными ценными бумагами (операции на открытом рынке). Коэффициент резервных активов был отменен, зато коммерческие банки должны были хранить 2,5% суммы краткосрочных обязательств в виде резерва на счетах в учетных домах, с которыми они связаны кредитными отношениями.

Структура баланса Банка Англии своеобразна и не имеет аналогов в мировой практике (табл. 1.13). Дело в том, что Банк (по Закону от 1844 г.) разделен на два департамента — эмиссионный и банковский. Эмиссионный департамент занимается выпуском банкнот под государственные ценные бумаги, находящиеся в портфеле банка. Банковский же департамент выдает ссуды коммерческим банкам по учетной ставке за счет хранящихся у него на счетах банковских депозитов.

Банк Японии (табл. 1.14). Основан в октябре 1882 г. Действующий в настоящее время Закон о Банке Японии принят в феврале 1942 г. Банк не является правительственным учреждением, хотя из 100 млн. иен уставного капитала 55% принадлежит государству (остальная часть — частному сектору).

Банком руководит Правление (Policy Board) во главе с управляющим. В Правлении представлены министерство финансов, Агентство экономического планирования, частные банки и промышленные компании.

Подобно ФРС Банк Японии хранит крупный портфель государственных обязательств в качестве главного обеспечения эмиссии банкнот.

1.5. Контроль над банками и регулирование банковской деятельности

Принципы надзора и контрольные органы. Состояние и перспективы функционирования финансовых институтов и рынков капитала имеют жизненно важное значение для национальной экономики. Поэтому кредитно-банковская сфера служит объек-

том тщательного надзора и регулирования со стороны правительственных органов. В каждой стране действует система правовых актов, которые регламентируют различные аспекты банковской деятельности, работу небанковских кредитно-финансовых учреждений, фондовых бирж и т. д. Особенности исторического развития и действие разного рода политико-экономических факторов обусловили специфику национального банковского и финансового законодательства, формы и методы контроля за работой банков.

Таблица 1.13

Баланс Банка Англии
(на 28 февраля 1990 г., в млн. ф. ст.)

Статьи баланса	Сумма
Эмиссионный департамент	
Актив	
Ценные бумаги:	
правительственные	10021
прочие	5009
Итого	15030
Пассив	
Банкноты	15021
Прочие пассивы	9
Итого	15030
Банковский департамент	
Актив	
Ценные бумаги:	
государственные ценные бумаги	843
учтенные векселя	1540
Ссуды	651
Прочие активы	1302
Итого	4336
Пассив	
Суммы на счетах банков	2954
Правительственные депозиты	454
Прочие обязательства и счета капитала	928
Итого	4336

Примером страны, в которой до последнего времени не было специальных законов, регламентирующих работу банков, а контроль над ними носил скрытый и неформальный характер, служит *Великобритания*. Банки в этой стране регулировались общим Законом об акционерных компаниях. Как писал известный банковский специалист Г. Шелдон, «банкиры в этой стране были в прошлом свободны от законодательного регулирования и государственного вмешательства, и банки могли развиваться на основе разумных, практических и конкурентных принципов».

Баланс Банка Японии
(на 31 декабря 1990 г., в млрд. йен)

Таблица 1.14

Статьи баланса	Сумма	В % к итогу
Актив		
Золото	140	0,2
Ценные бумаги:		
государственные облигации	31542	64,3
векселя (включая учет векселей)	7050	14,3
Ссуды	6160	12,5
Средства на счетах в иностранных банках	2996	6,1
Прочие активы	1269	2,6
Итого	49157	100,0
Пассив		
Банкноты	39798	81,1
Остатки на банковских счетах	4881	9,9
Правительственные депозиты	521	1,0
Прочие пассивы и счета капитала	3957	8,0
Итого	49157	100,0

Благодаря отсутствию антимонопольного законодательства и жесткого контроля над слияниями банков в стране была достигнута высокая степень концентрации банковского капитала. Образовались крупные банковские объединения с развитой сетью отделений в стране и за рубежом. Большая четверка — «Ллойдс», «Барклайс», «Нэшнл Вестминстер» и «Мидлэнд» — сосредоточила у себя огромную долю ресурсов, операций и филиалов. Вместе с другими крупными английскими и шотландскими банками они концентрируют у себя весь безналичный расчетный оборот в стране.

В последние годы, однако, произошел поворот в сторону усиления формальных аспектов регулирования банковской деятельности. По закону 1979 г. было введено обязательное лицензирование коммерческих банков и учрежден общенациональный фонд страхования депозитов. Банковский закон 1987 г. определил правила выдачи крупных ссуд, порядок банковских слияний, аудиторские проверки и т. д. Тем не менее, контроль над банковской деятельностью в Великобритании и сегодня остается менее формальным и строгим, чем в других странах.

Примером обратной ситуации могут служить *США*, где в течение многих лет складывалась разветвленная бюрократическая система контроля и регулирования банков как на федеральном уровне, так и на уровне отдельных штатов. Регулирование банков в этой стране преследовало две главные цели:

1. Обеспечение устойчивости и предотвращение крахов банков.

2. Ограничение концентрации капитала в руках немногих кредитных учреждений и недопущение монопольного контроля над денежным рынком.

Для предотвращения кризисных ситуаций, чреватых цепной реакцией банковских крахов, в США осуществляется два типа регулирования. Во-первых, законодательно ограничиваются операции, чреватые для банков повышенным риском и снижением ликвидности (например, устанавливается предельная величина кредита одному заемщику). Во-вторых, с целью предотвращения опасности массового изъятия вкладчиками депозитов и возникновения паники на денежном рынке в 1934 г. была учреждена общенациональная система страхования банковских депозитов.

Второй традиционный принцип американского банковского законодательства — ограничение концентрации капитала и поддержание конкурентных взаимоотношений и соперничества на денежном рынке путем установления территориальных ограничений на открытие банками отделений (как в пределах одного штата, так и между штатами), контроля ФРС за созданием холдинговых компаний, регулирования разными органами надзора банковских слияний и т. д.

Эти особенности законодательства способствовали сохранению внешней децентрализованности и раздробленности банковской системы в США. В отличие от стран Западной Европы, где повсеместно образовались крупные общенациональные филиальные системы крупных банков, в США сохранилось множество мелких бесфилиальных банков. Так, из 15,5 тыс. банков в США (на конец 1986 г.) 7 тыс. банков не имели отделений.

Для надзора за банками в США создана одна из самых разветвленных и сложных иерархических систем контрольных органов (рис. 1.6). Это в значительной степени связано с тем, что в стране исторически сложились две крупные группы банков: система национальных банков, которая подчиняется федеральным властям (контролеру денежного обращения — КДО — в г. Вашингтоне) и система банков штатов, находящихся под юрисдикцией отдельных штатов.

Кроме того, контроль за деятельностью банков осуществляют Федеральная резервная система (ФРС), и Федеральная корпорация по страхованию депозитов (ФКСД). Последняя занимается страхованием вкладов клиентов; ее членами является 98% всех банков. Контрольно-регулирующие функции этих учреждений нередко дублируют друг друга.

Очень кратко о юрисдикции указанных органов. КДО — это орган Казначейства. В его подчинении — 4,9 тыс. национальных

банков. Он выдает разрешения на создание национального банка, проводит периодический контроль и ревизии, рассматривает заявки об открытии отделений и слияниях банков. В прямом подчинении ФРС находятся 1056 штатных банков-членов. Кроме того, ФРС по закону осуществляет надзор за банковскими холдинговыми компаниями (5,6 тыс. холдингов с 8,8 тыс. дочерних банков). ФКСД — независимое федеральное ведомство. Непосредственно контролирует застрахованные штатные банки-не члены ФРС (8,4 тыс.). Главная функция — страхование депозитов. Может осуществить проверку дел любого банка (в т. ч. и нечлена ФРС). Банковские департаменты штатов (БДШ) выдают разрешения (чартеры) штатным банкам на ведение операций. Имеется 9,5 тыс. банков с чартером штатов. Кроме того, БДШ издают инструкции, проводят проверки банков, выносят решения об отделениях и слияниях, налагают штрафы и т. д.

На деятельность банков влияют также решения других правительственных органов: Министерства юстиции (по вопросам слияний, банковских холдингов), Комиссии по биржам и ценным бумагам (допуск на биржу и эмиссия акций), Федеральной торговой комиссии (обслуживание потребителей) и т. д.

Имеются и неправительственные органы контроля за работой отдельных групп кредитных учреждений (например, Американская ассоциация банкиров, комитеты клиринговых палат разных



Рис. 1.6. Органы контроля за деятельностью банков в США

городов, Ассоциация независимых банков и т. д.). Они разрабатывают стандарты обслуживания клиентов, решают технические вопросы осуществления операций, осуществляют контакты с Конгрессом и прессой.

В западноевропейских странах система контроля над банками имеет более четкую и централизованную структуру, чем в США. Так, в *Германии* правовую основу регулирования составляет «Закон о банках Федеральной республики Германии» и «Закон о Немецком федеральном банке» от 1957 г., а практическую работу по контролю за операционной деятельностью банков ведет специальный орган — *Федеральное ведомство по контролю над банками* (Bundesaufsichtant für das Kreditwesen). Основные принципы контроля определены специальным декретом этого ведомства по согласованию с центральным банком. Эти два учреждения тесно сотрудничают. Поскольку ведомство не имеет собственных отделений, оно часто обращается к центральному банку для получения консультаций и ознакомления с состоянием в различных районах страны. Ведомство выдает разрешение на открытие новых банков, устанавливает обязательные требования для банковских учреждений, следит за выполнением законов. Оно может запрашивать у банков любую информацию, проводить внеочередные ревизии, вмешиваться в операционную деятельность банков и отдавать приказы о немедленной приостановке операций. Банки обязаны информировать ведомство обо всех изменениях в их юридическом статусе, представлять месячные и годовые балансы.

По согласованию с Немецким федеральным банком Федеральное ведомство по контролю над банками устанавливает ряд обязательных нормативов. Согласно действующим правилам:

— сумма рискованных активов коммерческого банка (куда включаются ссуды, участия, фьючерсные контракты и опционы) не должна превышать сумму акционерного капитала более чем в 18 раз;

— в конце каждого операционного дня непокрытая позиция в иностранной валюте не должна превышать акционерный капитал банка более, чем на 30%;

— ежедневная открытая позиция по финансовым фьючерсам и опционам не должна превышать сумму акционерного капитала более чем на 20%;

— сведения о крупных кредитах одному заемщику (на сумму, превышающую 15% капитала банка) должны быть немедленно сообщены центральному банку, а общая сумма крупных кредитов не должна превышать капитал более чем в 8 раз.

Все указанные принципы носят рекомендательный характер, и банки не обязаны в точности выполнять их. Но если ведомство

по надзору сочтет несоблюдение этих требований свидетельством низкой ликвидности и отсутствия у банка достаточного капитала, оно может принять санкции вплоть до приостановки операций банка и временного его закрытия. Поэтому банки тщательно выполняют все предписания властей.

Во *Франции* надзор за банками сосредоточен у нескольких комитетов, возглавляемых управляющим Банком Франции. Комитет по регулированию банков (Comité de la Réglementation Bancaire) устанавливает операционные стандарты для всех кредитных учреждений в отношении достаточности капитала, кредитной политики, ликвидности, платежеспособности, оперативной деятельности и отчетности.

Например, в зависимости от типа банка, его организационных форм, количества отделений, величины баланса и т. д. минимальный размер акционерного капитала колеблется в пределах 15—30 млн. франков. Далее, сумма кредитов и других требований банка к одному клиенту не должна превышать 40% акционерного капитала, а общая сумма индивидуальных рисков не может быть выше восьмикратной величины капитала. Банки обязаны постоянно поддерживать коэффициент ликвидности, т. е. обеспечивать 100%-е покрытие всех активов и пассивов сроком до 1 месяца. Кроме того, долгосрочные кредиты и капитальные вложения банка должны быть покрыты акционерным капиталом и резервами не менее чем на 60%.

В *Швейцарии* закон определяет требования к минимальному капиталу, нормативы ликвидности, лимиты кредитования одного заемщика и т. д.

Так, согласно Банковскому ордонансу (ст. 21) банк обязан поставить в известность Банковскую комиссию, если отношение кредитов одному заемщику к сумме собственного капитала банка превысят следующие нормы:

Федеральным и кантональным правительственным органам	— 160%
Банкам (кредиты сроком до 1 года)	— 100%
Банкам (свыше 1 года)	— 50%
Прочим заемщикам (под обеспечение)	— 40%
Прочим заемщикам (без обеспечения)	— 20%

Ревизии и отчетность. К числу важных форм контроля за деятельностью банковских учреждений относятся регулярные проверки и ревизии, анализ финансовых отчетов.

Строгая система контроля за банками существует в *Бельгии*. Там проверка банковской деятельности проводится по существу непрерывно специально назначаемыми инспекторами, прикрепленными к каждому банку.

Контроль официальных органов
за деятельностью банков

Страна	Основные органы контроля	Ревизии на месте	Отчеты о финансовом положении и прибылях
Бельгия	Министерство финансов; Банковская комиссия; Банк Бельгии	Ежегодно	Полный баланс и отчет о прибылях и убытках ежегодно; отчет о прибылях и убытках ежеквартально; сокращенный баланс — ежемесячно
Канада	Бюро надзора за финансовыми учреждениями	Ежегодно сотрудниками бюро	Баланс и отчет о прибылях и убытках ежеквартально; сокращенный баланс ежемесячно; сведения о руководителях, недвижимости и баланс с двойной аудиторской проверкой — раз в год
Германия	Федеральное ведомство по контролю над банками (при Министерстве финансов)	Раз в год независимыми аудиторскими фирмами по поручению бюро	Годовой и ежемесячный отчеты о финансовом положении; годовой, кварталный и ежемесячный отчеты о крупных ссудах
Франция	Комитет по регулированию банков; Банковская комиссия; Комитет по кредитованию (все комитеты возглавляются Управляющим Банком Франции)	Ежегодно или 1 раз в 2 года Банковской комиссией (с помощью штата Банка Франции)	Основная отчетность — раз в полгода; сокращенные балансы ежемесячно; регулярные отчеты о крупных кредитах
Италия	Межминистерский комитет по кредитам и сбережениям (во главе с министром казначейства); Банк Италии	Раз в 2—3 года Банком Италии	Сокращенный баланс ежемесячно; кварталный отчет о депозитах и ссудах; годовой баланс и отчет о прибылях и убытках
Япония	Бюро банков при Министерстве финансов; Банк Японии	Раз в 2—3 года Бюро банков; по выбору — Банком Японии	Годовой баланс и отчет о финансовом состоянии, отчет о доходах раз в полгода
Швейцария	Федеральная банковская комиссия	Ежегодно частными бухгалтерскими фирмами по лицензии Швейцарского национального банка	Годовой баланс, заверенный аудиторской фирмой

В США, как уже говорилось, три федеральных ведомства (контролер денежного обращения, Федеральная резервная система и Федеральная корпорация по страхованию депозитов) собирают обширную и разнообразную информацию о деятельности банков. США — единственная страна, где банки обязаны представлять ежеквартально полные отчеты о своих операциях, включающие баланс и счет прибылей и убытков. В других странах полный отчет представляется не чаще 1—2 раз в год. Федеральные и штатные органы США проводят обязательные внешние ревизии каждого банка не реже одного раза в 1—2 года.

В Швейцарии и Германии регулярные (плановые) ревизии банков, как правило, не проводятся, но власти требуют представления финансовых отчетов, заверенных независимыми аудиторскими фирмами.

В Германии банки представляют Немецкому федеральному банку:

- ежемесячный баланс и статистический отчет;
- ежемесячные сведения о минимальных обязательных резервах;
- ежемесячный отчет об обязательствах банка по открытым кредитам и использованию кредитных линий;
- кварталный отчет о ссудах нефинансовым компаниям;
- кварталный отчет о заемщиках, имевших в предшествующие три месяца задолженность в размере 1 млн. марок и выше.

В Канаде недавно создан государственный орган по банковскому контролю — Бюро надзора за финансовыми учреждениями. Ранее эти функции выполнял Банк Канады. Ежегодно проводятся общие ревизии банков. Кроме того, банки должны ежемесячно и ежеквартально представлять отчеты об операциях не только Бюро надзора, но и палате общин Парламента.

Сведения о органах банковского надзора, ревизиях и отчетности суммированы в табл. 1.15.

Страхование банковских депозитов. Предоставление вкладчикам гарантий возврата депозитов, помещенных на банковские счета, является одной из важных форм обеспечения стабильности банковской системы. Практически во всех странах Европейского сообщества (за исключением Люксембурга) существует та или иная форма страхования депозитов.

Швейцарская банкирская ассоциация предоставляет клиентам банков-участников гарантии по оплате сберегательных вкладов и расчетных счетов, на которые зачисляется заработная плата в размере до 30 тыс. швейц. франков. Эта сумма выплачивается немедленно, если против банка начата процедура банкротства.

Таблица 1.15 (продолжение)

Страна	Основные органы контроля	Ревизии на месте	Отчеты о финансовом положении и прибылях
Великобритания	Банк Англии	Ежегодно частными аудиторскими фирмами по поручению Банка Англии	Годовой баланс, заверенный аудиторской фирмой; отчет о некоторых видах операций немедленно по совершении
США	Федеральная резервная система; Контролер денежного обращения; Федеральная корпорация по страхованию депозитов; 50 банковских департаментов штатов	Раз в 1—2 года соответствующими органами	Полные квартальные отчеты о финансовом положении и доходах

Во Франции гарантия составляет 400 тыс. фр. на одного вкладчика (за вычетом срочных вкладных сертификатов и вкладов в иностранной валюте). Однако имеется общий предел гарантии — не более 200 млн. франков на 1 банк. Ассоциация французских банков не взимает регулярных взносов в гарантийный фонд, а суммы фактических выплат покрываются членами ассоциации пропорционально размеру их депозитов.

В Германии существует Фонд защиты депозитов под эгидой Федеральной ассоциации немецких банков. Участие в фонде носит добровольный характер. Банки-участники должны быть членами Аудиторской ассоциации немецких коммерческих банков и обязаны проходить аудиторские проверки и соблюдать ряд требований в отношении капитала, квалификации управленческих кадров и прибылей. Ежегодные отчисления в фонд составляют 0,03% общей суммы обязательств банка (за вычетом межбанковских вкладов).

В Японии, Италии, Канаде, Великобритании и США программы страхования депозитов находятся под контролем федеральных властей. В Италии, Голландии и Великобритании банки не платят регулярных взносов, а вносят средства на покрытие расходов или в целях доведения суммы фонда до запланированного уровня. В Канаде, Японии и США банки регулярно уплачивают годовые взносы.

Канадская корпорация по страхованию депозитов покрывает страховкой до 60 тыс. долл. на каждого вкладчика. Взносы банков составляют 0,1% суммы застрахованных депозитов.

В Японии сумма страховки покрывает до 10 млн. йен на одного вкладчика. Первоначальная сумма страхового фонда

в 450 млн. йен была внесена Министерством финансов, Банком Японии и частными банками. Взносы банков в фонд очень низки — 0,012% суммы застрахованных депозитов за предшествующий год.

Стоимость федеральной программы страхования депозитов в США весьма высока и неуклонно растет. Ежегодные взносы составляли сначала 0,083% общей суммы депозитов; в 1990 г. они возросли до 0,12% и в 1991 г. — до 0,15%. По закону максимальный предел взносов составляет 0,325% общей суммы депозитов.

Существует уверенность, что правительства промышленно развитых стран не допустят банкротства крупных банков (табл. 1.16). Федеральные власти Франции, Германии, Великобритании, Канады указывали, что они готовы прийти на помощь крупным банкам, даже если средств гарантийного фонда будет недостаточно для возмещения потерь вкладчикам. В этих спасательных операциях примет участие частный бизнес, финансовые и нефинансовые компании.

Таблица 1.16
Программы страхования банковских депозитов

Страна	Орган	Размер гарантии	Примечания
Канада	Канадская корпорация по страхованию депозитов	60 тыс. кан. долл. (50 тыс. ам. долл.) на 1 вкладчика	Крупные банки имеют договоренность о недопущении банкротств
Франция	Ассоциация французских банков (негосударственная)	400 тыс. фр. (70,4 тыс. ам. долл.) на 1 вкладчика, но не более 200 млн. фр. на 1 банк	Эффективно работающие банки предоставляют помощь банкам, испытывающим трудности
Япония	Корпорация по страхованию депозитов (федеральная)	10 млн. йен (68 тыс. ам. долл.) на 1 вкладчика	Неустойчивые банки сливаются с более эффективными учреждениями
Швейцария	Швейцарская банкирская ассоциация (негосударственная)	30 тыс. швейц. фр. (20,4 тыс. ам. долл.) на 1 вкладчика	В случае банкротства приоритет в возмещении вкладов имеют счета до 10 тыс. швейц. франков
Великобритания	Фонд защиты вкладчиков (федеральный)	75% суммы вклада до 20 тыс. ф. ст. (34,2 тыс. долл.) на 1 вкладчика	—
США	Федеральная корпорация по страхованию депозитов	100 тыс. долл. на 1 вкладчика	—
Германия	Федеральная ассоциация немецких банков (негосударственная)	30% от суммы банковского капитала на 1 вкладчика	В чрезвычайных ситуациях федеральные органы, власти земель и частные банки предоставляют помощь

Налогообложение банков. Система налогообложения банков, как правило, связана с общей системой налогов на корпорации (табл. 1.17).

Таблица 1.17

Средние ставки налогов, уплаченных банками
в 1986—1988 гг.

Страна	Размер ставки (%)	
	1986 г.	1988 г.
Бельгия	40,8	27
Канада	28,6	44
Франция	38,4	40
Италия	48,2	48
Япония	52,6	44—56 *
Люксембург	44,6	45
Голландия	48,0	35
Швейцария	28,5	21—26 *
Великобритания	35,6	35
США	24,1	28
Германия	55,2	49—60 *

Примечание: * Ставка налогообложения зависит от ставок местных налогов, политики выплаты банками дивидендов и муниципальных ставок налога с продаж.

В *Японии* банки уплачивают корпоративный налог на прибыль по ставке 37,5%, местный налог на прибыль (12,6%) и местный душевой налог (7,76%). После ряда вычетов ставка налога в среднем составляет от 44 до 56%.

В *Италии* с банков взимается налог на прибыль корпораций в размере 36% и местный налог (16,2%). Поскольку при исчислении налога 75% местного налога вычитается из облагаемого дохода, реальная ставка составляет 48%.

В *Великобритании* банк уплачивает 33—35% от общего дохода с внутренних и зарубежных операций.

В *США* ставка федерального налога на прибыль компаний была в 1986 г. снижена с 46 до 34%. Однако банки, как правило, уплачивают еще более низкую ставку благодаря вычету из облагаемой базы доходов по некоторым видам ценных бумаг.

Во *Франции* банки (включая отделения иностранных банков) уплачивают налог с корпораций равный 34% с нераспределенной прибыли и 42% с прибыли, выплаченной в виде дивидендов. Налог на добавленную стоимость не взимается с основных видов банковских доходов (процентов, комиссий и т. д.), но уплачивается (в размере 18,6%) с доходов от операций по лизингу, торговле благородными металлами, трастовых операций и хранения ценностей в сейфах.

1.6. Коммерческие банки в меняющемся мире

Последняя четверть века явилась периодом глубоких и драматических изменений в банковском деле, многочисленных новшеств в организации, методах управления банками и формах обслуживания делового сектора и различных групп населения. Эти процессы в различной степени и с разной интенсивностью затронули все индустриальные и некоторые развивающиеся страны. Подчеркивая значительность происходящих сдвигов, многие обозреватели называют их «финансовой революцией». Складывавшиеся веками приемы и методы банковской деятельности усложняются, приобретают новые черты. В то же время возникают совершенно новые, оригинальные виды финансовых операций и услуг, не имевшие аналогов в мировой практике и ставшие возможными благодаря сложному сочетанию причин как на стороне спроса, так и предложения денежного капитала. Одновременно наблюдалось существенное возрастание рисков, связанных с банковской деятельностью, что ставит проблему «риск — банковская ликвидность» в центр управления банковскими операциями.

Более детальный анализ новых форм и технологии банковских операций будет дан в последующих разделах этой книги. Здесь же следует кратко остановиться на изменениях в «экономической среде», то есть на тех экономических и политико-юридических факторах, которые стимулировали крупные сдвиги в банковском деле и способствовали изменению облика современного банка.

Дерегулирование финансовых рынков. Речь идет о процессе законодательных реформ, которые проводились с конца 60-х гг. и охватили большинство стран с развитой экономикой. Они были направлены на смягчение или полную отмену ограничений и запретов в области финансовой деятельности — территориальной экспансии банков (открытие новых учреждений, расширение филиальной сети, создание холдингов и т. п.), регулирования процентных ставок и тарифов на финансовые услуги (отмена предельных ставок по активным и пассивным операциям), введения в практику новых финансовых инструментов и новых видов обслуживания (например, открытие «гибридных» счетов, сочетающих ведение расчетов с получением процентов владельцем счета).

Принятие этих законодательных ограничений на разных исторических этапах имело целью оградить банковское дело от чрезмерного риска, разрушительной конкуренции, опасности лавинообразного развития банкротств, чреватых серьезными потерями как для клиентов банков, так и для народного хозяйства

в целом. Однако специфическое сочетание многих причин — резкое усиление конкуренции со стороны небанковских финансовых посредников и, как результат, падение прибыльности банков по сравнению с их соперниками; инфляция, сделавшая нетерпимой дальнейшую фиксацию «цены» банковских услуг, и, наконец, бурный рост финансовых нововведений в виде новых долговых инструментов и услуг — все это диктовало необходимость отмены запретов и ослабления административного контроля над деятельностью банковских учреждений.

В США наиболее важными в этом отношении явились два закона: Закон о дерегулировании депозитных учреждений и контроле над денежным обращением (1980 г.) в Закон Гарна — Сенжермена о депозитных институтах (1982 г.). Главным в этих законах была поэтапная (в течение 6 лет) отмена верхнего лимита на выплату процентов по вкладам, что ранее ставило коммерческие банки в невыгодное положение с другими институтами. Небанковские финансовые учреждения получили своеобразную компенсацию в виде разрешения открывать текущие счета и предоставлять виды услуг, монополию на которые ранее имели лишь коммерческие банки. Кроме того, была повышена до 100 тыс. долл. предельная сумма страхования банковских депозитов и разрешено всем категориям депозитных институтов (включая ссудосберегательные ассоциации и кредитные союзы) пользоваться краткосрочным кредитом в федеральных резервных банках в форме переучета векселей и авансов. Вместе с тем законодательство предусматривало введение обязательного резервного покрытия по депозитным счетам до востребования и другим транзакционным счетам для всех депозитных учреждений. Дерегулирование повляло на позицию властей отдельных штатов, которые начали смягчать запреты на открытие банковских отделений и расширение деятельности банковских холдингов.

Хотя пионерами дерегулирования финансового сектора явились США, где строгое банковское законодательство привело к отставанию развития банков и консервации старых форм обслуживания, не отвечающих требованиям рынка, этот процесс не был исключительно американским явлением. Либерализация условий деятельности финансовых институтов в разной форме и с разной степенью интенсивности охватила другие страны — Великобританию, Францию, Японию, Италию, Австрию и т. д. Всюду этот процесс привел к разрушению жестких перегородок, традиционно разделявших разные виды финансовых институтов и различные сегменты денежного рынка, к развитию конкурентных отношений в области кредитно-финансового обслуживания и к бурному распространению финансовых инноваций.

Во Франции в начале 80-х гг. была проведена реорганизация

рынков ссудного капитала, приведшая к их унификации и объединению. Возникла новая система финансовых рынков, включающая следующие тесно связанные и взаимодействующие звенья.

1. Денежный рынок (рынок краткосрочного и среднесрочного капитала):

а) межбанковский рынок резервных средств;

б) рынки обращающихся финансовых инструментов (казначейских векселей, передаваемых депозитных сертификатов).

2. Рынки ценных бумаг (рынки долгосрочного капитала):

а) рынок акций;

б) рынок облигаций (включая открывшийся в 1986 г. рынок передаваемых опционных контрактов на покупку ценных бумаг — МОНЕП).

3. Парижский международный рынок срочных контрактов (МАТИФ), обеспечивающий покрытие рисков изменения процентных ставок и валютных курсов посредством соглашений «своп», фьючерсных сделок и т. д.

В Японии дерегулирование выразилось в смягчении административного контроля над банковскими процентными ставками, а также в постепенной отмене жестких ограничений на осуществление финансовых операций различными категориями банков.

В послевоенные годы вплоть до конца 70-х гг. в Японии банковские процентные ставки устанавливались административным путем, что по существу устраняло возможность конкуренции между финансовыми учреждениями. В 1979 г. начался процесс либерализации условий привлечения банками депозитов. В мае того года Министерство финансов разрешило банкам выпускать передаваемые депозитные сертификаты со свободно устанавливаемой (нерегулируемой) ставкой процента. Первоначально условия выпуска депозитных сертификатов регламентировались: номинал их должен был быть не менее 500 млн. йен, срок — от 3 до 6 месяцев. Затем последовало постепенное смягчение ограничений: к июню 1992 г. минимальный номинал сертификатов был снижен до 50 млн. йен, а допустимый срок повышен до 2-х лет. Были смягчены ограничения и по другому очень популярному виду депозитов с нерегулируемой ставкой — крупным срочным вкладам: минимальный размер был снижен с 1 млрд. йен в октябре 1985 г. до 3 млн. йен в 1992 г. Министерство финансов объявило, что в 1993 г. будут сняты все остающиеся административные ограничения по срочным вкладам, а в 1994 г. — по транзакционным счетам.

В последние годы наметились также перспективы либерализации банковской деятельности. Власти предполагают расширить функции различных категорий банков. Как мы уже говорили, в Японии существует жестко сегментированная система кредитных институтов (табл. 1.18).

Таблица 1.18

Сегментация японских банков

Категория банка	Ограничения
Обычные (ordinary) банки, включая городские банки	<i>Запрещены:</i> трастовые операции; выпуск долгосрочных ценных бумаг; прием депозитов на срок более 3-х лет
Банки долгосрочного кредита	<i>Разрешается:</i> выпуск долгосрочных облигаций; прием денег только от своих заемщиков и государственных органов; ограничено право открытия отделений
Траст-банки	<i>Разрешается:</i> проводить трастовые операции; управлять пенсионными и инвестиционными фондами
Брокерско-дилерские фирмы по операциям с ценными бумагами Филиалы иностранных банков	<i>Запрещено:</i> заниматься банковской деятельностью <i>Разрешено:</i> осуществлять операции с ценными бумагами через специализированные филиалы; заниматься трастовым бизнесом

В настоящее время разработан проект банковской реформы. Согласно проекту:

- городским банкам будет разрешено открывать специальные трастовые и инвестиционные филиалы;
- банки долгосрочного кредита смогут быть преобразованы в коммерческие банки или вступить в слияние с ними;
- траст-банки получают право открывать филиалы для совершения операций с ценными бумагами;
- фирмы по операциям с ценными бумагами смогут учреждать дочерние коммерческие банки.

Усиление конкуренции в банковском деле. Дерегулирование и либерализация банковского законодательства способствовали росту накала борьбы внутри отдельных групп финансовых посредников и между ними. Так, в среде коммерческих банков усиление конкуренции проявилось в быстром преобразовании «оптовых» банков, ориентировавшихся на операции с деловыми фирмами и состоятельными клиентами, в «розничные» институты, имеющие целью привлечение возможно более широкой клиентуры из числа среднего класса и низших слоев для аккумуляции мелких сбережений и предоставления потребительских и ипотечных ссуд.

В то же время резко обострилось соперничество банков и специализированных учреждений в сфере кредита. Как уже говори-

лось, небанковские финансовые институты начали активно захватывать традиционные банковские операции — денежные расчеты, краткосрочное кредитование деловых фирм, операции с кредитными карточками, ведение текущих счетов, прием сбережений и т. п.; в то же время отмена верхнего лимита процентов, выплачиваемых по депозитам, действовавшего в США с 1934 г., позволило коммерческим банкам улучшить позиции и более успешно бороться за привлечение долгосрочных капиталов.

Одним из проявлений острой конкурентной борьбы на рынках кредита было вторжение крупных *нефинансовых* корпораций, основная деятельность которых не связана с предоставлением финансовых услуг. Такие всемирно известные фирмы, как «ИБМ», «Дженерал электрик», «Америкэн телефоун энд телеграф», «Форд мотор компани» и др., пошли по пути создания финансовых конгломератов, осваивая новые для себя кредитные и расчетные операции путем создания или покупки уже действующих специализированных финансовых учреждений, проводящих операции на денежном рынке и на рынке долгосрочных капиталов. Чтобы не попасть под банковское законодательство, строго регламентирующее операции, финансовые подразделения конгломератов выполняют лишь некоторые банковские функции (например, выдачу кредитов без принятия вкладов), за что получили название «небанковских банков» (nonbank banks). Например, один из старейших инвестиционных банков «Мерилл Линч», имеющий представительство на многих фондовых биржах и осуществляющий разнообразные операции по размещению промышленных ценных бумаг (что по Закону Гласс — Стиголла запрещено коммерческим банкам), ввел новую форму обслуживания для клиентов — «счет управления наличностью» (Cash Management Account). На этом счете с помощью новейшей компьютерной технологии были объединены операции по купле-продаже ценных бумаг, кредитных карточек, приему вкладов, оплате чеков и т. д. Другие фирмы присоединяют путем слияния крупные специализированные финансовые учреждения, становясь действующими субъектами на рынке капитала. Например, крупнейшая торговая фирма «Сиэрс» вышла на рынок денежного капитала, купив ряд брокерских фирм, компанию по продаже недвижимости и т. д. Она открыла 300 центров финансового обслуживания в помещениях своих универсагов по всей стране, где можно получить услуги по страхованию, покупке ценных бумаг и недвижимости, приобрести депозитные сертификаты и т. д. «Сиэрс» имеет 26 млн. активных держателей кредитных карточек. Компания «Америкэн экспресс», известная своими операциями с дорожными чеками и кредитными карточками, через приобретенные дочерние компании занимается всеми видами

страхования, брокерскими операциями на фондовых рынках, международными банковскими операциями.

Не будучи формально банками, конгломераты и специализированные финансовые учреждения не только захватывают банковский бизнес, но и начинают выполнять те операции, которые коммерческим банкам не разрешены. Как видно из табл. 1.19, за последние годы специализированные (в том числе небанковские) кредитные учреждения и розничные торговцы освоили и предоставляют клиентам многие виды финансовых услуг, которые ранее могли оказывать только коммерческие банки, а также те, которые сегодня этим банкам в США недоступны (страхование, размещение промышленных ценных бумаг, операции с недвижимостью и т. д.).

Таблица 1.19

Финансовые услуги коммерческих банков
и специализированных учреждений в США

Виды финансовых услуг	Коммерческие банки		Ссудо-сберегательные ассоциации		Страховые компании		Розничные торговцы		Брокеры и дилеры по операциям с ценными бумагами	
	1960	1984	1960	1984	1960	1984	1960	1984	1960	1984
Ведение расчетных счетов	+	+	-	+	-	+	-	+	-	+
Сберегательные вклады	+	+	+	+	-	+	-	+	-	+
Потребительский кредит	+	+	-	+	-	+	-	+	-	+
Деловые ссуды	+	+	+	+	-	+	-	+	-	+
Закладные под недвижимость	+	+	+	+	+	+	-	+	-	+
Кредитные карточки	-	+	-	+	-	+	+	+	-	+
Страхование	-	-	-	-	+	+	-	+	-	+
Брокерские функции (акции, облигации)	-	+	-	+	-	+	-	+	+	+
Андеррайтинг	-	-	-	-	-	-	-	-	+	+
Взаимные фонды	-	-	-	-	-	+	-	+	+	+
Сделки с недвижимостью	-	-	-	+	-	+	-	+	-	+

Сужению сферы банковского обслуживания, наряду со вторжением небанковских учреждений, способствовали и существенные изменения в финансовой практике. Они явились следствием, во-первых, роста неустойчивости денежных рынков и, во-вторых, изменений традиционных форм и методов финансирования деловых предприятий и населения.

Что касается возросшей нестабильности рынков капитала, то она была связана с экономическими трудностями, которые испытывали в 70—80-х гг. страны Запада и которые выражались в спадах производства, нефтяных «шоках», кризисе платежных балансов, непогашенных внешних долгах, инфляции.

В сочетании с другими факторами это привело к резким скачкам процентных ставок на денежных рынках. Так, в США ставка по деловым ссудам («прайм рейт»), являющаяся важным показателем спроса на кредит, возросла в начале 80-х гг. до 20% годовых, что соответственно повлияло и на ставки по другим кредитам. Затем к 1986 г. «прайм рейт» снизилась до 7,5%, а затем снова начала расти до 11,5% в 1989 г. и 10% в конце 1990 г. Скачкообразные изменения процентных ставок отрицательно влияли на желание инвесторов покупать долгосрочные обязательства и готовность банков выдавать средние и долгосрочные ссуды. Это способствовало росту факторов неуверенности, увеличению потерь из-за обесценения твердопроцентных ценных бумаг.

В то же время расширилась практика прямого выхода крупных промышленных фирм на рынки капитала минуя финансовых посредников. Эти фирмы начали продавать на рынке выпуски краткосрочных необеспеченных обязательств (коммерческих бумаг), удовлетворяя сезонные потребности в заемных средствах без помощи банков.

В последние годы большое распространение получил процесс замещения традиционных форм банковского кредита выпуском на рынок ценных бумаг (так называемая секьюритизация, от английского слова «секьюритиз» (securities — ценные бумаги). Банки во все возрастающих масштабах начали объединять в «пучки» закладные под недвижимость и мелкие потребительские ссуды и выпускать под них ценные бумаги. Погашение и выплата процентов по этим ценным бумагам производится из средств, поступающих в погашение ссуд, служащих обеспечением выпусков. С помощью этой операции банки сокращают объем неликвидных активов (контрактов по потребительскому кредиту, ипотек и т. п.) и переводят риск, связанный с ссудами, на покупателей ценных бумаг. Секьюритизация позволяет банкам улучшить свои финансовые показатели, устраняя с баланса часть рискованных активов. Но в то же время, трансформируя ссуды в форму

ценных бумаг и продавая эти бумаги на рынке, банки лишаются солидного дохода по кредитам, что отрицательно влияет на их прибыльность.

Компьютеризация и финансовые нововведения. Одной из необходимых предпосылок и стимуляторов «финансовой революции» 60—80-х гг. было быстрое и массовое распространение информационной технологии, основанной на широком применении электронно-вычислительных машин, средств автоматизации и телекоммуникационных сетей для сбора, хранения и обработки информации о банковских платежах и расчетах. Процесс этот начался еще в 50-х гг., когда в США (в Калифорнии) были созданы первые образцы электронной бухгалтерской машины «ЭРМА» и установлены в отделениях банка «Бэнк оф Америка». Затем крупнейшие компании по производству ЭВМ («ИБМ», «Нэшнл кэш реджистер» и др.) разработали и внедрили большое число электронных устройств и целых «поточных линий», предназначенных для обработки чеков, векселей и других платежных документов. Комплекс машин позволял полностью автоматизировать такие трудоемкие операции, как надпечатка и сортировка чеков, разноска операций по счетам, печатание отчетности и т. п. Постепенно компьютеризация охватила наряду с депозитными операциями и другие виды банковской деятельности.

В 80-х гг. с распространением микро-ЭВМ и персональных компьютеров произошли новые качественные изменения. Если ранее компьютеризации подвергался процесс обработки документов, возникавший на базе традиционных банковских операций, то теперь изменялась сама технология банковского обслуживания. Появились банковские автоматы (АТМ — Automatic Teller Machine), при посредстве которых клиент банка сам, без помощи персонала может осуществлять некоторые наиболее распространенные операции — получение со своего банковского счета наличных денег, внесение денег на счет, получение выписки о состоянии депозитного счета и т. д.

Ведутся эксперименты по установке терминалов для осуществления электронных («безбумажных») платежей в торговых точках (Point-of-Sale Terminal). Эти устройства позволяют производить оплату товаров с помощью банковской дебет- или кредит карточки без использования наличных денег. Изучаются возможности «банковского обслуживания на дому», т. е. осуществления денежных операций из дома с помощью персонального компьютера, подключенного к банковской ЭВМ.

Все эти процессы позволили не только ускорить расчеты и улучшить обслуживание клиентов без увеличения банковского персонала, но и ввести в оборот новые формы обслуживания и новые виды банковских продуктов, которые были бы невоз-

можны без высокой технологии. Получили быстрое распространение различные финансовые нововведения — новые виды депозитов, кредитных операций, новые инструменты денежного рынка. Инновационная деятельность финансовых учреждений 70—90-х гг. стимулировалась как стремлением обойти запреты банковского законодательства, так и попытками банков застраховаться от инфляции и возросшего риска потери капитала. Инфляция явилась мощным стимулом инноваций и привела к появлению кредитов с изменяющейся ставкой (в зависимости от колебаний базовых процентных ставок на рынке), облигаций с индексированной суммой номинала и нормой процента. Возросший риск по кредитным операциям породил разнообразные гарантийные операции («свопы», опционы и т. п.), а также разные формы перемещения риска на других участников финансовых операций (секьюритизация).

Финансовая глобализация. В заключение необходимо рассмотреть еще один важный аспект банковских перемен, который получил название *интернационализации* или «глобализации» (от английского слова globe — земной шар). Речь идет о бурном процессе расширения сферы деятельности крупных банков за пределы национальных границ, сопровождающемся созданием сети зарубежных филиалов и повышением доли иностранных операций в банковском бизнесе.

Финансовая глобализация тесно связана с другими сдвигами, происходящими в мировой экономике и ее финансовой сфере: ростом международного обмена и активизацией потоков капитала между странами, дерегулированием и отменой барьеров в области валютных операций, с огромным прогрессом в электронной обработке данных и телекоммуникациях, с обострением конкурентной борьбы между финансовыми учреждениями как на внутреннем, так и на мировом рынке и т. д.

Интернационализация банковских связей проявляется прежде всего в повышении значения и удельного веса заграничных операций банков. Крупные американские банки, например, значительную часть своих депозитов переводят за границу, чтобы избежать хранения в центральном банке обязательных резервов, которые не приносят процентов. Соответственно доля заграничных депозитов в общей сумме депозитов у них составляла в 1988 г. от 40 до 80% (у «Ситибэнк» — 59,9%, «Морган гэрэнти траст компани» — 80,6% и т. д.). В 80-х гг. кредиты и депозитные операции крупных международных банков в промышленно развитых странах возрастали на 15% в год, а общая сумма ссуд иностранным заемщикам составила в конце 1988 г. 5 трлн. долл.

Разумеется, имеются большие межстрановые различия в степени участия банков в международном финансовом бизнесе.

Примерно половина всех заграничных банковских активов и обязательств сосредоточена в четырех странах — Великобритании, Японии, США и Швейцарии. Особенно быстрым темпом растут зарубежные операции японских банков.

Огромный опыт финансирования зарубежных операций имеют банки «старых» финансовых центров — Великобритании, Швейцарии, Франции. У большинства банков этих стран средняя доля зарубежных активов и обязательств превышает 50%. У банков Германии, Японии и США этот показатель значительно меньше — не более 25%.

Другой важный аспект финансовой глобализации — активная деятельность в нерегулируемых мировых офф-шорных (off-shore) центрах, где сосредоточены основные рынки евровалют. На рынках евровалют ведется торговля депозитами, выраженными в иностранных валютах. Евровалютный бум начался в Западной Европе в конце 50-х гг., когда финансовые рынки были наводнены долларами США. Тогда впервые в межбанковском обороте европейских стран появились долларские вклады, получившие название евродолларов. Затем возникли рынки других евровалют — евромарок, евройен и т. д. Суммарная стоимость евровалютных вкладов оценивалась в 1987 г. в 4 трлн. долл., из которых евродолларовый компонент составлял примерно 65% (снижение с 80% в начале 80-х годов).

Активная торговля евровалютными вкладами ведется не только в старых мировых банковских центрах (например, Лондоне), но и в ряде небольших стран, не имеющих развитой внутренней банковской системы, но привлекающих международный капитал с помощью налоговых и инвестиционных льгот — Багамские и Каймановы острова, Сингапур, Бахрейн, Гонгконг.

Финансовая глобализация способствовала широкому развитию валютных операций. Общий оборот валютных сделок составляет сегодня 400 млрд. долл. в день. Это в основном межбанковский рынок, где оперируют валютные отделы крупных международных банков. Наиболее активной валютой является доллар США, затем идут немецкая марка, йена, фунт стерлингов, швейцарский франк и канадский доллар.

Развивается зарубежная сеть банковских филиалов. Крупную международную сеть имеют английские банки «большой четверки». В 1947 г. лишь 7 американских банков имели заграничные отделения, в 1986 г. их было 158 (с 952 отделениями). В 1989 г. нью-йоркский банк «Ситикорп» имел сеть из 2135 отделений и филиалов в 90 странах. Они проводили валютные операции на сумму 200 млрд. долл. в день.

Вместе с тем, американские банки проигрывают битву на международной арене банкам других стран, в первую очередь —

японским. По размерам активов банки США в 80-х гг. были вытеснены из первой двадцатки международных банков, равно как и банки Германии и Канады (табл. 1.20).

Таблица 1.20

Двадцать крупнейших банков мира (по размеру активов)

Страна	Количество банков в первой двадцатке	
	1983 г.	1988 г.
США	3	—
Япония	8	15
Франция	4	3
Великобритания	3	2
Германия	1	—
Канада	1	—

Крайне неблагоприятным фактором развития международных кредитных операций были массовые отсрочки погашения долгов развивающимися странами Азии и Латинской Америки, странами Восточной Европы и бывшего СССР. В результате многие банки сократили заграничные кредиты и инвестиции. В США объем активов зарубежных филиалов в 1988 г. сократился на 12%.

Все указанные процессы существенно усложнили проблемы управления современным банком, повысили уровень требований к банковскому персоналу и его руководящему звену.

Глава 2

СТРУКТУРА И ОРГАНЫ УПРАВЛЕНИЯ БАНКА

2.1. Банк как акционерное предприятие

Подавляющая часть банков в индустриально развитых странах организована в форме акционерных компаний.

Акционерная форма или форма корпорации доминирует не только в сфере банковского дела и финансов, но и в других областях предпринимательской деятельности — добывающей и обрабатывающей промышленности, на транспорте и в сфере коммуникаций, в торговле. Исключение составляет сфера услуг и сельское хозяйство, где преобладающими формами являются индивидуальное предпринимательство (*individual proprietorship*) и партнерство (*partnership*).

В чем состоят основные особенности акционерной формы, ее достоинства по сравнению с другими формами предпринимательства, обуславливающие ее широчайшее распространение в деловом мире?

Сравним различные формы собственности по ряду параметров.

Начало деятельности. Индивидуальное предпринимательство и различные виды партнерства не требуют выполнения каких-либо формальностей для организации дела. Учредители могут начать операции без чьих-либо санкций. Капитал они предоставляют сами или получают его от членов семьи, друзей и знакомых. В отличие от этого при организации акционерного общества необходимо получить разрешение у местных властей, представив сертификат об учреждении компании (*certificate of incorporation*) по установленной форме, а также другие требуемые документы (устав и т. д.).

Собственность. Неакционерные формы делового предприя-

тия не требуют каких-то особых формальных свидетельств, подтверждающих право собственности. Индивидуальный предприниматель принимает на себя весь риск, связанный с операциями фирмы, владеет всеми ее активами и отвечает по всем обязательствам. В партнерской фирме доля каждого партнера в бизнесе и право его на прибыль зависит от договоренности между участниками дела, которая может быть как письменной, так и устной.

В акционерной же компании право собственности удостоверяется акциями, выпускаемыми на основе чартера и засвидетельствованными акционерным сертификатом (на любое количество акций). Доля акционера в собственности и доходах компании находится в прямой зависимости от количества купленных акций. Привлекая капитал, компания может выпускать также долговые свидетельства — ноты и облигации, которые дают держателям приоритетное право предъявлять претензии к компании в случае ее банкротства или ликвидации.

Ответственность владельцев. Индивидуальный предприниматель отвечает по своим долгам всем своим имуществом, включая и те активы, которые не участвуют в деле. Если предприниматель обанкротился и активов его фирмы недостаточно для покрытия обязательств, то может быть обращено взыскание на его личное имущество. В партнерских фирмах все партнеры совокупно и каждый партнер отдельно отвечают по долгам фирмы всем своим имуществом. При этом долг может быть взыскан с одного участника, который впоследствии предъявит иск своим партнерам¹.

В акционерной компании ответственность акционера ограничена только суммой купленных акций. Это одна из наиболее важных черт этой формы собственности, что обеспечило ее популярность и быстрое распространение в разных сферах предпринимательской деятельности.

Можно суммировать достоинства акционерной компании (корпорации) следующим образом.

1. Корпорация — это юридическое лицо, и все претензии предъявляются к ней, а не к отдельным акционерам. В случае банкротства компании акционер отвечает лишь в пределах суммы купленных акций. Ответственность акционеров по управлению компанией ограничена избранием директоров и голосованием по вопросам политики компании на годовых собраниях. В неакционерных же фирмах иск предъявляется как к фирме, так и к каждому партнеру, которые отвечают всем своим имуществом. Кроме того, владельцы неакционерного предприятия

¹ Имеются и партнерские фирмы, где ответственность партнеров ограничивается суммой вклада, но и там должен быть по крайней мере один из учредителей, который несет полную и неограниченную ответственность по долгам фирмы.

обязаны не только формулировать политику, но и осуществлять оперативное руководство всеми его делами.

2. Акционер может передать акции другому лицу. При этом существование компании не зависит от смерти, некомпетентности или банкротства отдельных акционеров. В партнерской же фирме участник не может передать свою долю без согласия других партнеров, а индивидуальное предприятие прекращает существование со смертью владельца.

3. В корпорации полномочия четко распределены, что существенно повышает эффективность управления. Акционеры выбирают совет директоров; последние назначают управленческий персонал, управленцы в свою очередь определяют обязанности средних и низших звеньев и т. д. Индивидуальный владелец или партнеры сами являются администраторами, и от их личных качеств зависит эффективность руководства.

4. Ограниченная ответственность акционеров повышает мобильность капитала, легкость его привлечения из внешних источников. В то же время раздробление собственности на мелкие доли позволяет привлечь средства лиц со средним и мелким доходом. Наличие разнообразных видов акций и облигаций делает возможным участие в бизнесе лиц различных склонностей и темперамента.

Вместе с тем корпоративная или акционерная форма организации делового предприятия имеет и ряд недостатков. Среди них: относительная дороговизна и сложность создания акционерной компании; меньшая гибкость и приспособляемость к меняющимся условиям по сравнению с индивидуальными и партнерскими фирмами; отсутствие возможностей у большинства акционеров реально влиять на управление компанией и т. д.

Несмотря на эти недостатки акционерная форма является наиболее эффективной при организации крупного делового предприятия, и не случайно подавляющая часть операций, активов и прибылей в промышленности, торговле и финансовой сфере приходится на долю акционерных компаний.

На ранних стадиях развития банковского дела были распространены частные банкирские дома и партнерские фирмы. Так, в Великобритании примитивные банковские функции в средние века выполняли золотых дел мастера. На смену им пришли паевые кредитные товарищества (XVIII в.), которые в начале XIX в. начали вытесняться акционерными банками (joint-stock banks), имевшими право банкнотной эмиссии. Акт о компаниях 1862 г. утвердил принцип ограниченной ответственности акционеров и разрешил применять его к банкам. Это открыло дорогу быстрому развитию крупных акционерных банков.

Следует отметить, что в банковских системах различных

стран по сей день сохранились частные (неакционерные) банки, капитал которых принадлежит ограниченному кругу лиц. Так, в Германии в 1988 г. было 86 частных банкирских домов, принадлежащих отдельным лицам или группе партнеров. Это, как правило, старые фирмы, имеющие многолетнюю историю, пользующиеся солидной репутацией и выполняющие специализированные функции для избранных клиентов.

Аналогичная группа частных банков, организованных в форме товариществ с неограниченной ответственностью, имеется в Швейцарии. Они заняты инвестиционными операциями предоставлением ссуд избранной клиентуре. Эти банки не обязаны публиковать свои балансы.

Но основная масса банков является акционерными предприятиями.

2.2. Порядок учреждения банка и органы его управления

Учреждение банка. Организация банка представляет довольно сложную процедуру и регулируется, как правило, общим или специальным (для банков) законодательством. В большинстве стран требуется специальное разрешение на открытие банка, но в ряде случаев учредители могут ограничиться простой регистрацией.

В США создание нового банка строго регламентировано. Чтобы начать деятельность, банк должен получить чартер или лицензию от властей соответствующего штата (банк штата) или же сделать запрос контролеру денежного обращения о выдаче федерального чартера (национальный банк). При этом следует выполнить ряд условий, касающихся капитала банка, его будущих операций, качества управления и т. п.

При получении федерального чартера банк может быть организован группой лиц не менее 5 человек. Величина капитала банка должна соответствовать минимальным нормам, которые установлены законодательством и зависят от численности населения пункта, где организуется банк¹. Далее, в подаваемой на имя контролера денежного обращения заявке должны быть указаны фамилии и адреса учредителей, количество акций, на которые подписались учредители, одобрительные резолюции трех официальных лиц. Кроме того, прилагается проспект банковского устава, сертификат о структуре капитала и ряд других документов.

¹ Минимальный размер капитала для национальных банков в мелких и средних городах — от 100 до 200 тыс. долл., в крупных финансовых центрах — значительно выше.

При рассмотрении заявки учитываются многие факторы: условия создания банка, достаточность капитала, перспективы получения прибыли, компетенция руководящего состава, потребность в новом банке местной общины, где он создается и т. д. Власти тщательно анализируют также конкурентную ситуацию в районе: не ущемит ли создание банка интересы уже действующих банков, не возникнет ли угроза ненадлежащей концентрации и т. д. Кроме того, большое внимание уделяется перспективам получения банком прибыли. В целом около половины заявок на организацию новых банков обычно отвергается контролером денежного обращения по тем или иным мотивам.

Выдача лицензий на право ведения операций действует и во многих других странах. В *Германии*, например, разрешение на открытие банка выдает Федеральное ведомство по контролю над банками, которое устанавливает обязательные требования для банковских учреждений и в своей деятельности автономно от центрального банка. Для получения лицензии учредители должны иметь:

- начальный капитал не менее 6 млн. марок;
- двух «надежных» и «профессионально подготовленных» исполнительных директоров.

Банк может быть учрежден лишь в форме акционерной компании или партнерской фирмы.

В *Швейцарии* учредители должны обращаться за лицензией к Федеральной банковской комиссии. Основные требования комиссии:

- банк должен точно определить характер и сферу своих деловых операций и предусмотреть такую систему организации, которая обеспечила бы их выполнение;
- банк должен иметь минимальный полностью оплаченный капитал;
- лица, возглавляющие банк, должны пользоваться хорошей репутацией и иметь квалификацию, необходимую для управления банком;
- большинство руководителей должны быть резидентами Швейцарии.

Минимальный размер капитала составлял в 1990 г. 2 млн. шв. фр. Но Комиссия обычно требует, чтобы капитал нового банка равнялся по меньшей мере 20 млн. шв. фр., что необходимо для его прочных позиций и активной деятельности на международном финансовом рынке.

В *Японии* ни один банк не может начать операции без специальной лицензии, выдаваемой министерством финансов. Для получения лицензии учредители должны обеспечить соответствие капитала, активов и пассивов банка установленным предписани-

ям и стандартам, обладать необходимым опытом и знаниями и иметь определенный социальный статус. Банк должен быть организован в форме акционерного общества и иметь капитал не менее 1 млрд. йен. В названии банка должно фигурировать слово «инка» (банк). Разрешение министерства финансов требуется и для открытия отделения банка.

Вместе с заявкой учредители должны представить:

- подробное обоснование необходимости учреждения банка;
- сертификат об учреждении и копию регистрационного свидетельства;
- протокол учредительного собрания;
- прогноз перспектив получения прибыли на ближайшие три года;
- биографии (*curriculum vitae*) членов совета директоров и аудиторов;
- список крупных акционеров с указанием места жительства, гражданства, занятий и количества купленных акций;
- баланс банка;
- перечень всех филиалов банка.

В течение многих лет особое положение с созданием новых банков существовало в *Великобритании*, где до начала 80-х гг. была регистрационная система. Для организации банка не требовалось специального разрешения, а принципы учреждения и функционирования банка регулировались общим Законом о компаниях 1948 г. Дважды в год банки, как и другие компании, должны были представлять уполномоченному по компаниям копию баланса.

В 1979 г. этот порядок был изменен. Отныне ни один банк не имеет права начать операции по приему депозитов без разрешения Банка Англии. Все банки были разделены на две категории: «признанные банки» (*recognized banks*) и «лицензируемые компании по приему депозитов» (*licensed deposit takers*). Банкам лицензия не требуется, но они должны быть «признаны» Банком Англии в качестве «банков» по ряду критериев — наличие минимального капитала, выполнение достаточного набора услуг, хорошая репутация в деловом мире. В состав этой группы вошли крупные клиринг-банки, торговые банки и учетные дома. Остальные кредитные институты были обязаны получить от Банка Англии лицензию на ведение операций после тщательного обследования.

Для удовлетворения просьбы о выдаче лицензии на ведение банковских операций необходимо:

- чтобы директора и высшие менеджеры были «подходящими и обстоятельными» лицами, которые проявили себя на предыдущей работе как компетентные и здравомыслящие люди;

— чтобы операции банка велись «расчетливо и бережливо», т. е. чтобы имелся достаточный запас ликвидных активов и резервов для покрытия возможных убытков, велась необходимая отчетность и т. д.;

— чтобы банк имел капитал не менее требуемого минимума в 1 млн. ф. ст.

Органы управления. Органы управления и организационное строение банков в каких-то чертах совпадают, а в каких-то отличаются от других деловых учреждений. Главным органом управления банком является общее собрание акционеров. Оно принимает важнейшие решения — утверждает устав, выбирает совет директоров, утверждает балансы и отчеты, направление и цели политики банка и т. д.

В то же время собрание акционеров, как правило, недостаточно осведомлено о текущих делах банка и во многих случаях просто штампует решения, предлагаемые советом директоров. В связи с политикой выпуска мелких акций в крупных банках на ежегодных собраниях акционеров не присутствует основная масса мелких владельцев акций, которые переуступают право голоса выборным лицам (проху).

В США при выборе директоров акционер имеет один голос на акцию на каждого директора. Например, при наличии десяти вакансий директоров и 20 акций акционер будет располагать 200 голосами. Он может объединить все свои голоса и подать их за одного директора (cumulative voting — система накопленных голосов). Во всех других случаях акционер имеет один голос на одну акцию.

Основные вопросы деятельности банка решает совет директоров. Он является представительным органом владельцев банка, его акционеров и должен отстаивать их интересы. Первейшей обязанностью совета директоров является обеспечение необходимого уровня прибыли на вложенный капитал. Вместе с тем совет должен заботиться, естественно, и о защите других заинтересованных сторон — клиентов банка, местной общины и т. д.

Совет директоров формирует высшие управленческие органы, которые ведут практическую деятельность согласно рекомендациям и указаниям совета. Основные функции совета сводятся к следующему.

Определение стратегических целей банка и формулирование политики. Определение стратегических целей банка относится к области долговременной стратегии банка. Банк, например, может определить в качестве долговременной цели повышение дохода на одну акцию и наметить систему мероприятий для решения этой задачи. В крупном банке цели и задачи учреждения и программа конкретных действий по их достижению излагается

в специальном меморандуме, подготавливаемом советом директоров совместно с руководителями отделов и служб.

Меморандум о политике банка должен определять следующие важные моменты:

— категории клиентов, на обслуживание которых будут в первую очередь направляться ресурсы банка;

— операции, подлежащие преимущественному развитию в предстоящий период;

— географические районы банковской экспансии;

— методы маркетинга и продвижения к потребителям новых банковских продуктов и услуг;

— преимущественные методы обеспечения ликвидности;

— меры по укреплению конкурентных позиций банка на рынке;

— политика установления тарифов на услуги банка;

— размер и состав банковского персонала, программы обучения сотрудников и т. д.

В мелких банках письменный меморандум о целях политики обычно не составляется. Для бесфилиального банка легче сформулировать принципы политики, чем для крупного банка с отделениями, так как имеется существенная специфика местных условий клиентуры.

Подбор людей на руководящие посты. Это еще одна важная функция совета директоров. Дело в том, что современный банк представляет чрезвычайно сложное и рискованное предприятие. Для его успешной работы необходимы знающие и ответственные люди. Подбором их занимается совет директоров.

Создание комитетов. Работа банка налагает большую ответственность на людей, принимающих решения. Ошибки могут дорого стоить. Поэтому в банке обычно создается несколько постоянных комитетов, куда входят члены совета директоров и специалисты банка. Большинство директоров не являются банкирами, зато они хорошо знают местные условия, специфику отраслей и т. д. В комитетах они могут оказать большую помощь. Комитеты собираются обычно еженедельно для рассмотрения текущих дел. Кроме того, могут создаваться специальные комитеты для решения каких-либо экстраординарных вопросов.

В крупном банке, как правило, имеется четыре комитета: административный (текущие вопросы), учетно-ссудный (заключения о выдаче кредита), комитет по доверительной деятельности (инвестирование средств), ревизионный (проверка финансового состояния отделов банка).

Контроль за ссудными и инвестиционными операциями. Совет директоров периодически контролирует структуру портфеля кредитов и ценных бумаг в соответствии с утвержденными целями

политики банка. В случае изменения конъюнктуры (падения спроса на кредит, повышения процентных ставок и т. д.) может быть изменена и сама политика.

Консультации. Значительная часть времени директоров банка уходит на выполнение консультативных функций. В совет, как уже говорилось, входят представители бизнеса, имеющие большой опыт и знающие состояние дел в регионе. Они консультируют руководство банка по разным вопросам текущей политики.

Периодическая проверка деятельности банка. Директора осуществляют общий контроль над операциями банков. На заседаниях (один раз в месяц или чаще) заслушиваются отчеты руководителей отделов и обсуждается положение дел банка.

Директора занимают ключевые позиции в органах управления банка. Они несут ответственность за свои неправомерные действия или злоупотребления. Против директора может быть возбуждено уголовное дело за представление ложных отчетов, кражу и растрату денег, дачу неверных сведений государственным органам, необоснованную выдачу ссуд должностным лицам (например, ревизорам) и т. д.

Директора могут нести ответственность также за убытки, которые образовались из-за их неверных рекомендаций или халатности. Строго наказывается нарушение федеральных и штатных законов о банках (например, выдача ссуды одному заемщику в большем размере, чем это предусмотрено законодательством).

Для руководства и осуществления практических операций совет директоров формирует управленческие структуры банка. По степени самостоятельности и объему полномочий управленческий состав имеет три уровня:

- высшие менеджеры (top executives);
- администраторы (administrators);
- лица, наделенные надзорными и ревизионными функциями (supervisors).

Высшие менеджеры обладают наибольшей степенью самостоятельности при принятии решений, и сфера их полномочий распространяется на все стороны деятельности банка. Руководители этого уровня сосредоточивают внимание не на выполнении отдельных банковских задач и функций, а стремятся обеспечить конечные результаты деятельности банка. Главное в их работе — координация деятельности отдельных служб, определение конкретных программ, консультации, оценка результатов работы отделов и т. д.

К категории **администраторов** относятся руководители отдельных функциональных служб, отвечающие за свой участок работы. Они действуют в рамках утвержденных программ и полномочий. Главная цель — обеспечить нормальную работу своего

отдела, тогда как общие цели банка находятся у них на втором плане.

Персонал третьего уровня — **надзиратели** — это наиболее квалифицированные оперативные работники, которым поручается руководством узкоспециализированной группой или участком и которые оказывают помощь рядовым работникам, разрешают спорные и сложные вопросы, дают консультации по конкретным случаям, занимаются обучением персонала.

К числу высших должностных лиц банка, управляющих его повседневной деятельностью, относятся:

- председатель совета директоров (Chairman of the Board);
- президент (President);
- казначей (Cashier);
- контролер (Controller).

Кроме того, к числу высших должностных лиц относится ревизор.

Председатель совета директоров обычно не занимается оперативной работой. Он созывает и ведет совет директоров, участвует в выработке стратегических решений, представляет банк на различных форумах и т. п. В некоторых банках он совмещает пост с постом президента.

Президент — это управляющий всей деловой жизнью банка. Как правило, он определяет характер повседневной деятельности банка. Реальная роль президента зависит от многих обстоятельств. Иногда он может сосредоточить главные усилия на налаживании связей банков с властями, общественными организациями и другими финансовыми учреждениями. Но чаще он участвует в выработке оперативных решений, дает указания о выдаче крупных кредитов, оценивает перспективных клиентов и т. п.

Как правило, в крупных банках имеется также большое число **вице-президентов**, которые отвечают за работу крупных отделов или региональных подразделений банка.

Очень важен в американском банке пост **казначей**. Он отвечает за непосредственное осуществление всех оперативных функций, являясь связующим звеном между главными отделами банка. По его указанию и с его разрешения производится учет и продажа векселей, акцептование тратт, индоссирование различных документов. Он дает разрешение на выдачу ссуд, прием депозитов, выдачу сберегательных книжек, осуществляет покупку ценных бумаг для банка, контролирует кассовые операции, несет ответственность за правильность банковской документации и отчетности.

Казначей является обязательным членом совета директоров и его постоянным секретарем. Основные различия между

функциями президента банка и казначея заключаются в том, что *президент* осуществляет общий контроль и надзор, а *казначей* практически руководит выполнением операций. Президент и вице-президент при этом имеют большую самостоятельность в принятии стратегических решений, а полномочия казначея жестко ограничены уставом банка. Даже в относительно небольшом банке казначей не может лично контролировать весь объем операций. Он имеет заместителей, которым передоверяет часть функций.

Еще два важных должностных лица — контролер и ревизор банка. *Контролер* возглавляет бухгалтерскую работу и отдел статистики. Кроме того, он занимается проблемами введения новых методов работы, автоматизацией и т. п.

Ревизор осуществляет комплексную и выборочную проверку работы банка, его отдельных подразделений. Его главная функция состоит в том, чтобы установить, нет ли злоупотреблений и растрат, выполняются ли все требования закона и устава банка в отношении операций и отчетности. О результатах проверок он докладывает совету директоров.

2.3. Организационная структура

Структура банка, количество отделов, специализация служб, состав руководства, распределение полномочий и т. д. зависят от многих факторов и определяется экономической целесообразностью. Так, небольшой провинциальный банк имеет иную структуру, чем крупный банк, находящийся в финансовом центре, банк в сельском районе — иную, чем в промышленном, банк с отделениями — иную, чем без отделений. При этом следует учесть, что нет двух банков с одинаковой структурой: банки изменяют набор отделов и комитетов, состав руководящих органов в соответствии с меняющимися условиями работы банка, новыми задачами, рекомендациями экспертов по менеджменту и т. д.

В общей организационной структуре банка можно выделить два типа отделов: отделы, выполняющие линейные функции, и отделы, выполняющие штабные функции.

Линейные отделы непосредственно заняты выполнением операционной работы, например, принятием вкладов, выдачей кредитов, покупкой ценных бумаг и т. д.). Термин «линейный» характеризует характер связей этих отделов с высшими эшелонами банка. Линейные функции делегируются с высших этажей иерархии на низшие, что создает непрерывную «цепь команд» или «линию» команд по вертикали, связывающую один уровень с другим.

Штабные отделы занимаются обслуживанием линейных отделов, оказывают им помощь для повышения эффективности их деятельности. Примером могут служить отделы планирования, кадров, юридический, статистики и т. д.

Хотя штабные отделы не должны присваивать себе управленческие функции по отношению к линейным, подобная узурпация часто происходит на практике. Если подобные отношения имеют место, они могут быть причиной внутренних конфликтов, так как руководители штабных и линейных служб могут давать противоречивые указания и рекомендации рядовым работникам банка. Теория менеджмента рекомендует четко разграничивать функции отделов разных типов и всегда иметь в виду, что штабные отделы обладают лишь правом оказывать помощь и давать консультации. Как правило, штабные отделы всегда выделяются в отдельный блок.

Известно несколько принципиальных схем построения банка. Каждая из них адекватна определенному типу кредитного рынка. Так, в условиях локального рынка, ограниченного контингента клиентов, отсутствия активного соперничества конкурирующих учреждений, неразвитости или полного отсутствия филиальной сети наиболее распространена так называемая *пирамидальная* схема построения банка. Для нее характерны предельная простота вертикальных связей, прямое и непосредственное подчинение отделов высшему руководству банка (рис. 2.1).

В банке такого типа имеется, как правило, 6—8 отделов, охватывающих основной круг операций: ссудный, инвестицион-



Рис. 2.1. Пирамидальная структура банка

ный, кассовых и депозитных операций, трастовый, отдел маркетинга, административный и ревизионный отделы.

С усилением специализации отдельных операционных звеньев, переходом от оптовых операций с избранной клиентурой к розничному обслуживанию массового контингента потребителей финансовых услуг, расширением района банковской деятельности неизбежно меняется организационная структура банка. Здесь возможно несколько вариантов. Все они, однако, имеют ту общую черту, что все больше полномочий переходит от центральных органов управления к руководителям более низкого ранга, возникают промежуточные звенья между высшим руководством банка и низовыми структурами.

Одна из альтернативных схем, обеспечивающих рассредоточение функций и усиление роли отделений банка, носит название *географической структуры* (рис. 2.2).

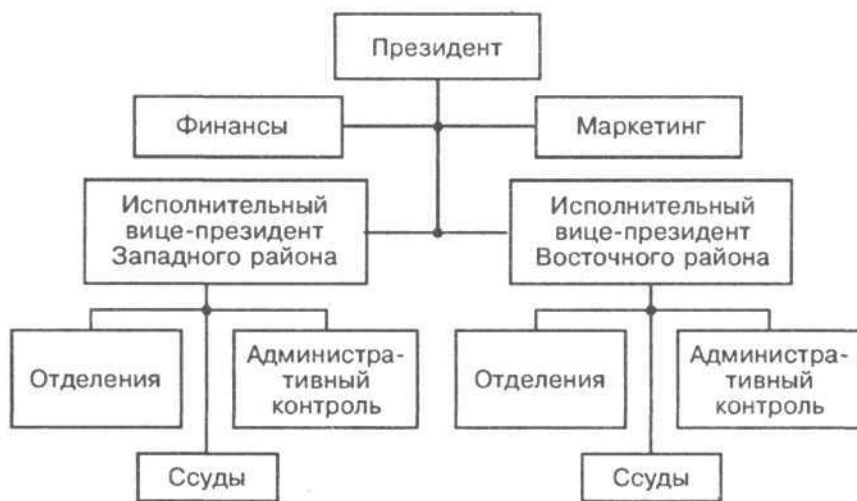


Рис. 2.2. Географическая структура банка

Еще один возможный подход к организации работы банка на большой территории носит название *функционального*. Здесь управление операциями основано на четком разделении функций аккумуляции ресурсов и способов их использования (рис. 2.3). Возможны и другие варианты построения банка по указанному принципу.

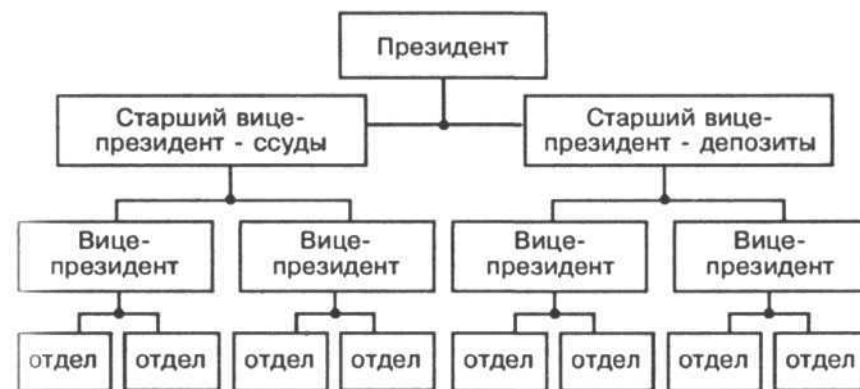


Рис. 2.3. Функциональная структура банка

По мере расширения деятельности банка на региональных и общенациональном рынках происходит дальнейшее усложнение и специализация отдельных его оперативных звеньев, что требует привлечения специалистов, экспертов, использования новых технологий и т. д. В этих условиях становится целесообразным создать внутри банка систему *специализированных профит-центров*, предоставляющих клиентам набор определенных финансовых операций и услуг, имеющих свои службы, аппарат управления, свою смету, свою калькуляцию издержек и полученной прибыли. Это более высокая форма организации, чем системы, рассмотренные выше. Примером типичного профит-центра может служить трастовый отдел банка, функции которого в значительной мере обособлены и это позволяет достаточно четко оценить затраты и результаты работы отдела. Структура банка с отдельными профит-центрами показана на рис. 2.4.

Еще большая степень специализации достигается в банковской *холдинг-компании*. Она имеет большое сходство с предыдущей моделью, ибо дочерние филиалы холдинга тоже обладают большой самостоятельностью, но есть различия в методах контроля, обусловленные различиями в форме собственности. Схема профит-центров используется в рамках единого банка. В холдинге дочерние филиалы холдинга имеют статус самостоятельных юридических лиц. По американским законам, если холдинг имеет в портфеле менее 5% голосующих акций банка, то считается, что контроль вообще отсутствует; при владении от 5 до 25% акций центральный банк сам определяет, имеется ли контроль или нет;

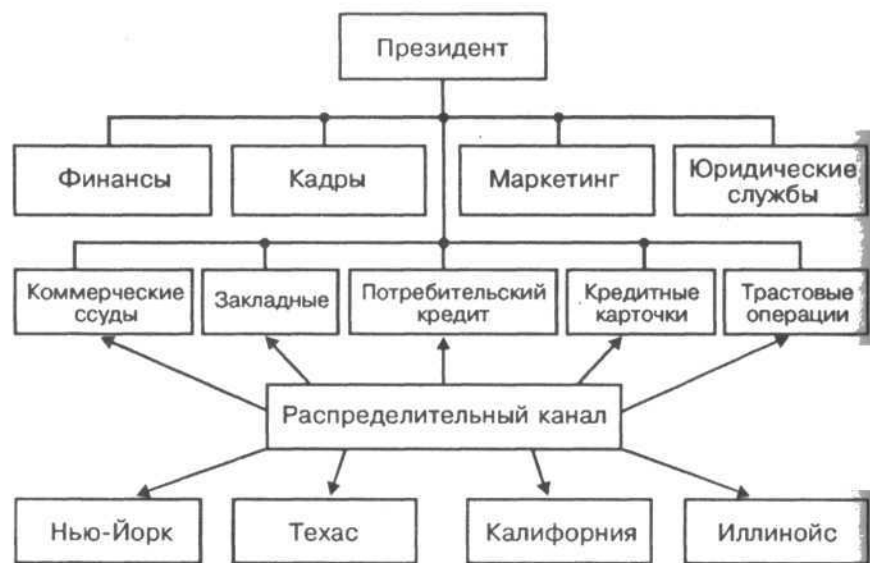


Рис. 2.4. Система профит-центров

в случае же владения более 25% голосующих акций банка компания считается банковским холдингом.

Банковский холдинг может контролировать небанковские учреждения, тесно связанные с банковской деятельностью — финансовые, ипотечные, лизинговые, факторные компании, трастовые и инвестиционные фирмы, компании по выпуску дорожных чеков и кредитных карточек, вычислительные центры по обработке информации, аудиторские фирмы и т. д. Но по закону холдинговая компания не имеет права приобретать более 20% акций этих компаний.

Таким образом, холдинговая форма предполагает высокую степень самостоятельности дочерних компаний и филиалов (рис. 2.5).

Возможна еще одна форма связи — *сетевая*. Она во многом аналогична холдингу. Там тоже имеется центральная координирующая организация, но связь между ней и другими участниками регулируется с помощью контрактных соглашений. Например, банк, выступая как центр группы (сети), может иметь сложную систему договоров с брокерскими фирмами, выполняющими его



Рис. 2.5. Банковский холдинг

поручения по покупке ценных бумаг на фондовой бирже, лизинговыми и финансовыми компаниями и т. д. Однако банк не имеет в своем портфеле акций указанных деловых партнеров.

2.4. Филиальная сеть и децентрализация операций

Для западноевропейских банковских систем типичным является наличие относительно небольшой группы крупных банков с разветвленной сетью отделений по всей стране. В большинстве стран не существует территориальных ограничений для открытия отделений. Например, в Германии в 1988 г. 6 крупных коммерческих банков располагали сетью в 3108 отделений, а количество филиалов всех банковских институтов (включая сберегательные банки и кредитные кооперативы) равнялось 39,7 тыс. Крупные и разветвленные филиальные сети возникли и в других европейских и неевропейских странах — Франции, Канаде, Италии, Японии и т. д.

Банковская система США стоит особняком в этом процессе. Традиционный сепаратизм штатов и боязнь монополии, образования «денежного траста» привели к ограничению права банков открывать отделения. Так, некоторые штаты разрешают банкам открывать филиалы только в пределах того города, где находится главная контора, другие штаты — на территории всего штата, третьи вообще запрещают открытие отделений. Ни один банк не может открывать филиалы за пределами своего штата. В силу этого в стране отсутствуют общенациональные филиальные сети, существующие системы отделений крупных банков носят локальный характер, сосредоточены, как правило, в крупных городах или на территории отдельных штатов.

Тем не менее, действие ряда социально-экономических

факторов — децентрализация производства, массовое перемещение населения в пригороды, развитие автомобильных дорог, открытие загородных торговых центров и т. д. в сочетании с развитием розничных операций банков привело к быстрому росту филиальной сети, которая увеличилась в 1970—1988 г. с 22,9 тыс. до 50,4 тыс. как за счет образования новых отделений, так и путем банковских поглощений и слияний.

Развитие системы банковских отделений — сложный и дорогостоящий процесс. Он, однако, дает банку ощутимые выгоды: обеспечивает диверсификацию операций за счет охвата больших территорий, облегчает маневрирование ресурсами, снижает издержки за счет расширения масштабов производства, увеличивает возможности получения прибыли. К отрицательным моментам следует отнести усиление монополистических процессов, снижение качества персонального обслуживания клиентов, излишняя стандартизация операций и т. д.

Контроль над работой отделений представляет серьезную проблему для банка. Руководство отделениями может быть жестко централизованно или, напротив, отличаться большой степенью самостоятельности низовых звеньев. Суть вопроса о руководстве отделениями, которая на протяжении многих лет обсуждается в банковской литературе, сводится к проблеме распределения полномочий между главной конторой и отделениями, к праву последних принимать самостоятельные решения.

Так, в банковской организации, которая управляется централизованно, большинство решений по вопросам оперативного управления принимается главной конторой, причем речь идет как о конкретных кредитных или инвестиционных сделках, так и о найме и увольнении сотрудников, продвижении на более высокие должности, повышении заработной платы, покупке оборудования для офиса, внутренних ревизиях, определении размера ставок и комиссионного вознаграждения по операциям и т. д.

Достоинства и недостатки *централизованной модели управления* можно суммировать следующим образом.

Достоинства:

— возможность использовать наиболее компетентных и квалифицированных экспертов для решения вопросов, возникающих в работе отделений;

— обеспечение максимального контроля и единообразия при проведении операций (единство целей, контроль над ссудами, ставками по операциям и т. д.);

— экономия издержек за счет централизованной обработки документации, осуществления расчетов и т. д.;

— более эффективное планирование и координация действий отделений.

Недостатки:

— снижение возможности воспитания энергичных и компетентных менеджеров в отделениях из-за отсутствия права принимать решения на местах, ограничения самостоятельности и т. д.;

— задержка в принятии решений и соответственно — потеря выгодных клиентов из-за необходимости согласования вопросов, затрат времени на подготовку отчетов для главной конторы и т. д.;

— снижение внимания к клиентуре и ухудшение качества персонального обслуживания;

— снижение эффективности работы руководящего звена в главной конторе из-за отвлеченности на решение оперативных вопросов в отделениях.

Что касается *децентрализованных моделей управления* банком то их достоинства и недостатки являются, по существу, зеркальным отражением перечисленных выше свойств централизованной системы. Так, к достоинствам децентрализованной модели можно отнести благоприятные возможности для «выращивания» менеджеров экстракласса; принятие более реалистичных решений, основанных на знании местных условий; улучшение обслуживания клиентуры; освобождение высшего руководства банка от необходимости постоянного контроля за оперативной работой отделений. К недостаткам — увеличение вероятности ошибок; утрата части контроля и помощи специалистов главной конторы; относительное увеличение операционных издержек; локальная замкнутость, недостаточная заинтересованность и осведомленность о делах банка.

Выбор той или иной формы банковской организации определяется множеством факторов — стратегическими задачами банка, его отношением к розничному обслуживанию, общей философией управления, принятой в данном учреждении. Немало случаев, когда руководство банка не стремится максимизировать все потенциальные возможности, заложенные в филиальной сети, а видит в ней лишь средство привлечения депозитов из различных районов. В этом случае возможности децентрализованного управления ограничиваются, и доминирует жесткий контроль центра над работой отделений, происходит отвлечение ресурсов в главную контору и сосредоточение в ней большей части активных операций.

Однако в современных условиях подход, основанный на рассмотрении отделений как канала сбора депозитов, полностью себя дискредитировал. Общая тенденция, как это уже отмечалось, идет в направлении передачи многих важных функций на низовой уровень и повышения самостоятельности отделений банка. При децентрализованной системе необходимо выполнять ряд

принципов, которые позволяют повысить эффективность работы отделений. К их числу относятся следующие.

1. Вводится полная ответственность отделения за конечные результаты работы. Руководство отделения имеет право делать ошибки и терпеть убытки. Хотя для них устанавливаются лимиты выдачи кредитов, последнее слово в определении ссудной политики остается за отделением.

2. Определенная степень централизованного руководства сохраняется (в отношении выбора видов предоставляемых ссуд, правил обеспечения кредитов, предельной величины ставок по депозитам и кредитам). Однако руководство отделений привлекается к планированию операций банка.

3. Следует избегать назначения специальных надзирателей (supervisors) за кредитной политикой отделений. Каждое отделение должно иметь общего менеджера в центральном аппарате банка, который курирует всю работу отделения, все его операции.

4. Работа руководства отделения должна оцениваться по результатам деятельности и от этого должна зависеть оплата сотрудников. Однако подобная привязка может существовать лишь при относительно полной свободе принятия решений. Если же эта свобода ограничена, подобная форма регулирования оплаты труда становится проблематичной.

5. Организационная структура банка и, соответственно, степень децентрализации операций должна определяться в первую очередь целесообразностью. Так, при наличии у банка одного-двух отделений более выгодно осуществлять централизованный контроль. На необходимость изменить структуру контроля могут указывать следующие сигналы: 1) принятие решений задерживается вследствие перегрузки аппарата в главной конторе банка; 2) возникает информационный разрыв между правлением и отделениями; 3) не хватает опытных менеджеров. По мере роста масштабов операций и сети отделений децентрализация становится неизбежной.

Интересен в этом отношении опыт крупнейшего коммерческого банка Австрии «Кредитанштальт-банк», который имеет филиальную сеть из 200 отделений на всей территории страны.

В течение многих лет банк придерживался централизованной модели управления работой отделений. Процесс принятия решений в банке был чрезмерно бюрократизирован, по каждому вопросу требовалось согласование на 3—5 уровнях. В условиях резкого усиления конкуренции и борьбы за долю кредитного рынка подобный стиль руководства приводил к значительным потерям, утрате конкурентных позиций. В 1987—1988 гг. была проведена коренная реорганизация управления, смысл которой

включался в том, чтобы повысить самостоятельность низовых звеньев, их инициативность и ответственность. В структуре банка было создано 18 региональных управлений, каждому из которых подчинена группа отделений определенного района (9 управлений в г. Вене и 9 в провинции). Управления наделялись большими полномочиями в отношении операции и контроля.

В «среднем» отделении «Кредитанштальт-банка» ведется 2500 текущих счетов индивидуальных вкладчиков и 300 счетов компаний. Там занято в среднем 18 работников (2 руководителя, 6—7 продавцов услуг, 1—2 специалиста (например по операциям с ценными бумагами), 2—3 секретаря, 2—3 бухгалтера, 2 кассира). Площадь помещения — 300 кв. м. В отделении имеется 12 мониторов для осуществления операций, 1 факс, 1 копировальный аппарат, 1 принтер для выписок со счетов; 1 банковский автомат (АТМ), от 1 до 3 центров клиентского обслуживания.

К центрам клиентского обслуживания прикреплены целевые группы клиентов, и все услуги они оформляют у одного сотрудника банка. Центры представляют собой новое слово в стратегии ориентации на клиента и своевременного удовлетворения его запросов. Это главная тенденция развития банков на Западе.

Изменения в структуре управления отделениями повлекли за собой реорганизацию правления банка, его главной конторы. Там был создан ряд новых отделов и управлений (рис. 2.6).

Отдел обслуживания: 1) маркетинг; 2) юридический отдел; 3) налоговая служба; 4) аудит; 5) кадровое обеспечение.

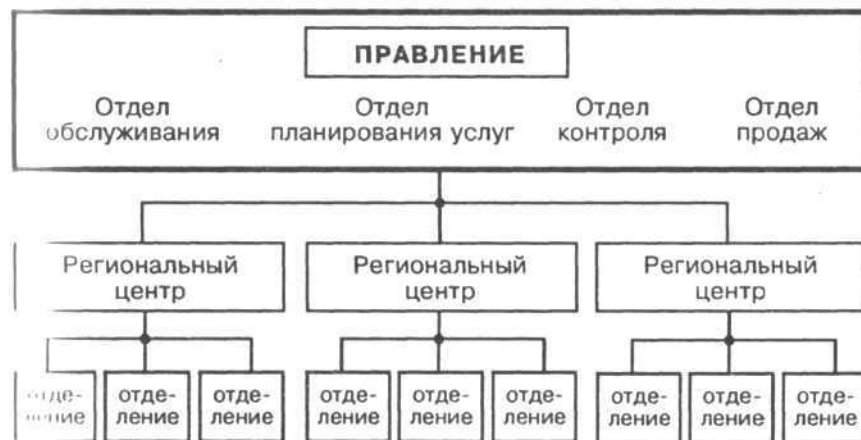


Рис. 2.6. Структура управления «Кредитанштальт-банка»

Отдел планирования услуг: разработка новых видов услуг и предложение их отделу продаж. Цель — привлечение новых клиентов.

Отдел контроля: составление бюджета банка на будущий год. Цель — обеспечить покрытие расходов и прибыль.

Отдел продаж: отбор новых видов услуг и передача их для освоения региональным центрам и отделениям.

Новая структура вводит элемент конкуренции во взаимоотношения отделов. Отдел планирования услуг заинтересован в «запуске» новых видов услуг и предлагает их отделу продаж. Последний проводит отбор наиболее целесообразных методов. Так, специалисты отдела могут сказать, что новый вид услуг слишком сложен и дорог. В случае несогласия отдел планирования услуг может выйти прямо на правление и доказать свою правоту. Таким образом, между отделами возникает соперничество, они вступают в конфликты и апеллируют к руководству. Однако конкуренция затрагивает лишь верхушку айсберга, отделения же прямо не участвуют в спорах.

Роль арбитра, как правило, выполняет отдел контроля. Скажем, отдел продаж настаивает на внедрении более дешевых услуг, а контроль может сказать: «нет, это слишком дешево и не соответствует нашим целям».

Региональные центры также играют важную роль. Они оценивают целесообразность практического внедрения услуг, могут отказаться или, наоборот, способствовать их распространению. В целом появление региональных центров ускорило процесс принятия решений и повысило их качество. Но центры не удовлетворены степенью свободы и ведут борьбу за еще большую самостоятельность.

Глава 3

ФОРМИРОВАНИЕ БАНКОВСКИХ РЕСУРСОВ

3.1. Собственный капитал банка

В пассиве банковского баланса отражаются все источники формирования банковских ресурсов, которые аккумулируются банком для прибыльного использования в процессе выдачи ссуд, инвестирования в ценные бумаги и т. д.

Пассивы банка можно разделить на две крупные группы:

- банковский капитал и приравненные к нему статьи;
- привлеченные средства — депозитные и недепозитные.

Данный раздел посвящен первой группе пассивов, следующий — второй.

Цели и функции банковского капитала. Собственный капитал — важная и неотъемлемая часть финансовых ресурсов любого капиталистического предприятия, организовано ли оно в форме акционерного общества, товарищества (партнерства) нациях или частного (единоличного) предприятия. Формирование капитала представляет собой обязательный этап, предшествующий началу деятельности предприятия. Это положение в полной мере относится и к коммерческим банкам, которые служат предметом рассмотрения в данной главе.

В то же время функции, роль и величина собственного капитала банка имеют существенную специфику по сравнению с другими областями предпринимательской деятельности. Так, за счет собственного капитала и резервов банки покрывают менее 10% общей потребности в средствах, тогда как у нефинансовых корпораций это отношение составляет 40—55% (а в ряде отраслей — еще выше).

Подобная специфика банков (и других финансовых учреждений), связана с рядом обстоятельств. Во-первых, банки в силу

своей посреднической роли на финансовых рынках привлекают крупные суммы чужого денежного капитала в виде депозитов (вкладов) от населения, деловых фирм и государственных учреждений. При этом они обеспечивают эффективное управление и сохранность этих средств и предоставляют вкладчикам специализированные услуги и возможность получения дохода за вложенный капитал.

Во-вторых, система государственного страхования депозитов, введенная в США в 30-х гг., существенно снизила опасность массового изъятия вкладов и позволила банкам сократить долю собственных средств, необходимую для обеспечения ликвидности.

Наконец, в-третьих, банковские активы, представленные разными видами денежных требований и обязательств, как правило, более ликвидны и быстро реализуемы на рынке, чем активы нефинансовых компаний, замороженные в материальных объектах (оборудование, здания и т. д.). Это обеспечивает банкам возможность более быстрой мобилизации денежных ресурсов и соответственно снижает их потребность в собственном капитале. В итоге банки и другие финансовые учреждения могут поддерживать относительно невысокую пропорцию между собственным капиталом и активами по сравнению с нефинансовыми компаниями в большинстве отраслей хозяйства.

Тем не менее роль акционерного капитала и приравненных к нему статей в структуре банковских средств весьма велика для обеспечения устойчивости банка и эффективности его работы. Собственный капитал — это, во-первых, источник финансовых ресурсов для банка. Он незаменим на начальных этапах деятельности банка, когда учредители осуществляют ряд первоочередных расходов, без которых банк просто не может начать свою деятельность (приобретение земли и здания, оборудование помещения, выплата заработной платы персоналу и т. д.). Не менее важна роль собственного капитала как источника финансирования расходов банка на последующих этапах развертывания банковских операций. Эти средства частично вложены в долгосрочные активы (земля, здания, оборудование): примерно 1/5 часть капитала идет на эти цели. Кроме того, за счет отчислений в капитал создаются различные резервы. Хотя основным источником покрытия затрат на расширение операций служит обычно накапливаемая прибыль, банки часто прибегают к новым выпускам акций и размещению долгосрочных займов при проведении крупных мероприятий структурного характера — расширении сети отделений, слияниях и т. д.

Другая важная функция банковского капитала — защитно-гарантийная. Капитал играет роль своеобразной «подушки»

амортизатора, который позволяет банку продолжать операции в случае возникновения крупных непредвиденных потерь или экстраординарных расходов. Хотя у банка для финансирования такого рода затрат есть различные резервные фонды (которые по действующим правилам также включаются в состав капитальных статей баланса банка), при неблагоприятных обстоятельствах (например, при массовых неплатежах клиентов по ссудам) потери могут возрасти настолько, что для погашения убытков придется использовать часть акционерного капитала. При этом речь идет именно об акционерном капитале, поскольку средства, полученные от реализации банком на денежном рынке облигаций, не могут быть обращены на погашение убытков от текущей деятельности: они сами являются свидетельством долга. Исключение составляют случаи банкротства, когда происходит ликвидация банка и продажа его имущества с торгов.

Следовательно, акционерный капитал банка служит «конечной линией обороны», выполняющей роль страхового фонда для покрытия непредусмотренных расходов и убытков, возникающих в процессе операционной деятельности банка. Роль банковского капитала подчеркивается тем обстоятельством, что в отличие от других предприятий банк считается платежеспособным до тех пор, пока не затронут его акционерный капитал.

Состав капитальных статей баланса банка. Общая структура капитальных статей американских коммерческих банков с застрахованными депозитами (к ним относятся 98% всех коммерческих банков страны) показана в табл. 3.1. Таблица свидетельствует о некоторых важных изменениях в структуре банковских балансов. Сумма банковского капитала неуклонно возрастала (с 1960 по 1989 г. почти в 11 раз), но общая величина активов увеличивалась еще быстрее (почти в 13 раз). Соответственно показатель, характеризующий отношение капитальных статей к активам банков, в течение рассматриваемого периода устойчиво снижался — с 8,058 до 6,831%.

Структура акционерного капитала банков неоднородна. Можно выделить две группы капитальных счетов:

- собственно акционерный капитал (включая резервы);
 - долгосрочные обязательства банков.
- Акционерный капитал (equity capital) состоит из:
- простых акций;
 - привилегированных акций;
 - избыточного капитала;
 - нераспределенной прибыли.

Простые акции (common stock) — это акции, свидетельствующие об участии владельцев в капитале банка и приносящие им доход в форме дивиденда. Эти акции бессрочны, они дают вла-

дельцу право голоса на акционерном собрании. Размер дивиденда не фиксирован и зависит от получаемой банком прибыли.

Таблица 3.1

Капитал и активы коммерческих банков США
(сумма — в млн. долл.)

На конец года	1960 г.	1970 г.	1980 г.	1989 г.
Акционерный капитал	н. д.	40474	107599	204278
в том числе:				
привилегированные акции	38	107	135	86
обычные акции	6170	11138	21677	н. д.
избыточный капитал	9916	18073	37776	н. д.
нераспределенная прибыль	} 4535	10145	} 48011	н. д.
резервы		1010		
Долговые обязательства				
банка	н. д.	2091	6267	20024
Капитал — всего	20658	42566	113866	224302
Общая сумма активов	256358	576350	1538794	3283872
Капитал в % к сумме активов	8,058	7,385	7,399	6,831

Примечание: н. д. — нет данных.

Привилегированные акции (preferred stock). Владелец привилегированной акции имеет определенные преимущества перед держателями обычных акций. Во-первых, дивиденд по этим акциям заранее фиксирован и не зависит от получаемой банком прибыли и, во-вторых, владельцы привилегированных акций имеют приоритет при предъявлении претензий к банку в случае его банкротства.

Банковские привилегированные акции могут быть:

— *бессрочными* (perpetual), т. е. не имеющими срока погашения и не могущими быть предъявленными к выкупу по требованию держателя;

— *конвертируемыми* (convertible), если они содержат оговорку об обмене их на определенное количество простых акций по достижению определенного срока;

— *с ограниченным сроком* (limited-life), когда акции выкупаются банками после определенной заранее объявленной даты.

Привилегированные акции как объект инвестирования связаны с меньшим риском, и средний уровень дивиденда по ним ниже среднего уровня дивиденда по обычным акциям. Сумма привилегированных акций в капитале банка обычно гораздо ниже, чем сумма простых акций, что видно из табл. 3.1.

Избыточный капитал (surplus capital) образуется за счет разницы между курсами продажи обычных и привилегированных

акций и их номиналом. Скажем, если продажный курс акций 15 долл. за одну акцию, а ее номинал 10 долл., то 6 долл. зачисляется в избыточный капитал. Накопленная сумма этого избытка может быть больше номинальной стоимости акций. Так, в 1980 г. избыточный капитал банков США равнялся 37,8 млрд. долл., сумма простых и привилегированных акций — 21,8 млрд. долл.

Нераспределенная прибыль (undivided profits) — это накапливаемая сумма прибыли, которая остается в распоряжении банка. В конце года (квартала) суммы со всех результативных счетов банка перечисляются на счет прибылей и убытков. Часть этих сумм переводится затем на счет выплачиваемых дивидендов, часть — на уплату налогов, часть отчисляется в резервные фонды. Остаток — нераспределенная прибыль — представляет собой фонд денежных средств, которыми распоряжается дирекция банка и общее собрание акционеров.

Приведем пример формирования акционерного капитала. Банк выпустил 1 млн. простых акций номиналом 9 долл. за акцию и продал их по курсу 15 долл. за акцию. Кроме того, за 10 лет своего существования банк перечислил в фонд нераспределенной прибыли соответственно 100 000 долл., 210 000 долл., 120 000 долл. Привилегированных акций не выпускалось. В итоге капитал банка составляет:

Привилегированные акции	—
Простые акции	9000 тыс. долл.
Избыточный капитал	6000 тыс. долл.
Нераспределенная прибыль	430 тыс. долл.
Итого счета капитала	15 430 тыс. долл.

Говоря о рыночной стоимости акции, следует учитывать, что акции подавляющего большинства банков не обращаются на рынке из-за незначительного спроса на них либо потому, что контрольный пакет акций сосредоточен в руках группы инвесторов. Акции только крупнейших банков допущены на фондовую биржу, что дает возможность произвести их реальную рыночную оценку.

Банковские резервы тоже включаются в состав капитала. К их числу относятся:

- резерв на случай непредвиденных обстоятельств;
- резерв на выплату дивидендов;
- резерв на покрытие потерь от непогашенных ссуд или банковских операций.

Последний резерв очень важен: из него погашаются суммы просроченных безнадежных долгов, возникших вследствие неплатежеспособности кредитов, и туда зачисляются все суммы, поступающие при последующем погашении долгов.

Суммы, перечисленные банками в этот резерв, вычитаются из облагаемой налогом прибыли. Соответственно банки, как правило, стремятся зависить отчисления в резерв, чтобы уменьшить изъятия прибыли в бюджет. Контрольные банковские органы, напротив, пытаются ограничить суммы отчислений в указанный резерв. Для этого в США применялись разные схемы ограничения отчислений: например, разрешалось зачислять среднюю сумму потерь за последние 6 лет или же определенный процент (скажем, 0,6%) от общей стоимости выданных банком ссуд. В настоящее время действует правило, что банки могут зачислять в разряд безнадежных долгов лишь действительно списанные в течение года суммы.

Долгосрочные обязательства банка. Банки выпускают долговые обязательства. Наиболее популярны так называемые *капитальные ноты* (capital notes) и *необеспеченные облигации* (debentures). До второй мировой войны они выпускались лишь в чрезвычайных ситуациях, но начиная с 60-х гг. стали нормальным и широко используемым средством мобилизации ресурсов.

Национальным банкам разрешено учитывать сумму этих обязательств при расчете предельных лимитов кредитования, так как банк не имеет права предоставлять одному заемщику более 15% капитала в виде необеспеченной ссуды. Штатное же законодательство в отдельных случаях разрешает, а в отдельных запрещает учитывать долгосрочные обязательства для этих целей.

В целом выпуск капитальных нот и облигаций в последние годы существенно возрос, хотя по сравнению с общей суммой банковского капитала он невелик (1989 г. — 20 млрд. долл.). Преимущество выпуска этих обязательств для банка (по сравнению с акциями) состоит в том, что выплачиваемые банком по этим обязательствам проценты вычитаются из облагаемой налогом прибыли, тогда как дивиденды по акциям облагаются налогом. Поэтому такая форма привлечения ресурсов более приемлема, чем размещение акций.

В некоторых странах долгосрочные обязательства банка не включаются в раздел баланса «Статьи капитала», а фигурируют в составе общих обязательств. Так, у *английских банков* в пассиве баланса имеется статья «заемный капитал» (loan capital), в которую включаются «заемные акции» (loan stocks) и «облигации» (bonds). *Заемные акции* — это средне- и долгосрочные именные ценные бумаги, которые банк размещает на рынке с обязательством погасить их в обусловленный срок с регулярной выплатой процентов. Примером могут служить заемные акции, выпущенные «Мидлэнд бэнк» в 1983 г. с погашением в 1993—1998 гг. по 10,75% годовых. Эти акции аналогичны привилегированным: процент по ним должен уплачиваться и в том случае, если банк вообще не получает прибыли. Многие выпуски обеспечиваются закладной на активы компании.

Что касается облигаций, то они, в отличие от заемных акций, выпускаются на предъявителя и имеют отрезные купоны, по которым выплачивается доход.

В *Японии* банки долгосрочного кредита и некоторые коммерческие банки размещают на рынке *дибенчеры* двух видов: процентные бумаги (сроком 5 лет с уплатой процентов дважды в год) и дисконтные бумаги (с годичным сроком, продаваемые за вычетом дисконта).

Достаточность банковского капитала. Этой проблеме всегда уделялось особое внимание, поскольку, как уже говорилось, собственные ресурсы банка — важнейший страховой фонд для покрытия возможных претензий в случае банкротства банка и источник финансирования развития банковских операций. Поэтому величина капитала банка существенно влияет на отношение к нему публики. Термин «достаточность капитала» отражает общую оценку надежности банка, степень его подверженности риску (risk exposure). Трактовка капитала как «буфера» обуславливает обратную зависимость между величиной капитала и подверженностью банка риску. Отсюда правило: чем выше удельный вес рискованных активов в балансе банка, тем большим должен быть его собственный капитал.

Вместе с тем следует заметить, что чрезмерная «капитализация» банка, выпуск излишнего количества акций по сравнению с оптимальной потребностью в собственных средствах тоже не является благом. Она отрицательно влияет на деятельность банка. Мобилизация денежных ресурсов путем выпуска и размещения акций — относительно дорогой и далеко не всегда приемлемый для банка (с точки зрения обеспечения контроля и по другим соображениям) способ финансирования. Как правило, дешевле и выгоднее привлечь средства вкладчиков, чем наращивать собственный капитал. Поэтому руководители отдельных банков и органы надзора за банками стремятся найти оптимальное (с учетом проблемы «прибыль — риск») соотношение между величиной капитала и другими статьями банковского баланса.

Для оценки достаточности величины банковского капитала используются разные методы. Один из самых старых показателей, который широко применяется и сегодня, — *отношение капитала к сумме депозитов* (capital-to-deposit ratio). В США он применялся еще в начале века ведомством контролера денежного обращения при анализе балансов национальных банков. При этом существовало правило, что указанный коэффициент не должен быть ниже 10%.

Федеральная корпорация по страхованию депозитов ввела в 30—40-х гг. другой показатель достаточности капитала — коэффициент *капитал/активы* (capital-to-assets ratio), исходя из

того, что именно состав и качество банковского портфеля активов были в числе главных причин банковских крахов.

В период второй мировой войны произошли дальнейшие изменения в подходе к показателю обеспеченности капиталом. Банки вложили огромные средства в государственные ценные бумаги, которые отличаются высокой надежностью и не содержат риска неплатежа. Поэтому начал применяться новый показатель — *отношение капитала к рискованным активам* (capital-to-risk assets ratio), где при расчете суммы активов в знаменателе коэффициента исключались наиболее «надежные» элементы — касса банка и портфель государственных ценных бумаг. Сначала банкам предписывалось поддерживать коэффициент на уровне 20%, затем — 15%.

В последние годы регулирующие банковские органы в США — ФРС, контролер денежного обращения и Федеральная корпорация по страхованию депозитов — начали применять более сложные способы оценки банковского капитала и его достаточности. Активы в соответствии с новыми подходами начали дифференцироваться в зависимости от степени связанного с ними риска. Чем больший риск ассоциировался с данным видом активов, тем большая часть суммы этих активов использовалась при расчете коэффициента капитал/активы.

Статьи капитала также подверглись дифференциации: были выделены категории первичного и вторичного капитала.

В состав *первичного капитала* включались:

- простые акции;
- привилегированные акции без срока погашения;
- сумма нераспределенной прибыли;
- резерв на непредвиденные расходы;
- долговые обязательства, конвертируемые в простые или привилегированные акции;
- резерв на покрытие непогашенной задолженности по ссудам;
- вложения банка в капитал дочерних предприятий.

В состав *вторичного капитала* входили:

- привилегированные акции, имеющие срок выкупа;
- «подчиненные» долговые обязательства или обязательства второй очереди (капитальные ноты и необеспеченные облигации)¹. Вторичный капитал не может превышать 50% первичного.

Одновременно банковские органы США установили единые для всех банков минимальные коэффициенты отношения первичного капитала к активам: для банков с капиталом менее 1 млрд. долл. — 6%, с капиталом свыше 1 млрд. долл. — 5%. Федераль-

ная корпорация по страхованию депозитов распространила минимальный показатель первичного капитала — 5% — на все банки с застрахованными депозитами¹. Впоследствии был принят показатель 5,5%. Если банк не удовлетворял этому критерию, он должен был увеличить свой капитал путем отчислений от прибыли, списания операционных издержек, введения повышенных тарифов на услуги и т. д. Кроме того, банки прибегали к расширению внебалансовых операций, которые не учитывались в то время при расчете коэффициента капитал/активы.

До 1983 г. требования контрольных органов о соблюдении указанных коэффициентов не были подкреплены законом. Лишь после принятия Закона о надзоре за международными займами они получили право вводить обязательные минимальные нормы достаточности капитала и принуждать банки выполнять их. При недостатке капитала банк обязан разработать и предоставить программу исправления положения, в случае же ее невыполнения органы контроля могут подать на банк в суд.

В 80-х гг. вопрос о методологии оценки банковского капитала стал предметом дискуссий в международных финансовых организациях. Цель заключалась в выработке общих критериев достаточности капитала, приемлемых для разных субъектов банковского сообщества независимо от их страновой принадлежности. 10 декабря 1987 г. Банк международных расчетов в г. Базеле утвердил основные критерии и стандарты оценки банковского капитала. В марте 1988 г. Базельский комитет по регулированию и методам надзора за банками, состоящий из представителей центральных банков 12-ти развитых стран², принял общие принципы расчета показателя капитал/активы. На основе этого документа каждая страна должна была подготовить и законодательно утвердить свои собственные стандарты, которые отвечали бы духу и букве Базельского соглашения.

Главным обобщенным показателем достаточности капитала согласно Базельскому соглашению является *коэффициент рискованных активов* (capital-to-risk assets ratio).

$$\text{Коэффициент рискованных активов} = \frac{\text{Капитал банка}}{\text{Сумма активов, взвешенная по степени риска}}$$

«Вес» в знаменателе формулы зависят от категории активов, дифференцированных по степени риска, и изменяются в пределах от 0 до 100%. Кроме балансовых активов была принята особая процедура оценки риска для забалансовых статей (табл. 3.2).

¹ Для каждого из 17 наиболее крупных транснациональных банков коэффициент устанавливается индивидуально.

² Бельгия, Канада, Франция, Германия, Италия, Япония, Люксембург, Голландия, Швеция, Швейцария, Великобритания и США.

¹ «Подчиненными» они называются потому, что требования по ним в случае банкротства банка удовлетворяются после других требований.

**«Вес» по отдельным категориям банковских активов,
применяемые при расчете коэффициента
достаточности капитала**

Балансовые активы

- 0%:
- кассовая наличность (включая иностранную валюту)
 - суммы на резервном счете в федеральном резервном банке
 - обязательства федерального правительства или его агентств с остающимся сроком не более 90 дней.
- 10%:
- обязательства федерального правительства или его агентств сроком более 90 дней
 - ценные бумаги, гарантированные федеральным правительством или его агентствами
 - акции федерального резервного банка в портфеле банка
 - ссуды и другие активы, обеспеченные облигациями федерального правительства или кассовым депозитом.
- 20%:
- претензии к депозитным учреждениям внутри страны
 - претензии к иностранным банкам с первоначальным сроком 1 год или менее
 - обязательства, имеющие гарантию депозитных учреждений
 - кассовые активы в процессе инкассации.
- 50%:
- обязательства штатов и местных органов власти
 - обязательства, обеспеченные залковыми под жилые дома.
- 100%:
- все виды ссуд частным предприятиям и индивидуальным заемщикам
 - претензии к иностранным банкам сроком свыше 1 года
 - инвестиции в здания, оборудование и другие виды основного капитала
 - обязательства, обеспеченные залковыми под залог контор и коммерческих зданий
 - инвестиции в неконсолидированные дочерние компании, совместные предприятия или ассоциированные фирмы.
- Забалансовые активы**
- 0%:
- краткосрочные обязательства банка по сделкам (отзывные документарные аккредитивы, имеющие товарное обеспечение сроком менее 1 года).
- 20%:
- аналогичные обязательства, имеющие срок более года и не могущие быть отозванными в любое время.
- 50%:
- условные обязательства банка по конкретным сделкам (некоторые виды облигаций, warrants, аккредитивы «стэнд-бай» по конкретным операциям)
 - возобновляемые операции на условиях андеррайтинга
 - прочие обязательства (например, открытые кредитные линии или формальные соглашения на условиях «стэнд-бай» сроком более 1 года).
- 100%:
- прямые субституты кредитных соглашений (включая общие аккредитивы «стэнд-бай», не связанные с конкретными операциями, и банковские акцепты)
 - соглашения о продаже ценных бумаг с обратным выкупом и продажа активов с «оборотом на себя», где кредитный риск сохраняется за банком
 - форвардные операции, частично оплаченные акции и другие виды ценных бумаг.

При расчете коэффициента рискованных активов банка применяются два показателя капитала:

Базовый капитал (core capital) или «капитал первого уровня» (tier 1 capital), в состав которого включаются:

- простые акции;
- вложения в консолидированные дочерние предприятия (менее 50% акций);

Дополнительный капитал (supplemental capital) или «капитал второго уровня» (tier 2 capital), который включает:

- резервы на покрытие безнадежной задолженности по ссудам и лизингу;
- бессрочные и долгосрочные привилегированные акции (с первоначальным сроком в 20 лет и более);
- обязательства, конвертируемые в обязательном порядке (mandatory convertible securities);
- долговые обязательства второй очереди и среднесрочные привилегированные облигации (от 7 лет).

Согласно предписаниям контрольных органов к 1992 г. общий капитал (первого и второго уровня) должен быть не менее 8% от суммы активов, скорректированных по степени риска. Не менее половины (т. е. 4%) должно быть в виде базового капитала.

Переход к 8-процентной норме отношения капитала к сумме рискованных активов (и 4-процентной норме отношения базового капитала к сумме рискованных активов) согласно оценкам аналитиков будет наименее болезненным для мелких и средних банков и наиболее трудным — для крупных транснациональных банков в финансовых центрах, у которых в портфеле особенно высок удельный вес рискованных активов. Так, по некоторым расчетам, сделанным в конце 80-х гг., у крупного нью-йоркского банка «Ситибэнка» первый коэффициент должен был к 1992 г. достигнуть 6,98%, а второй — 3,61%.

В США для определения банков, испытывающих трудности с обеспечением ликвидности и с недостаточным капиталом рекомендовалась следующая процедура расчета коэффициента капитала/активы: из суммы капитала и резервов вычитается величина «некачественных» активов (т. е. активов, отнесенных к категориям substandard (ниже стандартов), doubtful (сомнительных) и безнадежных (loss)). В этом случае получим так называемый *чистый коэффициент*:

$$\text{Чистый коэффициент капитал/активы} = \frac{(\text{Капитал} + \text{резервы}) - \text{«Некачественные» активы}}{\text{Средняя сумма активов}}$$

Чистый коэффициент должен быть не меньше 2,74%, в противном случае банк попадает в список банков, испытывающих

затруднения (problem list). В 1970—1987 гг. в этом списке, который ведет Федеральная корпорация по страхованию депозитов, было от 155 до 1575 банков — в среднем — 500 банков в год, что составляло 3,4% от общего числа банков.

В связи с присоединением к Базельскому соглашению некоторым стран придется пойти на существенное изменение принятых там стандартов расчета показателей достаточности капитала. В *Швейцарии*, например, Федеральный закон о банках предписывает минимальные соотношения между капиталом и активами по трем позициям активов — балансовым, забалансовым и непокрытым сделкам с иностранной валютой и драгоценными металлами. Балансовые активы разделены на ряд групп, по каждой из которых установлено минимальное отношение суммы капитала и суммы конкретной статьи активов на балансе банка из числа входящих в эту группу. Например, капитал банка не должен быть ниже:

— 2% суммы правительственных ценных бумаг, векселей и обязательств денежного рынка с фиксированным процентом, срочных ссуд с экспортными гарантиями и т. д.;

— 4% задолженности других банков сроком до 90 дней, депозитов в Банке международных расчетов и центральных банках других стран; контокоррентных кредитов, обеспеченных складными под недвижимость и т. д.;

— 6% задолженности других банков сроком более 90 дней, векселей и обязательств денежного рынка с фиксированным процентом сроком более 90 дней, контокоррентных кредитов с иным обеспечением чем в предыдущем разделе;

— 10% суммы биржевых ценных бумаг в портфеле банка;

— 20% суммы частных ценных бумаг, не обращающихся на рынке, акций инвестиционных трастов, стоимости банковских зданий; иностранной валюты в активах банка и т. д.;

— 50% стоимости банковского оборудования (мебель и т. п.);

— 100% суммы участия в консолидированных компаниях и прав, связанных с участием и т. п.

Таким же образом устанавливаются показатели для забалансовых статей и непокрытой позиции по иностранной валюте и драгоценным металлам. Коэффициент покрытия капитал/активы определяется следовательно не для всей суммы активов в целом, а по каждой конкретной статье в отдельности.

В связи с введением Базельских стандартов банкам ряда стран придется значительно увеличить капитал и перестроить активы. В особенности это касается банков Бельгии, Франции, Италии, где ранее существовали либеральные требования в отношении капитала.

Вместе с тем особенности методов бухгалтерского учета по-

зволяют банкам некоторых стран создавать скрытые резервы в виде неучтенных элементов стоимости активов. Японские банки, например, учитывают на балансе хранящиеся в портфеле банка ценные бумаги не по текущей рыночной стоимости, а по цене приобретения. Так, согласно некоторым оценкам реальная стоимость акций в портфеле крупнейшего японского банка «Дай-Ичи Кангио» составляла в 1988 г. 4,3 млрд. йен, а по балансу — всего 1,3 млрд. йен. Это помогает занижать реальную стоимость активов и соответственно улучшает отчетные показатели и коэффициенты.

3.2. Привлеченные средства банков

Как уже говорилось, свыше 90% всей потребности в денежных ресурсах для осуществления активных операций банк покрывает за счет привлеченных средств. Традиционно основную часть этих средств составляют *депозиты*, т. е. деньги, внесенные в банк клиентами — частными лицами и компаниями, хранящиеся на их счетах и используемые в соответствии с режимом счета и банковским законодательством.

Вместе с тем, начиная с середины 60-х гг. наблюдается быстрый рост другой части банковских обязательств — так называемых *недепозитных привлеченных средств*, которые банк получает в виде займов или продажи собственных долговых обязательств на денежном рынке. Отличия недепозитных источников банковских ресурсов от депозитов заключаются в том, что во-первых, они имеют неперсональный характер, т. е. не ассоциируются с конкретным клиентом банка, а приобретаются на рынке на конкурентной основе через посредников (*брокеров*) и, во-вторых, что инициатива привлечения этих средств принадлежит самому банку, тогда как в случае с депозитами активной стороной является вкладчик.

Недепозитные источники широко используются преимущественно крупными банками, находящимися в финансовых центрах и имеющими свободный доступ к механизму финансовых рынков. Эти банки, кроме того, постоянно испытывают нехватку средств для проведения активных операций и должны проводить энергичную политику для обеспечения ликвидности.

Поскольку отношения между банком и вкладчиком совершаются на индивидуальной основе, их относят к розничным операциям. Недепозитные же средства приобретаются на крупные суммы и их считают операциями оптового (wholesale) характера. Такое деление принято, например, в Великобритании, Японии, США.

Трансакционные счета. Депозит возникает двумя путями: банк

может принять денежные средства от частного лица или фирмы и поместить их на его депозитный счет, либо может «создать» депозит, выдав клиенту ссуду и предоставив ему возможность расплачиваться чеками против этого депозита¹.

Виды депозитных счетов, используемых в практике современных банков, весьма разнообразны, и в результате финансовых нововведений их количество в последние годы резко возросло. Эти процессы обусловлены стремлением банков в условиях сегментированного и высококонкурентного рынка удовлетворить спрос на банковские услуги различных групп клиентов и привлечь их сбережения и капиталы на банковские счета. Депозиты различаются в зависимости от срока, условий внесения и изъятия средств, уплачиваемых процентов, возможности получения льгот по активным операциям с банком и ряда других характеристик.

В большинстве стран классификация депозитных счетов основана на учете двух моментов: 1) срока депозита до момента изъятия и 2) категории вкладчика. По срокам депозиты делятся на *депозиты до востребования* (т. е. депозиты, погашаемые по первому требованию вкладчика без предварительного уведомления) и *депозиты на срок* (погашаемые через определенное время после внесения денег на счет). В зависимости от *вкладчика* обычно выделяются следующие виды счетов: счета частных лиц (индивидуумов), корпораций (акционерных компаний) или некорпорированных фирм, центрального правительства, местных органов власти, финансовых учреждений, иностранных вкладчиков.

В последние десятилетия четкие границы между отдельными категориями депозитов размываются, возникают «гибридные» счета, сочетающие свойства различных видов депозитов — например, счетов до востребования и срочных вкладов. Соответственно изменяется классификация депозитов. Например, в банковской статистике США введена категория *транзакционных счетов* (transaction accounts) или *чековых счетов* (checkable accounts), на которые могут выписываться чеки или аналогичные расчетные инструменты и которые, следовательно, могут быть использованы для платежей в пользу третьих лиц. Ранее расчеты проводились только через счета до востребования, теперь же к ним добавились *нау-счета* и некоторые другие. Значительной дифференциации подверглись также срочные и сберегательные вклады, где отпочковалось много разновидностей, предназначенных для различных категорий вкладчиков.

¹ В этой связи некоторые авторы делят депозиты на «первичные» (primary) и «производные» (derivative), относя ко второй группе депозиты, являющиеся продуктом банковского кредитотворчества. Деление это весьма условно, ибо в процессе банковской деятельности и первые и вторые выступают как единый «пул» банковских ресурсов.

Хотя основные виды депозитов в той или иной форме присутствуют в банковских системах всех стран, имеются довольно существенные различия в режиме их использования и других специфических деталях. Начнем с анализа структуры и функций банковских депозитных счетов в США. Там, как уже говорилось, выделяются две категории, транзакционные счета (депозиты до востребования, *нау-счета*) и срочные и сберегательные вклады (обычные сберегательные счета, мелкие и крупные срочные вклады, взаимные фонды денежного рынка).

Транзакционные счета, на которых хранятся краткосрочные ликвидные средства, составляют менее трети всех депозитов, депозиты до востребования — 18,7%. В то же время суммы на сберегательных счетах достигают 25,1%, а на срочных вкладах (включая крупные вкладные сертификаты) — 46,9% (рис. 3.1).

Депозиты до востребования — дают возможность владельцам получать наличные деньги по первому требованию и осуществлять платежи с помощью выписки чека. Деньги на такие счета зачисляются и снимаются как частями, так и полностью. Главным достоинством этих счетов является их высокая ликвидность, возможность их непосредственного использования в качестве средства платежа. Основной недостаток (для вкладчика) — отсутствие уплаты процентов по счету (или очень маленький процент).



Рис. 3.1. Депозитные счета коммерческих банков США с застрахованными депозитами (суммы в скобках — за 31.03.90, в млрд. долл.)

Особенности депозитного счета до востребования:

— взнос и изъятие денег осуществляется как частями, так и полностью в любое время без каких-либо ограничений;

— деньги могут изыматься со счета как в наличной форме, так и с помощью чека;

— владелец счета уплачивает банку комиссию за пользование счетом в виде твердой месячной ставки или за каждый выписанный чек;

— по депозитам до востребования банк обязан хранить минимальный резерв в центральном банке в большей пропорции, чем по срочным вкладам.

Особо следует остановиться на запрете уплачивать проценты по депозитным счетам до востребования. В США он был введен законом Гласса — Стигола в 1933 г. в разгар экономического кризиса и имел целью ограничить соперничество банков в привлечении депозитов, которое, по мнению законодателей, вовлекало банки в рискованные операции и становилось причиной их краха. Тем же законом Федеральной резервной системе давалось право устанавливать верхний потолок процента по срочным вкладам для банков с застрахованными депозитами.

Подобная ситуация существовала без особых изменений вплоть до 60-х гг., когда начался быстрый рост процентных ставок на денежном рынке, связанный с развитием инфляционных процессов, увеличением спроса на кредит и другими причинами. В этих условиях стало невыгодно хранить деньги на беспроцентных счетах. Владельцы депозитов до востребования начали сокращать остатки на них и вкладывать деньги в доходные ценные бумаги или помещать их на срочный вклад. Вместе с тем благодаря установленному ФРС верхнему лимиту на выплату процентов срочные и сберегательные вклады в коммерческих банках тоже стали неконкурентоспособными по сравнению с вкладами в других депозитных учреждениях, для которых не существовало таких ограничений.

Коммерческие банки в этих условиях попытались обойти закон, запрещающий выплату процентов, и предложить новый вид депозитного счета, который, с одной стороны, обеспечил бы высокий уровень ликвидности, возможность их использования для расчетов, а с другой — позволил бы владельцам получать доход, сравнимый с другими альтернативными формами хранения средств. Одной из таких новых популярных форм стали *нау-счета* (NOW-accounts).

Нау-счета, которые будут охарактеризованы позднее, могли открываться только для частных лиц. Значительная часть средств была в последующие годы переведена с персональных счетов до востребования на эти счета. Что же касается депозитных счетов

компаний, то они продолжали широко использоваться для расчетов, хотя и в этой части фирмы-владельцы счетов стремились сократить остатки на них до минимума. Большое распространение получили в этой связи *методы управления кассовой наличностью* (cash management methods). Банки предоставляли фирмам возможность хранить на счете оговоренный контракт минимум, а все средства сверх этого минимума немедленно вкладывались в различные виды ликвидных активов — онкольные ссуды, краткосрочные ценные бумаги и т. д. — приносящие владельцам прибыль. Когда же на счете возникала нехватка средств, банк, ведущий счет, конвертировал доходные обязательства в деньги и зачислял эти суммы для подкрепления счета.

Процесс сокращения остатков на выгодных для банков беспроцентных счетах до востребования банки пытались затормозить, требуя от клиентов хранения на счете *минимального компенсационного остатка* (compensating balance). Часто такой остаток был условием выдачи банком кредита, в других случаях он позволял снизить ставки комиссии за другие виды услуг, оказываемые банками (снабжение наличными деньгами, расчеты по чекам и т. д.).

В настоящее время 90% общего количества депозитных счетов до востребования — персональные счета, однако 75% общей суммы депозитов этой группы находится на счетах коммерческих фирм.

Чтобы привлечь вкладчиков, американские банки в последние годы предоставляют различные льготы лицам, открывающим беспроцентные счета до востребования, например оговаривают возможность получения кредита в форме овердрафта, бесплатную выписку чеков для пожилых и малообеспеченных вкладчиков и т. д.

Нау-счета — это депозитные счета, на которые можно выписывать расчетные тратты, аналогичные чекам. Основной принцип заключается в сочетании ликвидности с получением дохода в виде процентных платежей. Название счета «нау» (NOW) — это аббревиатура от Negotiable Order of Withdrawal — *обращаемый приказ об изъятии средств* или расчетная тратта, которая может использоваться для платежей третьим лицам. С 1981 г. эта форма счета была законодательно разрешена на всей территории США. При этом нау-счета были отнесены к категории счетов до востребования.

Основные особенности нау-счетов:

— по счету уплачивается процент (в момент введения в 1976 г. — 5,25%, а с 1986 г. — рыночная ставка);

— владелец имеет право выписывать предъявительские срочные тратты, которые принимаются к оплате аналогично чеку;

— счета открываются только частным лицам и бесприбыльным организациям;

— от владельца не требуется хранения на счетах минимального остатка.

Позднее, в 1983 г. были введены так называемые супернау-счета; по ним уже не было верхнего предела процента, требовался минимальный остаток (сначала 2,5 тыс. долл., затем 1 тыс. долл., затем отменен). Право выписки тратт было ограничено шестью разами в месяц.

Еще одна специфическая категория транзакционных счетов — *счета удостоверенных чеков банка* (certified and officer's checks accounts). *Удостоверенные чеки* — это чеки, на которых банк делает особую пометку о наличии средств для его оплаты. При удостоверении соответствующая сумма снимается со счета чекодателя и ставится на счет удостоверенных чеков. Аналогичная операция производится при выписке чека служащим банка для оплаты личных расходов (officer check).

В заключение вопроса о транзакционных счетах покажем, как суммы на этих счетах в банках США распределяются между разными категориями вкладчиков (табл. 3.3).

Таблица 3.3

Транзакционные счета по видам вкладчиков
(на 30 марта 1990 г. в млрд. долл. и % к итогу)

Категория вкладчика	Сумма	В % к итогу
Частные лица, товарищества и корпорации	532,6	86,4
Федеральное правительство	3,0	0,5
Штаты и местные органы власти	25,6	4,1
Коммерческие банки в США	24,7	4,0
Прочие депозитные институты	4,8	0,8
Удостоверенные чеки и чеки служащих	18,3	3,0
Прочие счета	7,7	1,2
Всего	616,7	100,0

Более 85% всех остатков на транзакционных счетах принадлежит частным лицам и деловым фирмам. Остальные суммы распределены между счетами правительственных учреждений, банков и других финансовых учреждений и т. д.

Интересно отметить, что на счетах федерального правительства находится всего 3 млрд. долл. Дело в том, что ранее, до конца 70-х годов, все поступления средств казначейству США от налогов, сборов и т. д. аккумулировались на беспроцентных налогово-ссудных счетах (tax and loan accounts) в 11 тыс. коммерческих банков по всей стране. Накапливаемые на этих счетах

суммы периодически (раз в 1—2 недели) переводились по приказу казначейства («call») на его главный счет в ФРС.

Ныне эта система изменена. Средства федерального правительства, поступающие на счета в коммерческих и сберегательных банках, вкладываются в приносящие процент обязательства (demand notes), которые могут быть быстро (в течение одних суток) конвертированы обратно в наличные деньги и переведены на главный счет в федеральных резервных банках. Такие «отзывы» осуществляются несколько раз в месяц. Что касается выполнения различных услуг для казначейства США, то банки взимают плату по определенному тарифу (за инкассо чеков, продажу и погашение облигаций федерального правительства, принятие налоговых поступлений и т. п.).

Срочные и сберегательные счета. На этих счетах хранятся средства, приносящие владельцу процентный доход и не предназначенные для расчетов с третьими лицами. Особенностью *сберегательных счетов* является то, что они не имеют фиксированного срока и от владельца не требуется предварительного уведомления о снятии средств. *Срочный вклад* имеет четко определенный срок, по нему уплачивается фиксированный процент и, как правило, имеются ограничения по досрочному изъятию вклада. В случае снятия вклада в течение 7 дней с момента внесения банк удерживает штраф в размере семидневных процентов. При досрочном снятии вкладов сроком 18 месяцев и более штраф равен сумме процентов.

К числу характерных особенностей указанных вкладов относятся:

— счета не предназначены для расчетов и на них не выписываются чеки;

— средства на счетах оборачиваются медленно;

— существует формальное требование о предварительном уведомлении вкладчиком банка об изъятии денег за 7 дней, а в некоторых случаях до 30 дней;

— по счетам уплачивается процент; при этом максимальный уровень процентной ставки в отдельные периоды может регулироваться центральным банком;

— для вкладов, как правило, устанавливается более низкая норма обязательных резервов, чем по депозитам до востребования¹.

К числу широко распространенных видов *персональных депозитных счетов* относится *сберегательный вклад с книжкой* (passbook savings account). Этот вклад:

¹ Так, в 1990 г. действовали следующие нормы: по счетам транзакционного типа до 41,1 млн. долл. — 3 %, свыше 41,1 млн. долл. — 12 %; по срочным вкладам (включая сберегательные вклады) с декабря 1990 г. обязательные резервы не требуются. До этого норма составляла 3 %.

- не имеет фиксированного срока;
- не требует предупреждения об изъятии;
- верхний предел вклада ограничен (в ряде штатов — 7,5—10 тыс. долл.);
- при внесении или снятии денег со счета необходимо предъявить сберегательную книжку, куда заносятся детали произведенной операции.

До 1975 г. такие счета могли быть открыты только физическим лицам и некоммерческим организациям. Позднее было разрешено принимать сберегательные вклады на сумму до 150 тыс. долл. от деловых фирм и местных органов власти. Ныне верхний предел вклада отменен.

Процент по сберегательным счетам с книжкой относительно невысок. До 1986 г. существовал верхний предел — 5,25%, затем он был отменен. Хотя в дальнейшем уровень процента не повысился, эти вклады продолжают пользоваться большой популярностью у вкладчиков, которые, по-видимому, ценят возможность следить по книжке за ростом накоплений и которых устраивает отсутствие фиксированного срока и штрафных санкций при изъятии денег.

Для банков ведение сберегательных счетов с книжкой связано с дополнительными расходами: оформление операций трудоемко, требуется вести двойной учет — по счету и в книжке, часто возникают коллизии из-за расхождений записей, случаются потери или кражи книжек и т. д. Некоторые банки пытаются заменить книжки ежемесячной выпиской со счета, изготовляемой банковским компьютером и высылаемой владельцу счета. При этом банк предлагает клиенту дополнительные льготы: более высокий процент, премии и т. п. В большинстве случаев, однако, владельцы книжек не хотят замены, и этот трудоемкий вид услуг по-прежнему практикуется большинством банков.

В обстановке острой конкурентной борьбы за сбережения банковская практика выдвинула в последние годы некоторые новые формы вкладов, которые предоставляют клиентам дополнительные удобства и повышают ликвидность депонируемых средств. Примером могут служить так называемые *АТС-счета* (automatic transfer service accounts). Это сберегательные счета, с которых банк автоматически переводит деньги на текущий счет клиента, если там образуется *овердрафт*, т. е. если остаток на счете падает ниже оговоренного уровня. Эта форма услуг была официально разрешена в 1978 г. Другая разновидность аналогичного сберегательного счета — счет с переводом средств на чековый счет по телефонному звонку клиента (действует с 1975 г.).

Есть также сберегательные счета с так называемыми *предварительными платежами* (preauthorized payments): клиент мо-

жет поручить банку периодически, в строго обусловленные сроки списывать со счета суммы в уплату страховых взносов, платежей за аренду квартиры, взносов по потребительскому кредиту и переводить эти суммы получателям¹.

К числу наиболее важных нововведений в практике американских банков в последние годы следует отнести *депозитные счета денежного рынка* — ДСДР (money market deposit accounts). Они явились ответом коммерческих банков на действия крупных финансовых фирм, которые начали создавать инвестиционные (взаимные) фонды, покупающие краткосрочные доходные ценные бумаги. В 1982 г. банкам и другим депозитным учреждениям было разрешено открывать ДСДР, которые были отнесены к категории сберегательных счетов при определении резервных требований. Их особенности:

- ставка процента по счету изменяется каждую неделю в зависимости от изменения ставок других инструментов денежного рынка;

- нет заранее обусловленного срока вклада, но банки могут требовать 7-дневного предупреждения об изъятии;

- первоначально предусматривался минимальный остаток в 2500 долл., затем он был снижен до 1000 долл., и в 1986 г. отменен, однако и теперь многие банки продолжают требовать хранения минимального остатка для покрытия издержек и «отпугивания» мелких вкладчиков;

- вклады застрахованы Федеральной корпорацией по страхованию депозитов;

- владелец может сделать шесть переводов со счета в месяц для платежей третьим лицам, из них три раза путем выписки чека и три — по телефону; вместе с тем нет ограничений для снятия средств по почте или при личной явке владельца в банк.

ДСДР сразу получили большую популярность. Значительная часть сумм с текущих и обычных сберегательных счетов была переведена на новые вклады. В марте 1990 г. сумма остатков ДСДР составила 361,8 млрд. долл., что намного превышало сумму обычных сберегательных счетов.

Перейдем теперь к рассмотрению срочных вкладов. Персональные вклады такого типа представлены прежде всего сберегательными и депозитными сертификатами мелких достоинств.

Сберегательные сертификаты — СС (savings certificates) выпускаются стандартным номиналом в 500, 1000 и 2500 долл. Они имеют фиксированный срок погашения и твердую процентную ставку.

Сроки вкладов тоже стандартизованы — до 1 месяца, 1, 3, 6,

¹ Иногда, учитывая ликвидные свойства указанных счетов (АТС-счетов, предварительными платежами и т. д.), их относят в разряд транзакционных.

9 месяцев, 1, 2, 3, 5 лет. Досрочное снятие вклада влечет штрафные санкции в виде потери части процентов. По срокам СС, размещенные коммерческими банками США, распределялись так (данные за 1991 г., в % к итогу):

от 7 дней до 3 месяцев	— 6,6
от 3 до 6 месяцев	— 21,5
от 6 мес. до 1 года	— 28,6
от 1 до 2,5 лет	— 22,5
2,5 г. и более	— 20,8

Итого 100,0

Депозитные сертификаты — ДС (certificates of deposit). Выше речь шла о «розничных» депозитах, рассчитанных на индивидуальных вкладчиков. Что касается крупных срочных вкладов (на сумму 100 тыс. долл. и более), то они принадлежат преимущественно деловым фирмам или владельцам больших индивидуальных состояний и имеют форму депозитных сертификатов.

Депозитный сертификат — это документ о внесении в банк срочного вклада с фиксированным сроком и ставкой процента. Имеются две разновидности ДС — *непередаваемые* (non-negotiable), которые хранятся у вкладчика и предъявляются в банк по наступлении срока, и *передаваемые*, которые могут быть проданы на вторичном рынке и перейти к другому владельцу.

До начала 60-х гг., когда ДС существовали только в первой форме (т. е. были *непередаваемыми*), банки неохотно принимали срочные вклады от корпораций. Они стремились привлечь текущие счета, по которым не уплачивались проценты. Корпорации удовлетворяли свои потребности в краткосрочных ликвидных активах, покупая казначейские векселя, для которых имелся обширный вторичный рынок.

В 1961 г. крупный нью-йоркский банк «Ферст нэшил сити бэнк» (впоследствии «Сити бэнк») впервые выпустил на рынок *передаваемые депозитные сертификаты* — ПДС (negotiable certificates of deposits) номиналом свыше 100 тыс. долл. и с оплатой на предъявителя. Одновременно крупные брокерские фирмы, ведущие операции с ценными бумагами, создали вторичный рынок, где владельцы могли покупать и продавать ПДС до наступления срока по вкладу.

В результате появился новый вид гибких и ликвидных инструментов денежного рынка, отвечающий потребностям деловых фирм. Купив ПДС, корпорации и частные лица могли с выгодой инвестировать капитал на любые суммы и на сколь угодно краткие сроки, а в случае необходимости имели возможность превратить сертификаты в наличность.

ПДС был обеспечен быстрым успехом: сумма этих вкладов у коммерческих банков увеличилась с 1 млрд. долл. в 1961 г. до 52 млрд. долл. в 1964 г., 100 млрд. долл. в 1978 г. и 354,2 млрд. долл. в 1990 г. Крупными держателями ПДС являются корпорации, штаты и местные органы власти, пенсионные фонды, иностранные центральные банки и т. д. Сегодня эти сертификаты — важнейший после казначейских векселей краткосрочный инструмент денежного рынка.

ПДС выпускаются номиналом от 500 тыс. до 5 млн. долл. и выше, сроки — от 14 дней до 18 месяцев. Наибольшим спросом пользуются сертификаты сроком в 1, 2, 3 и 6 месяцев. Процент, который уплачивается банком, зависит от ряда факторов, в числе которых важную роль играет надежность банка, его авторитет на денежном рынке.

Банки, выпускающие депозитные сертификаты, делятся на ряд ярусов или групп. Первый ярус составляет 10 наиболее крупных банков, пользующихся безукоризненной репутацией и широким признанием в деловом мире. Их сертификаты имеют активный вторичный рынок и спрос на них всегда высок.

Второй ярус составляют еще 10—20 банков, которые хотя и пользуются хорошей репутацией, но менее известны вкладчикам. Соответственно спрос на них ниже и для привлечения вкладчиков банки должны выплачивать на 10—20%-ных пунктов (0,1—0,2%) больше. Третий ярус — региональные банки и иностранные банки; по их сертификатам процентная ставка еще на 20—50 пунктов выше. Наконец, для ДС провинциальных банков нет активного рынка и они практически не обращаются.

В целом рыночная ставка процента по первоклассным ПДС примерно на 1/4% выше, чем по казначейским векселям. Это обеспечивает конкурентоспособность этого вида финансовых инструментов. Разрыв доходности (по сравнению с казначейскими векселями) может быть и большим в условиях ограниченного предложения капиталов.

Главный рынок ПДС находится в Нью-Йорке. Его функционирование обеспечивает 30 брокерских фирм, часть из которых — коммерческие банки. Кстати, банкам, выступающим в роли брокеров, запрещается покупать собственные депозитные сертификаты.

Пример с появлением ПДС и образованием обширного вторичного рынка для них показателен для сегодняшней банковской практики. В рыночной экономике конкуренция стимулирует появление новых форм банковского обслуживания, удобных для клиентов и выгодных финансовым посредникам. В результате происходят глубокие сдвиги в структуре активных и пассивных операций банков, о чем говорят данные о распределении различных видов депозитов (табл. 3.4).

Таблица 3.4

Депозиты коммерческих банков США (млрд. долл. и %)

На конец года	Общая сумма депозитов	В том числе:			
		транзакционные счета		срочные и сберегательные вклады	
		сумма	в % к итогу	сумма	в % к итогу
1945	147,7	117,8	79,8	29,9	20,2
1962	243,3	153,8	63,2	89,5	36,8
1977	902,1	378,7	42,0	523,4	58,0
1989	2186,8	632,1	28,9	1554,7	71,1
1990 (окт.)	2249,6	602,2	26,8	1647,4	73,2

Как видно из таблицы, за послевоенные годы произошло резкое увеличение доли срочных и сберегательных счетов в общей сумме банковских депозитов. Если сразу после конца войны в 1945 г. их удельный вес составлял одну пятую часть всех депозитов, а в 1962 г. — немногим более одной трети, то в 1990 г. доля транзакционных счетов снизилась до 26,8%, а срочных и сберегательных вкладов повысилась почти до трех четвертей (73,2%). Эти сдвиги оказали огромное влияние на рыночную стратегию банков, состав их активных операций, методы обеспечения ликвидности и другие стороны их деятельности.

Структура банковских депозитов в Великобритании, Франции и других странах. До сих пор мы рассматривали виды и режим депозитных счетов в США. Интересно сравнить американскую систему депозитов с системами других стран.

Это сопоставление свидетельствует прежде всего о том, что деление депозитов на вклады до востребования и вклады на срок является общепринятым правилом и в этих странах. В Великобритании банковская статистика выделяет *текущие счета* (current accounts) и *депозитные и сберегательные счета* (deposit/savings accounts), которые соответствуют двум указанным категориям.

Что касается текущих счетов, то в Великобритании они имеют одну особенность — допускают получение владельцем счета краткосрочного кредита в форме *овердрафта* (overdraft), путем выписки чека на сумму, превышающую остаток на счете. Овердрафт может быть *разрешенным* (authorized), т. е. предварительно согласованным с банком, и *неразрешенным*, когда клиент выписывает чек без наличия на счете достаточной суммы для его оплаты, не имея на то согласия банка. В конце рабочего дня в отделениях банка составляется ведомость неразрешенных овердрафтов, и в каждом отдельном случае управляющий отделением решает

выдать ссуду для оплаты чека или нет. Если ссуда выдается, то процент по ней, начисляемый ежедневно, на 7—8% выше базисной ставки банка. В случае же разрешенного овердрафта превышение составляет 2—3%.

За услуги по ведению текущего счета банк взимает комиссию по преискуранту за оплату услуг, утвержденному банком. Комиссия начисляется по счету — раз в квартал или полугодие. Многие английские банки начисляют в пользу владельца счета условный процент, если остаток на счете стабилен и не опускается ниже обусловленного уровня (обычно — 100 ф. стерлингов). Начисленный процент не выплачивается вкладчику, а вычитается из суммы комиссии, взимаемой банком за ведение счета и другие оказанные услуги.

При ведении текущего счета банк обязан периодически, раз в квартал, посылать клиентам выписки о состоянии счета с подробным указанием всех проведенных по нему операций. Значение этой услуги особенно важно сегодня, так как с использованием банковских автоматов и новых методов управления кассовой наличностью активность по текущим счетам резко увеличивается.

Имеются разные виды депозитных и сберегательных счетов. Особенно расширился их ассортимент с начала 80-х гг., когда ряд правительственных декретов отменил прежние ограничения банковской деятельности и способствовал резкому усилению конкуренции в банковской сфере.

Сберегательный вклад с 7-дневным предупреждением об изъятии. Рассчитан на относительно быстрое использование хранящихся на нем средств и имеет для вкладчика более важное значение как средство обеспечения ликвидности, чем как форма походного инвестирования денег. Его основные черты:

- относительно невысокий процент;
- нет ограничений по взносу и изъятию сумм;
- требуется 7-дневное предупреждение об изъятии, но допускается и немедленное снятие денег с удержанием процентов за 7 дней;
- существует в двух вариантах: со сберегательной книжкой (passbook savings) или без книжки на основе периодических выписок, посылаемых банком клиенту¹.

Сберегательный счет с регулярными взносами. Рассчитан на привлечение среднесрочных сбережений. Особенно привлекателен для молодых пар, собирающихся вступить в брак или недавно создавших семью. Предназначен для целевых сбережений на

¹ Различие в том, что при наличии сберегательной книжки клиент может получать суммы со счета (в пределах определенного минимума, обычно до 10 ф.ст.) в разных отделениях банка.

покупку мебели, автомашины, туристических поездок и т. д.
Основные черты:

- установление минимальной или максимальной суммы ежемесячных взносов;
- определение минимального срока вклада (обычно 12 месяцев);
- более высокий процент, чем по вкладам с 7-дневным предупреждением;
- штраф за досрочное изъятие;
- предоставление возможности вкладчику получить заем или закладную из льготного процента.

Инвестиционный счет с высоким процентом. Предназначен для долгосрочного хранения денег и рассчитан преимущественно на пожилых зажиточных людей. Основные черты:

- уплата более высокой процентной ставки, чем по вкладам с 7-дневным предупреждением;
- возрастание процента с увеличением суммы вклада (начисляется раз в месяц, квартал или полугодие);
- минимальная сумма вклада 2 тыс. ф. ст.;
- предупреждение об изъятии — не менее чем за 30 дней;
- неограниченная возможность частичного увеличения вклада.

Вклад с фиксированной суммой и фиксированным сроком. Это аналог срочного вкладного сертификата в США. Его черты:

- срок вклада — от 14 дней до 18 месяцев;
- минимальная сумма вклада — 2,5 тыс. ф. ст.;
- твердая процентная ставка; процент выплачивается по истечении срока вклада.

Депозит с изменяющейся ставкой процента. Счет предназначен для хранения средне- и долгосрочных сумм. Сроки вклада — от 7 дней до 18 месяцев. В течение первого года ставка фиксирована, а затем применяется плавающая ставка, «привязанная» к ставкам денежного рынка.

Денежные фонды. Впервые введены в 1983 г. и являются аналогом американских нау-счетов: по ним уплачивается процент и в то же время разрешается выписывать чеки. Пока не получили в Великобритании большого развития, так как банки опасаются массового перевода средств с текущих и сберегательных счетов на счета денежных фондов. Основные черты:

- процент «привязан» к ставкам денежного рынка;
- минимальный остаток — 1000 ф. ст.;
- допускается досрочное изъятие вклада на сумму свыше 250 ф. ст. с 7-дневным уведомлением об изъятии;
- против счета разрешается выписывать чеки.

Передаваемые вкладные сертификаты. Как и в США, это

инструменты «оптового» денежного рынка, используемого крупными инвесторами, преимущественно деловыми фирмами. Основные черты:

- твердая ставка процента, устанавливаемая в момент выдачи сертификата;
- минимальная сумма номинала — 5 тыс. ф. ст., максимальная — 500 тыс. ф. ст.;
- сертификат выпускается на предъявителя;
- наличие развитого вторичного рынка в Лондоне.

В практике английских банков применяются и другие виды сберегательных счетов. Интересная их разновидность — счета, предназначенные для планирования платежей и регулярного расходования денег. Приведем два вида таких счетов.

Обычный бюджетный счет (budget account). Вкладчик суммирует все регулярные виды выплат, предстоящих в течение года (наз., электричество, страховой полис, ипотека и т. д.), делит их на 12 и вносит каждый месяц 1/12 часть в виде очередного взноса. Банк производит все платежи по наступлении их срока. В конце года происходит окончательный расчет по фактически произведенным платежам. Проценты не начисляются ни по кредитовому, ни по дебетовому салдо. Годовая комиссия рассчитывается по общему объему платежей.

Счет кассовых поступлений (cashflow account). Вкладчик делает регулярные ежемесячные платежи (в размере не менее 30 ф. ст.), и ему открывается лимит на получение ссуды в размере 30-кратной стоимости ежемесячных взносов. Кредит используется для производства регулярных платежей с помощью специальной чековой книжки. Имеется еще два отличия от обычного бюджетного счета: можно оплачивать расходы, которые не предусматривались заранее и не требуется ежегодной «расчистки» счета.

Весьма разнообразную систему депозитных счетов предлагают вкладчикам банки Франции. Согласно принятой там классификации все вклады делятся на *счета до востребования (compte à vue)* и *счета на срок (compte à term)*. К счетам до востребования относятся не только текущие счета, но и некоторые виды сберегательных счетов, по которым средства могут изыматься в любое время. К ним относятся:

- *счета со сберегательной книжкой (compte sur livret):* минимальный остаток — 100 франков, срок и максимальная сумма не лимитированы, ставка — 4,5 % годовых, начисление процентов — каждые 2 недели;

- *популярные сберегательные счета (livret d'épargne populaire):* начальная сумма 200 фр., максимальный предел — 30 тыс. фр., процентная ставка — 5,5% годовых;

— *счета для промышленного развития (CODEVI)*: минимальная сумма — 100 фр., максимум — 10 тыс. фр., взнос денег и изъятие без ограничений, ставка — 4,5% годовых, допускается открытие не более 2-х таких счетов одним лицом.

Депозитные счета на срок включают большое число разновидностей.

Кассовые бонусы — долговой документ, выдаваемый сберегательному банку, где последний обязуется в указанный срок возместить вкладчику или бенефициару (по передаточной надписи) сумму вклада. Минимальный номинал 1000 фр., но выпускаются также бонусы в 5, 10 и 50 тыс. фр. Сроки: минимальный — 1 месяц, максимальный — 5 лет. Размер ставки зависит от срока и номинала бонуса: до 1 месяца процент не уплачивается, от 1 до 3-х месяцев — 4,5% (по бонусам менее 500 тыс. фр.) и 2/3 процентной рыночной ставки по однодневным межбанковским ссудам (по бонусам с номиналом более 500 тыс. фр.); свыше 3-х месяцев — ставка определяется рынком.

Сберегательные бонусы. Аналогичны кассовым бонусам с той разницей, что имеют срок 5 лет, но дают право держателю продать бонус, начиная с трех месяцев после подписки. Ставки изменяются по прогрессивной шкале и зависят от срока хранения: чем ближе к 5 годам, тем ставка выше.

Срочный вклад. Имеет строго определенный срок и не может быть изъят досрочно. Минимальная сумма 5 тыс. фр., максимума нет.

Депозитный сертификат. Введен в 1985 г. является обращаемым инструментом и выпускается в двух формах — ордерный и на предъявителя. Срок сертификата фиксирован в момент выпуска — минимум 10 дней, максимум 7 лет. Может выпускаться во франках (для резидентов) и долларах США (для нерезидентов). Минимальная сумма номинала 1 млн. фр., ставка свободно определяется на рынке.

Имеется также несколько видов целевых вкладов, владельцы которых получают льготный кредит на приобретение жилого дома или квартиры. Например, счет *вклад-жилье* (compte épargne — logement) имеет минимальный срок 18 месяцев, начальный взнос составляет 750 фр. Далее вкладчик может делать регулярные взносы (минимальная сумма 150 фр. в месяц) до достижения потолка в 100 тыс. фр. По счету уплачивается 2,75% годовых. Вкладчик может получить у банка ссуду по истечении 18 месяцев с момента внесения вклада, ставка по кредиту 4,25% плюс расходы на страхование ссуды, срок от 2 до 15 лет, максимальная сумма — 150 тыс. фр.

Огромное внимание привлечению сбережений уделяют банки Германии. Норма сбережения в этой стране (отношение суммы

сбережений к национальному доходу) значительно выше, чем в других западноевропейских странах. После отмены в 1967 г. ограничений процента (в частности, максимальных ставок по вкладам) банки предложили публике новые программы создания сбережений и расширили набор предлагаемых в этой области услуг. К традиционным сберегательным счетам с различными сроками предварительного уведомления, а также поддерживаемым государством формам хранения денег в сберегательной кассе для накопления состояния прибавились разные формы сбережений путем внесения регулярных взносов, в том числе в сочетании с инвестированием сбережений в ценные бумаги и покупкой инвестиционных паев во взаимных фондах.

В последние годы по инициативе крупных банков разработаны долгосрочные планы накопления сбережений с повышающейся премией в сочетании со страхованием вкладчика от риска. Эта форма привлекает лиц, стремящихся обеспечить доход в старости и представляет форму социальных гарантий.

Закончим рассмотрение форм депозитного обслуживания кратким описанием системы банковских депозитов в Японии. Банки предлагают три вида счетов до востребования:

Текущий счет. Аналог американского и английского текущих счетов. Не приносит процентов, используется в основном для деловых расчетов между фирмами путем выписки чеков.

Ординарный депозит до востребования. Допускает свободное зачисление и изъятие денег. Используется для зачисления заработной платы, пенсий, оплаты регулярных платежей и служит основой кредитной карточки. Может быть «привязан» к срочному вкладу для автоматического подкрепления остатка на счете в случае возникновения овердрафта. Примерно половина сумм на этих счетах принадлежит деловым фирмам, другая половина — частным лицам.

Депозит с предварительным уведомлением. Не может быть изъят ранее чем через 7 дней после внесения в банк, а затем — с 2-дневным предупреждением. Используется деловыми предприятиями для временного депонирования средств, используемых в обороте. Минимальная сумма — 50 тыс. йен.

Что касается срочных и сберегательных вкладов, то они делятся на вклады с фиксированной процентной ставкой и вклады с нерегулируемой процентной ставкой.

Вклады с фиксированной процентной ставкой:

— *срочный вклад* (Срок вклада жестко определен и вклад не может быть изъят до окончания срока. Подавляющая часть сбережений населения хранится в форме срочных вкладов. Минимальный вклад — 100 йен, сроки — 3 и 6 месяцев, 1 и 2 года. В 1981 г. была введена новая форма срочного вклада сроком 1—2 года, допускается досрочное изъятие с уведомлением за 30 дней.);

— *сберегательный вклад с регулярными взносами* (На счет регулярно вносится обусловленная сумма денег и накопленные сбережения выплачиваются на определенную дату (к моменту свадьбы, совершеннолетия и т. д.). Банковские служащие собирают взносы, посещая клиентов на дому. Вкладами пользуются мелкие и средние фирмы для накопления необходимых сумм).

Вклады с нерегулируемой процентной ставкой:

— *передаваемый вкладной сертификат* (введен в Японии в 1979 г.; минимальная сумма — 50 млн. йен (ранее, в момент введения, — 1 млрд. йен));

— *сертификат денежного рынка* (разновидность крупного срочного вклада; срок — от 1 месяца до 2 лет; процент изменяется в соответствии с изменением ставки по передаваемым вкладным сертификатам);

— *крупный срочный вклад* (минимальная сумма — 30 млн. йен; срок — от 1 месяца до 2-х лет).

Приведем схему депозитов в японских банках с указанием доли различных видов на март 1988 г. (рис. 3.2). Как видно из схемы, наиболее популярными среди банковской клиентуры являются обычные счета до востребования в первой категории

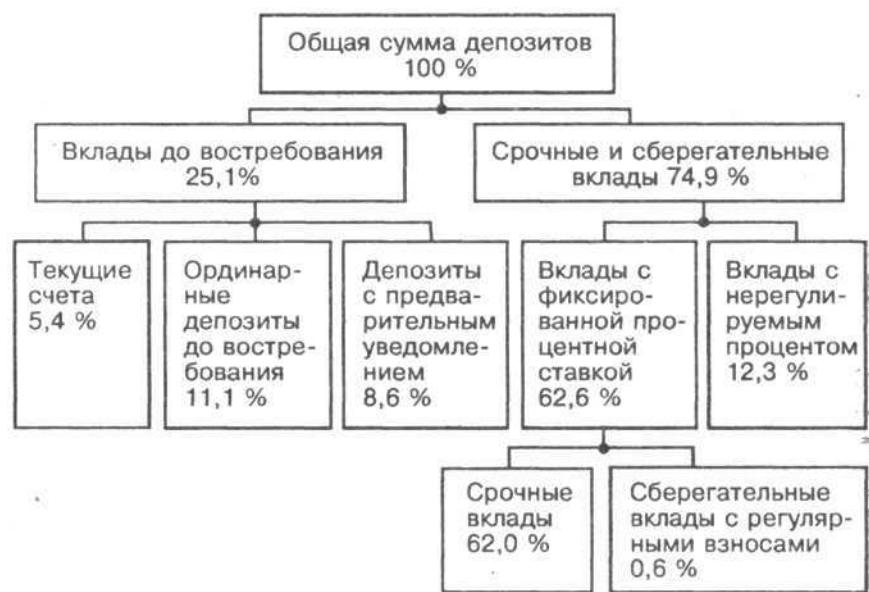


Рис. 3.2. Структура депозитов в японских банках (в % к итогу)

вкладов (11,1%) и срочные вклады во второй (62%). 57,5% сумм на счетах до востребования и 42% срочных и сберегательных вкладов принадлежит корпорациям, соответственно — 28,3% и 52,4% — частным лицам, остальное — финансовым учреждениям и государственным фондам.

Открытие и ведение депозитных счетов. Наличие счета в банке — основа контрактных взаимоотношений банка и клиента. Поэтому кредитные учреждения уделяют большое внимание процедурным вопросам, связанным с открытием, ведением и закрытием депозитного счета.

Процедуру открытия *персонального* текущего или срочного сберегательного счета для физического лица банк начинает с выяснения характера и финансового положения заявителя. Первым шагом является беседа перспективного клиента с директором отделения банка, ответственным за открытие счетов. Цель этой беседы — получить ответ на ряд важных вопросов:

- является заявитель тем, за кого он себя выдает;
- следует ли открыть ему именно тот вид счета, на который он делает заявку;
- если счет открывается в пользу третьего лица, то имеет ли заявитель полномочия на это;
- если заявитель работает, то каково его место работы и фамилия нанимателя.

Заявитель получает и заполняет форму заявки на открытие счета (рис. 3.3). Там приводятся основные сведения — фамилия, год рождения, семейное положение, адрес, владеет ли собственным домом, место работы, оклад, сведения о предпринимателе, у которого заявитель работает, вид счета и чековой книжки, будет ли вся сумма зарплаты вноситься регулярно на счет в банке и ряд других данных.

Банк просит будущего владельца счета представить рекомендации. Желательно, чтобы его рекомендовал другой клиент данного банка, или, если это невозможно, — два других лица, одно из которых предприниматель, у которого он работает. Форма бланка, направляемая референту, приводится на рис. 3.4. В числе задаваемых вопросов: «Является ли будущий владелец счета лицом, которому безопасно доверить выполнение обычных банковских операций?» «Как давно вы знакомы?» «Можете ли вы подтвердить, что приведенный ниже образец подписи принадлежит нашему будущему клиенту?»

Клиент должен заполнить формуляр с образцами подписи (рис. 3.5), а в случае, если счетом будут пользоваться одно или несколько других лиц — особый мандат (mandate), которым клиент уполномочивает этих лиц действовать от своего имени (рис. 3.6).

Application to open a new personal account

Identification details to signature card.

Type of Account C/A D/A HCA
Other

Date _____

Surname _____ Mr/Mrs/Ms/Ms

Forenames _____

Address for statement _____

Post Code Number of years at this address

Previous address - if resident at present address for less than 18 months _____

Date of birth

Are you:

Married Single

A houseowner A tenant Living with parents

Employed Self-employed Receiving a grant Receiving a pension

Unemployed

Paid weekly Paid fortnightly Paid monthly/4 weekly Paid at irregular intervals

Paid by bank transfer Paid by cheque Paid by cash

Will all of your income be paid into your bank account? Yes No

Occupation _____

Employer _____

Number of years with present employer _____

Business telephone number _____

Home telephone number _____

Account Description - if any e.g. Number two account _____

Account Transferred - specify source _____

If from another bank complete Access account transfer - if appropriate _____

Cheque card held YES/NO

Recover unused cheques/paying-in book/cards - if applicable _____

For Bank use only

CRS

VRS

Initials

Checked

Details of Cheque Book/Paying-in Book

Account Title _____ Account number

Cheque Book _____ Paying-in Book _____

Packet with record slips Crossed

Packet with counterfoils Open

Paying-in Book _____

Paying in book required Yes No

(Name of Bank)		Account Number			Type	
ACCOUNT NAMES				TIN	SOCIAL SECURITY NO.	
1.						
2.						
3.						
CHEX OK by	Opened by	Contact Off	Approv Off	Branch	Mother's maiden name	DATE
<input type="checkbox"/> Subject to <input type="checkbox"/> Not subject to backup withholding per IRS code, Section 3406 (a) (1) (c).						
<i>If we have read, understand and agree to the information on the back of this card. Under the penalties of perjury, I/we certify that the taxpayer information provided on this form is true, correct and complete.</i>						
CLIENT SIGNATURE				IDENTIFICATION (2)		
1.						
2.						
3.						

SIGNATURE CARD

(Back)

Agreements for each account signer.

I agree that all transactions between the Bank and signers of this form shall be governed by (BANK'S NAME) Terms and Agreements, which I have received.

For clients opening interest-earning accounts.

I have received for my information a copy of "Payer's Request for Taxpayer Identification Number" (IRS Form W-9).

Certification for clients applying for a taxpayer identification number or tax-exempt clients. (Please check appropriate box and sign.)

- I have applied for (or I will apply for) a taxpayer identification number from the appropriate Internal Revenue or Social Security Administration Office. I understand that if I do not provide a taxpayer identification number to the Bank within 60 days, the Bank is required to withhold 20% of all reportable payments thereafter made to me until I provide a number.
- I am tax-exempt because I am not a citizen nor a resident of the United States. I am a citizen of _____ and hold passport no. _____

Under penalty of perjury, I certify that the taxpayer information provided on this form is true, correct and complete.

Client Signature _____

Рис. 3.5. Формуляр с образцами подписи банковского клиента и договор об открытии счета (США)

Mandate for joint accounts

TO Midland Bank plc

Date _____

1 We the undersigned request you to act as our bankers.

2 Until any of us shall give you notice to the contrary (to be in writing unless you otherwise consent) we authorise you:—

Insert "either," "any number" "both" or "all" as desired

- a) to honour all cheques and other orders or instructions authorising payment signed on our behalf by _____ of us ("the signatory") whether any account in our joint names is in credit or debit;
 - b) to deliver up any item held by you on our behalf in safe custody or for any other purpose against the written receipt or instructions of the signatory;
 - c) to accept the signatory as our agent for any agreement from time to time with you for the withdrawal of monies from or the debiting of any account in our joint names by the use of any AutoBank Card, Cheque Card or other card or mechanical or automated means and despite any cancellation of this authority to charge any such account accordingly until such card or other device has been returned to you; and
 - d) to accept the signatory as fully empowered to act on our behalf in any other transactions with you.
- 3 We agree that any indebtedness or liability incurred to you under this mandate shall be our joint and several responsibility and in the absence of any express written agreement by you to the contrary be due and payable on demand.

Personal signatures of all the joint account holders

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Names of account holders	Addresses	Business or Profession

Рис. 3.6. «Мандат» на открытие совместного депозитного счета для нескольких лиц (Великобритания)

RULES AND REGULATIONS FOR STATEMENT SAVINGS ACCOUNTS

A minimum of \$100 is required to open. Interest is compounded daily on Collected Balance, and credited to the account as of the close of business the last day of March, June, September and December. A statement is sent to the Depositor at the end of the interest quarter, or monthly when any Electronic Funds Transfers have occurred. Personal Statement Savings accounts are not transferable.

Withdrawals payable to the Depositor, account transfers to the same Depositor through the bank's ATMs, and automatic payments to the Depositor's loan with the Bank are unlimited. All pre-authorized transfers (including automatic and telephone transfers) are limited to 3 per month. If the account has excessive transfers on more than an occasional basis, the Bank will cease payment of interest, as required by federal regulations.

Depositor has the right to withdraw funds at any time; but the Bank reserves the right to require written notice of at least 30 days before paying all or any portion of a deposit.

Service charges on Statement Savings Accounts include \$10 if the account closes early (less than 3 months); \$6 per quarter for accounts inactive for one year with Ledger Balances less than \$300; and when quarterly average Collected Balance is less than \$500, \$6 per quarter and \$2 for each withdrawal in excess of 3 per quarter. Three free pre-authorized electronic debit transactions per quarter are also allowed.

Additional provisions are applicable to all accounts, as stated in the Rules and Regulations for personal deposit accounts.



Если руководитель отделения банка решает, что представленные рекомендации удовлетворительны и что клиент заслуживает доверия, он дает распоряжение об открытии счета. Одновременно новому вкладчику выдается чековая (а в случае сберегательного счета — сберегательная) книжка. Кроме того, сразу (в случае полного доверия к новому клиенту) или через определенное время (когда банк убедится в его благонадежности) выдается гарантийная чековая карточка, которая облегчает расчеты чеками. И, наконец, чтобы избежать недоразумений в будущем, банк знакомит клиента с режимом счета и размером комиссии, взимаемой по разным видам услуг.

В типовом преёскуранте по сберегательным счетам (рис. 3.7) приводятся следующие сведения:

— для открытия счета необходима минимальная сумма в 100 долл.;

— процент начисляется ежедневно на совокупный остаток по счету и зачисляется ежеквартально;

— выписка со счета посылается клиенту в конце квартала при начислении процентов или раз в месяц, если было движение по счету;

— разрешается 3 предупредительных платежа в месяц; снятие денег со счета вкладчикам при личной явке в банк не ограничивается;

— банк может потребовать от вкладчика письменное уведомление о предстоящем снятии денег по крайней мере за 30 дней;

— владелец уплачивает:

а) 10 долл., если счет закрывается до истечения 3 месяцев с момента его открытия;

б) 6 долл. в квартал при неактивном счете в течение года и хранения на нем остатка менее 300 долл.;

в) 6 долл. в квартал и 2 долл. за каждое снятие денег сверх 3-х раз в месяц при среднем остатке на счете менее 500 долл.

В Великобритании важная привилегия владельца текущего счета — получение краткосрочного кредита в форме овердрафта. Кроме того, клиент может поручить банку осуществлять *регулярные выплаты со счета* (standing order) или производить *прямое дебетование счета* (direct debiting). Одна из самых важных обязанностей банка — оплачивать чеки, выписанные владельцем счета. Есть различные причины, по которым банк может отказать от оплаты чека: приказ о приостановке платежа; уведомление о смерти или банкротстве клиента; наличие достоверных сведений о невменяемости владельца счета; получение сведений, что предъявитель не является законным владельцем чека и т. д.

Счет может быть закрыт по заявлению клиента или по решению банка. Если клиент решил закрыть счет в банке, то он должен представить письменное заявление или выписать чеки

Рис. 3.7. Правила пользования сберегательным счетом (США)

на сумму остатка с надписью «На себя для закрытия счета». В этом случае банк требует, чтобы на счете оставалась какая-то сумма для оплаты выданных ранее чеков. Если это не будет сделано, то банк не оплатит чеки и сделает на них пометку, что на счете нет денег.

При закрытии срочного или сберегательного счета банк может потребовать 7-дневного уведомления, но в ряде случаев может выплатить деньги немедленно с удержанием части процентов.

Если закрытие счета происходит по инициативе банка, он должен объяснить мотивы и дать клиенту время для улаживания финансовых вопросов.

При открытии текущего или срочного счета для *делового предприятия* банк начинает с выяснения юридического статуса фирмы и получения сведений о ее директорах. С этой целью в банк представляются следующие документы:

- *сертификат от инкорпорации* (certificate of incorporation);
- *торговый сертификат* (trading certificate);
- *меморандум об ассоциации* (memorandum of association);
- *устав ассоциации* (articles of association).

В Великобритании *сертификат об инкорпорации* выдается Регистратором компаний (Registrar of Companies). Сертификат удостоверяет получение компанией разрешения на функционирование в качестве акционерного предприятия. При этом компании присваивается номер, который фигурирует во всех ее документах и переписке. *Торговый сертификат*, т. е. разрешение на осуществление торговых операций, требуется только для акционерных компаний, частные же (единоличные) предприятия и партнерства не нуждаются в таком разрешении.

Меморандум об ассоциации представляется компанией в органы регистрации; он содержит сведения о названии и целях компании, размерах и структуре ее капитала, данные об учредителях и ответственных лицах, их адреса. *Устав* же регламентирует внутренние правила и ограничения, которыми руководствуется компания.

Кроме указанных документов банк должен получить заверенную копию решения совета директоров компании о назначении банка банкиром этой компании, о передаче ему полномочий по оплате чеков и счетов, о хранении ценностей в сейфе, и о готовности погасить долги банку по его первому требованию. Там же приводятся образцы подписей ответственных лиц, которые будут подписывать финансовые документы (рис. 3.8). При подписании документов официальное лицо должно указывать, что действует в качестве агента (представителя) компании; для этого необходимо ставить перед подписью слова «per pro» или «for and on behalf of» (за и вместо такого-то).

CORPORATE RESOLUTION

ACCOUNT NUMBER	9964625
OFFICE	20
ACCEPTED BY	(Signature)
DATE	5-17-19XX

Anchor Broadcasting Co. Inc.
(account title)

"RESOLVED, that an account in the name of this Corporation be established or maintained with the INSTITUTE NATIONAL BANK and that all checks, drafts, notes, or other orders for the payment of money drawn on or payable against said account shall be signed by any two (2) (indicate number) person or persons from time to time holding the following offices of this Corporation.

President _____ Treasurer _____

Secretary _____

Indicate title only, not individual's name

FURTHER RESOLVED, that said INSTITUTE NATIONAL BANK is hereby authorized and directed to pay all checks, drafts, notes and orders so signed whether payable to bearer, or to the order of any person, firm or corporation, or to the order of any person signing the same.

The undersigned Secretary of Anchor Broadcasting Co. Inc. (name of corporation) hereby certifies that the above is a true and correct copy of a resolution regularly adopted by the Board of Directors of the Corporation at a duly called meeting of the Board held on 5-10-19XX (date), at which a quorum was present and voting throughout; and that said resolution is presently in full force and effect.

I further certify that the persons named below are those duly elected or appointed to the Corporate Office or capacity set forth opposite their respective names.

NAME	TITLE
<u>John Little</u>	<u>President</u>
<u>Arthur Burnstein</u>	<u>Secretary</u>
<u>Rose Mary Forest</u>	<u>Treasurer</u>

In Witness Whereof, I have hereunto set my hand and affixed hereto the Corporate Seal of this Corporation



Arthur Burnstein
Secretary

Dated: May 15, 19XX

Fig. 3.8. Решение корпорации об открытии счета в банке и полномочиях должностных лиц по подписанию денежных документов (США)

В целом, открытие и ведение счета строго контролируется банком; тем самым банк снижает риск злоупотреблений и убытков.

Недепозитные источники привлечения ресурсов. Наряду с ведением депозитных счетов банки все чаще используют другие методы мобилизации денежных капиталов, главным образом путем получения займов на денежном рынке. Основная цель этих операций — улучшение ликвидной позиции банка. К наиболее распространенным формам привлечения средств относятся:

- получение займов на межбанковском рынке;
- соглашения о продаже ценных бумаг с обратным выкупом;
- учет векселей и получение ссуд у центрального банка;
- продажа банковских акцептов;
- выпуск коммерческих бумаг;
- получение займов на рынке евродолларов;
- выпуск капитальных нот и облигаций.

Получение займов на межбанковском рынке. В США этот рынок называется *рынком федеральных фондов* (Federal funds market). На нем продаются и покупаются депозиты, хранящиеся на резервном счете в центральном банке. Многие банки, имеющие на резервном счете избыточные средства (по сравнению с обязательным минимумом) предоставляют их в ссуду на короткое время (часто на один деловой день). Это позволяет им получать дополнительную прибыль.

До 60-х гг. покупка федеральных фондов использовалась главным образом для пополнения средств на резервном счете банка. Эта форма финансирования была более выгодна, чем получение кредита у ФРС, так как ставки на рынке федеральных фондов были ниже учетной ставки центрального банка. В 60-х гг. ставки по федеральным фондам начали превышать учетную ставку ФРС. Тем не менее рынок федеральных фондов неуклонно расширялся и сегодня он является важным источником пополнения банками запаса краткосрочных ресурсов.

Федеральные фонды удобны тем, что они поступают в распоряжение заемщика немедленно, тогда как в случае выписки чека деньги зачисляются на счет банка лишь через 2—3 дня. Кроме того, они не требуют резервного обеспечения, так как не являются вкладами. Сделки с федеральными фондами осуществляются по телефону. Обычно банки, имеющие избытки резервных средств или желающие получить их в ссуду, используют услуги брокеров, которые объявляют условия покупки и продажи резервных остатков и сводят потенциальных покупателей и продавцов. Они имеют постоянных клиентов — несколько сот банков, от которых они принимают по телефону *предложения на продажу* (offers) или *покупку* (bids) резервных остатков. Брокеры

получают комиссионные (обычно 1/16% от суммы сделки). Сумма сделок колеблется от 50 тыс. до многих миллионов долларов.

После заключения сделки банк-продавец федеральных фондов поручает федеральному резервному банку своего округа дебетовать свой счет и перевести телеграфно деньги банку-покупателю (рис. 3.9).



Рис. 3.9. Операции с федеральными фондами

Брокеры выполняют важные информационные функции на денежном рынке. Они не только сообщают участникам величину ставок, по которым в настоящий момент продаются федеральные фонды, но одновременно дают свою оценку состоянию рынка. Например, брокер сообщает клиенту: «15% спрос и 15 1/4% предложение, спрос превышает предложение». Если разрыв между спросом и предложением высок, он может попытаться убедить покупателей повысить ставку по конкретной сделке, а продавцов — снизить ее. Кроме того, брокеры постоянно предоставляют информацию о состоянии рынка Федеральному резервному банку Нью-Йорка. В середине 80-х гг. ежедневно заключалось сделок с федеральными фондами на сумму 30 млрд. долл.

Подавляющая часть сделок с федеральными фондами заключается на очень короткий период — один деловой день. Однако часть операций носит более продолжительный характер. Так называемые *срочные* (term) *сделки* могут достигать нескольких месяцев. Покупка банком федеральных фондов на 30, 60, 90 дней

аналогична продаже депозитных сертификатов на те же сроки. Однако поскольку при покупке федеральных фондов не требуется резервного обеспечения, то банки могут уплачивать более высокую ставку, чем по депозитным сертификатам.

В Великобритании рынок межбанковских ссуд является частью «параллельного» (оптового по своей природе) денежного рынка. Межбанковские кредиты получили широкое развитие после 1971 г., когда резко повысились нормы обязательных резервов, и многие банки стремились корректировать резервную позицию с помощью краткосрочных позаймствований у других кредитных учреждений.

Позднее оптовый межбанковский рынок начал использоваться как важный канал дополнительного привлечения ресурсов наряду с розничными депозитными операциями, проводившимися через отделения банков. Так, например, по имеющимся оценкам в 1983 г. 18% всех депозитов лондонских клиринг-банков (16 млрд. ф. ст.) поступило с межбанковского рынка.

Депозиты на межбанковском рынке предлагаются круглыми лотами на сумму не менее 100 тыс. ф. ст. (как правило — 250 тыс. ф. ст. и более). Сроки и ставка процента фиксируются в момент заключения сделки. Основой определения ставок по депозитам разных сроков служит *ЛИБОР* (*LIBOR* — London Inter-bank Offered Rate) — ставка предложения по трехмесячным банковским депозитам на Лондонском межбанковском рынке.

Большинство сделок заключается на 1 день, но весьма популярны ссуды и на более длительные сроки: 1, 2, 3, 6, 9 месяцев и 1 год.

Как и в Нью-Йорке в Лондоне имеется группа брокеров, которые работают на комиссионных началах и сводят потенциальных продавцов и покупателей депозитов. Наличие брокеров позволяет снизить издержки за счет быстроты осуществления сделок: если банк без помощи брокера начинает искать на рынке крупную сумму депозитов, процент может повыситься, а изменение ставки даже на 1/16% чревато потерями для банка.

Соглашение о покупке ценных бумаг с обратным выкупом (*repurchase agreements, repos*). Сделки такого рода представляют собой краткосрочные займы под обеспечение ценными бумагами (чаще всего — казначейскими обязательствами), где право распоряжения обеспечением переходит к кредитору. Непременным условием операции служит обязательство заемщика выкупить ценные бумаги на строго установленную дату и по заранее определенной цене (как правило — по цене продажи ценных бумаг плюс рыночная ставка процента). Ценные бумаги, служащие обеспечением, оцениваются со скидкой в 1—3% против рыночной цены, чтобы застраховаться от возможного снижения курсов на фондовом рынке.

Обеспечением сделки обычно служат государственные облигации или ценные бумаги, выпущенные или гарантированные федеральными агентствами. Кроме того, в качестве обеспечения могут приниматься депозитные сертификаты, закладные и другие обязательства.

Возможны разные способы передачи обеспечения по сделкам с обратным выкупом:

- физическая передача обеспечения против выдачи займа;
- хранение заемщиком ценных бумаг в сейфе в пользу кредитора;
- если продавцом ценных бумаг выступает банк, где покупатель имеет инвестиционный счет, то бумаги зачисляются на этот счет.

Сделки «репо» (как кратко называют эти операции) являются весьма удобным инструментом краткосрочного привлечения средств с денежного рынка. Наличие обеспечения в виде ценных бумаг существенно снижает риск. Далее, это очень гибкий инструмент, так как можно назначить любые сроки, удобные для обеих сторон, начиная с 1 суток. Практикуются также многодневные «репо» или возобновляемые (*on a continuous basis*). В-третьих, деньги по сделке «репо» поступают сразу на резервный счет банка, что весьма удобно как средство выравнивания резервной позиции¹. Наконец, поскольку покупатель получает право распоряжения ценными бумагами, он может тут же заключить обратную сделку «репо» с обеспечением теми же бумагами или продать их на срок на фондовой бирже, получив бумаги к моменту истечения срока первого «репо».

Банки широко используют операции «репо» для регулирования своей ликвидности; для крупных же промышленных компаний и других институциональных инвесторов это удобная форма прибыльного вложения крупных сумм на очень короткие сроки.

Соглашения «репо», как правило, заключаются на сумму не ниже 1 млн. долл., наиболее часто лотами в 25 млн. долл., но в последние годы начали практиковаться сделки и на меньшие суммы (10 тыс. долл. и менее). Заключаются также *обратные сделки* (*matched sales/purchase agreements*), где кредитором (покупателем бумаг) выступает банк, а заемщиком (продавцом) — фирма, владеющая пакетом ценных бумаг.

Учет векселей и получение ссуд у федеральных резервных банков. Коммерческие банки могут получать ссуды у федеральных резервных банков, используя так называемое *учетное окно* («*discount window*»). Как правило, это краткосрочные ссуды

¹ Если контрагент банка имеет у него счет до востребования, то деньги переводятся прямо со счета клиента на счет «репо».

(часть из них — однодневные). Назначение этих ссуд — восполнение нехватки ресурсов у коммерческих банков, вызванное сезонными факторами или чрезвычайными обстоятельствами. При этом ФРС стремится не допустить, чтобы ее ссуды превратились в постоянный источник средств. Поэтому его руководители неодобрительно относятся к случаям частого обращения банка за кредитом или к попыткам брать ссуды на длительные сроки. Для получения кредита требуется внесение обеспечения в виде казначейских ценных бумаг, обязательств других федеральных учреждений, муниципальных облигаций, краткосрочных коммерческих векселей, других ценных бумаг и обязательств. До 1980 г. только банки-члены ФРС имели право получать ссуды у центрального банка. Ныне это право предоставлено всем депозитным учреждениям страны.

Следует подчеркнуть, что любой банк может обратиться к федеральному банку за ссудой, но последний не гарантирует ее получение. Выдача ссуды, сумма, срок и другие условия зависят от многих обстоятельств и связаны с тщательной проверкой финансового состояния банка-заемщика.

Учет банковских акцептов (banker's acceptance). *Банковский акцепт* — это *срочная тратта* (переводной вексель), выставленная на банк, согласившийся ее акцептовать, и предназначенная для финансирования внешнеторговой сделки.

Пусть американская фирма по переработке кофе хочет закупить партию кофе в Колумбии, используя акцептный кредит. Эта фирма обратится к банку в США с просьбой открыть безотзывный товарный аккредитив в пользу экспортера, где оговорены условия отгрузки и подтверждается право колумбийского торговца выставить срочные тратты на американский банк. Банк в свою очередь обязуется *акцептовать тратты*, т. е. гарантировать их оплату по истечении срока. За эту операцию банк берет с импортера комиссию в размере 0,5% от суммы сделки. После отгрузки партии кофе экспортер выставляет тратту и сдает ее колумбийскому банку вместе с отгрузочными документами. Последний пересылает пакет документов вместе с траттой в США для предъявления американскому банку. Тот акцептует тратту (ставит на ней штамп «accepted») и тем принимает на себя обязательства по оплате этой тратты. Так появляется банковский акцепт (рис. 3.10).

Акцептовав тратту, американский банк пересылает ее экспортеру, который может хранить ее до наступления срока и затем предъявить банку-акцептанту для погашения. Но, как правило, экспортер стремится получить деньги немедленно. Поэтому он может поручить банку продать акцепт на денежном рынке США со скидкой (*дисконтом*). Банк продает акцепт дилеру и перево-

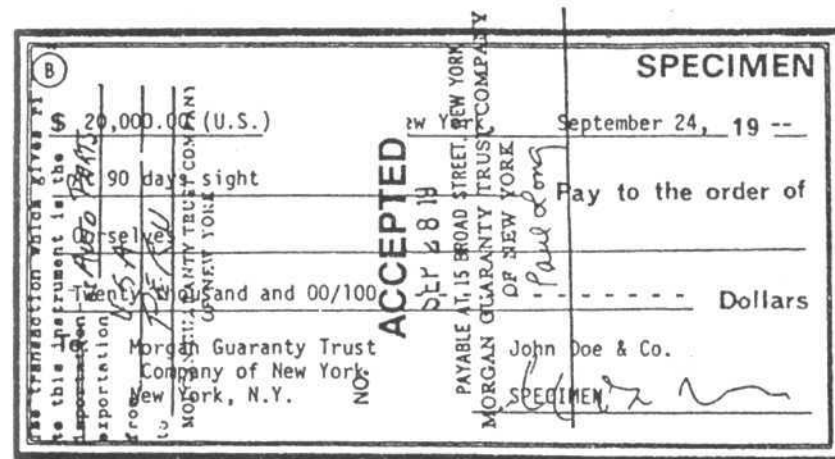


Рис. 3.10. Банковский акцепт (США)



Рис. 3.11. Схема акцептной операции: 1 — просьба об открытии безотзывного документарного аккредитива в пользу экспортера; 2 — открытие аккредитива; 3 — отгрузка товара; 4 — представление экспортером товарораспределительных документов и срочной тратты в банк; 5 — отсылка документов и тратты (для акцептования) банку импортера; 6 — продажа банковского акцепта на денежном рынке; 7 — перевод денег банку экспортера; 8 — выплата денег экспортеру; 9 — перечисление денег импортером в банк для погашения задолженности по банковскому акцепту; 10 — предъявление банковского акцепта инвестором для окончательного погашения

дит деньги экспортеру. Дилер же, в свою очередь, перепродает тратту конечному инвестору.

Импортер тем временем получает отгрузочные документы, перерабатывает и продает кофе, а выручку депонирует в американском банке. Когда наступает срок тратты, держатель, купивший акцепт на денежном рынке, предъявляет его банку-акцептанту и получает полную стоимость тратты (рис. 3.11).

Таким образом, сделка с акцептованием тратты удовлетворяет все стороны:

- импортер получает кредит и продает товар;
- экспортер имеет надежные гарантии по оплате отгруженного товара;
- банк получает комиссию за акцептование тратты без траты собственных денег;
- инвестор имеет ликвидный объект для прибыльного вложения капитала.

Акцептованная банком тратта — очень надежный финансовый документ. Ее срок — от 30 до 180 дней, и она имеет двойную гарантию: импортера, который должен оплатить тратту по истечении срока, и банка, который гарантирует оплату. Соответственно банковские акцепты пользуются большим спросом как объект для краткосрочного инвестирования со стороны корпораций, правительственных учреждений, иностранных инвесторов, банков и т. п.

В США общий объем выданных банковских акцептов в апреле 1990 г. составил 53,8 млрд. долл. Активную торговлю банковскими акцептами на денежном рынке США ведут примерно 20 дилерских фирм. Прибыль дилера образуется за счет небольшого спреда между ценой покупки и продажи. Акцепты продаются крупными партиями от 1 до 5 млн. долл., но иногда встречаются партии по 25—50 тыс. долл., предназначенные для мелких инвесторов. Существует также вторичный рынок акцептов, где дилеры объявляют котировки покупки и продажи с разрывом в 10—20 процентных пунктов (0,1—0,2%).

Как и рынок депозитных сертификатов, этот рынок имеет несколько ярусов. Качество акцептов и их цена зависят от репутации и финансового положения банка-акцептанта. Первый этаж — 10 крупнейших банков с безукоризненной репутацией; по их акцептам уплачивается самый низкий процент. Второй ярус — 50 банков (в том числе отделения некоторых иностранных банков и банков вне Нью-Йорка), по акцептам которых уплачивается на 1/8—1/2% выше, чем по первоклассным.

ФРС контролирует рынок акцептов, устанавливая стандарты приемлемости их для переучета в федеральных резервных банках. Приемлемыми считаются акцепты сроком до 6-ти

месяцев по экспортно-импортным операциям или товарным сделкам внутри страны.

Выпуск коммерческих бумаг. *Коммерческие бумаги* (commercial papers) — это краткосрочные обязательства без обеспечения, выпускаемые крупными компаниями с высокой кредитоспособностью. Цель выпуска — получение краткосрочных средств для финансирования сезонных потребностей в оборотном капитале. Номинал — 1 тыс. долл., сроки — от 30 до 270 дней. Вторичный рынок этих обязательств практически отсутствует.

Инвесторы покупают коммерческие бумаги потому, что по ним доход выше, чем по федеральным фондам и казначейским векселям. Что же касается эмитентов, то для них выпуск тоже выгоден, так как процент по коммерческим бумагам ниже, чем по обычным банковским ссудам.

Коммерческие бумаги продаются фирмой-эмитентом либо непосредственно инвестору (direct placement), либо через дилера-посредника, получающего прибыль на разнице между ценой покупки и продажи. Непосредственно размещается 55—60% бумаг. Имеется 10 крупных дилеров, которые специализируются на размещении коммерческих бумаг. Их услугами пользуются 1000 американских компаний, в число которых входит примерно 100 банковских холдингов и 100 финансовых компаний.

Банки выпускают коммерческие бумаги через *банковские холдинги*, которые продав бумаги на рынке, приобретают у банка ссуды или ценные бумаги.

Компания-эмитент должна иметь хороший рейтинг кредитоспособности. Как правило, на сумму выпуска открывается кредитная линия, которая служит гарантией погашения коммерческих бумаг по истечении их срока.

Коммерческие бумаги реализуются на основе дисконта, однако некоторые выпуски представлены процентными обязательствами. Минимальный лот при размещении через дилеров — 100 тыс. долл., но бывают партии в 5—10 млн. долл.

Займы на рынке евродолларов. *Рынок евродолларов* (Eurodollar market) — это рынок вкладов, выраженных в долларах США, но принадлежащих банкам или другим владельцам за пределами США. Например, итальянский банк может иметь вклад в долларах на счете у своего американского банка-корреспондента и предложить его для продажи на международном или внутреннем денежном рынке. Крупные американские банки (наряду с промышленными компаниями и другими заемщиками) широко используют рынок евродолларовых вкладов для получения займов, особенно в периоды стеснения на американском рынке кредита.

Главный рынок евродолларов находится в Лондоне. Основ-

ной объект торговли — *непередаваемый срочный вклад с фиксированным сроком погашения* (non-negotiable fixed-term time deposit). Банки-дилеры объявляют ставки, по которым они принимают или предлагают вклады в евродолларах.

Так, котировка шестимесячного вклада в Лондоне $15\frac{3}{4}$ — $15\frac{5}{8}$ означает, что банк готов предоставить депозит из $15\frac{3}{4}$ % годовых и принять его из $15\frac{5}{8}$ % годовых.

Наиболее популярны вклады: онкошь, суточные (overnight), 1 неделя, 1—6 месяцев, 1—5 лет. Подавляющая часть депозитов, предлагаемых на рынке, имеет срок в пределах одного года, но есть депозиты и на срок в несколько лет. Важную роль на рынке евродолларов играют брокеры, сводящие покупателей и продавцов. Они торгуют партиями от 1 до 50 млн. долл., взимая комиссию 2 базисных пункта (2/100%) за партию. Активно ведет операции с евродолларами небольшая группа английских брокерских фирм, которая связана телефонными линиями с крупными банками многих стран мира.

В 1966 г. были впервые выпущены евродолларовые депозитные сертификаты. Они весьма популярны в США и, в меньшей степени, — в странах континентальной Европы. Срок — 1 год (или менее), минимальный номинал — 1 млн. долл. Выпускают их главным образом иностранные отделения американских банков, а также английские, канадские, японские, западногерманские банки. Процентные ставки по евродолларовым депозитным сертификатам на 1/4% выше, чем по сертификатам на внутреннем рынке США.

Капитальные ноты и облигации (capital notes and debentures). Эти обязательства принято считать одним из элементов банковского капитала и их разрешено учитывать при расчете максимального лимита необеспеченных ссуд одному заемщику. Особенность указанных обязательств состоит в том, что они представляют собой бумаги второй очереди, т. е. претензии их владельцев удовлетворяются после исков других кредиторов к банку. Ноты и облигации выпускают в основном крупные банки, так как мелкие не имеют доступа к рынку капиталов и, кроме того, размещение малых выпусков обходится дороже. Национальные банки могут выпускать эти виды обязательств в размере 100% акционерного капитала и 50% избыточного капитала.

Глава 4

КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК И СИСТЕМА ДЕНЕЖНЫХ РАСЧЕТОВ

4.1. Система денежных расчетов

Платежный механизм — одна из базовых структур рыночной экономики. Он опосредствует «обмен веществ» в хозяйственной системе, и от его четкой и непрерывной работы зависит общая эффективность функционирования экономических институтов.

Методы платежа делятся на *налично-денежные* и *безналичные*. В крупном (оптовом) обороте доминируют безналичные платежи и расчеты, а в сфере розничного товарного обмена по-прежнему основная масса сделок опосредствуется наличными деньгами, несмотря на то, что в последние десятилетия там также активно внедряются различные формы безналичных расчетов. В целом же благодаря большому числу мелких товарообменных операций налично-денежные платежи преобладают в общей массе операций. Так, в Финляндии, которая находится на одном из первых мест в мире по развитию безналичных расчетов, 70% общего количества сделок в хозяйстве, осуществляется при помощи наличных денег.

Существует большое разнообразие видов и форм безналичных расчетов. Их набор в различных странах определяется как уровнем хозяйственного развития, так и традициями, исторически сложившимися платежными обычаями и стереотипами. Так, согласно исследованию Банка международных расчетов в г. Базеле (табл. 4.1) в США и Канаде среди методов безналичных расчетов господствует *чековое обращение*: на него приходится свыше 90% всех хозяйственных сделок. Высока доля этой формы расчетов в Великобритании, Италии, Франции. В то же время в ряде стран континентальной Европы, Скандинавии и в Японии

чековая форма недостаточно развита и преобладают расчеты с помощью дебетовых и кредитовых поручений (*авизо*). От 0,1 до 10% платежей опосредствуется *кредитными карточками*, популярность которых неуклонно растет.

Таблица 4.1

Безналичные расчеты в различных странах
(1983 г., в % к общей сумме сделок)

Страна	Чеки	Кредитовые и дебетовые переводы	Кредитные карточки
Голландия	22,3	77,6	0,1
Великобритания	61,0	29,0	8,0
Италия	85,3	14,2	0,5
Япония	18,7	71,0	10,3
Франция	82,5	15,4	2,1
Канада	91,0	2,0	7,0
Швеция	20,0	73,0	7,0
Германия	11,0	89,0	0,0
Финляндия	11,7	78,6	9,7
Швейцария	10,6	88,8	0,6
США	98,6*	1,4	7,2

* Включая кредитные карточки.

Коммерческие банки традиционно занимают ведущее место в организации и осуществлении денежных расчетов. Платежно-расчетная функция наряду с приемом депозитов и выдачей ссуд относится к числу важнейших банковских операций. Об этом говорит и тот факт, что на осуществление расчетов приходится не менее двух третей всего операционного времени банковского персонала.

Приведем данные, характеризующие масштабы и структуру чекового оборота в США. Общее количество чеков в обороте увеличивалось в послевоенные годы в среднем на 6—7% в год. С 1986 по 1992 г. количество чеков, выданных за год владельцами банковских текущих счетов, возросло с 47 до 57 млрд. Расходы банков по обслуживанию этого гигантского чекооборота составляют несколько десятков миллиардов долларов в год.

Примерно половина всех выписываемых в США чеков является персональными чеками, 45% принадлежит деловым фирмам. Средний потребитель выписывает в месяц 20—30 чеков. Основные цели выписки *персональных чеков* (в % к общему количеству чеков):

- для снятия наличных денег с банковского счета — 8%
- в уплату за товары в розничных магазинах — 32%

- для оплаты счетов (за электричество, газ, квартиру, страховку, медицинские услуги, ремонт автомобилей и т. д.) — 50%
 - для перевода денег на другой счет — 10%
- Итого: — 100%

С середины 50-х гг. в платежном обороте и методах расчетов развитых стран Запада происходят существенные изменения. Рост хозяйственной активности, вовлечение значительных масс населения в сферу банковского обслуживания, превращение многих чисто «оптовых» банков в розничные и другие факторы, привели к резкому росту бумажного документооборота.

Все это послужило мощным побудительным мотивом к быстрому распространению в банковском деле новейших методов обработки и передачи информации с помощью электронного оборудования и телекоммуникационных сетей. Применяя новую технологию, банки стремились замедлить рост операционных издержек, уменьшить бумажный документооборот, привлечь новую клиентуру и обеспечить выигрывать в борьбе с конкурентами.

«Компьютерный бум» охватил все сферы банковского бизнеса. Как отмечал президент одного из наиболее передовых и компьютеризированных банков «Ситибэнк» У. Ристон, «информационный стандарт заменил золотой стандарт как основу мировой финансовой системы».

Успехи по применению электронной технологии в сфере банковских расчетов породили амбициозные проекты «общества без чеков и наличных денег», где бумажные носители информации в платежах заменяются передачей команд по каналам компьютерной связи и осуществлением кредитовых и дебетовых проводок в памяти банковских ЭВМ.

Однако опыт 70—80-х гг. показал необоснованность таких проектов, реализация которых наталкивается на огромные экономические и технологические трудности, а также на нежелание потребителей банковских услуг изменять удобные для них, хотя и менее эффективные формы денежных расчетов.

Нежелание потребителей переходить на электронные формы расчетов связано прежде всего с потерей тех значительных выгод, которые дает отсрочка платежа по чеку. Эта отсрочка складывается из времени почтового пробега при отправке чека по почте, времени обработки чека в банке, времени пересылки чека в другой город для предъявления его к оплате банку чекодателя и т. д. Подсчитано, что общая выгода, получаемая американскими потребителями и деловыми фирмами в результате указанных отсрочек составляет 200 млрд. долл. в день!

Э. Комптон из «Чейз Манхэттэн бэнк» в книге «Новый мир

коммерческих банков» пишет: «общество с меньшим количеством чеков, где применение бумажных чеков сократилось, но не устранено полностью, уже создано; совершенно же бесчековое общество... неприемлемо для любых категорий банковских клиентов». Бумажные платежные инструменты, такие как чеки, векселя и т. д. в силу простоты использования и выгоды как средства получения бесплатного кредита сохранятся, по-видимому, на долгие годы. В результате в странах Запада получили ускоренное развитие лишь некоторые виды автоматизированных расчетов, являющиеся частью общей системы электронных денежных переводов (EFTS — Electronic Funds Transfer System) и обслуживающие как денежные фирмы, так и население.

Необходимо кратко остановиться и на других формах безналичных расчетов.

Система «жиро» (gigo) представляет собой систему безналичных расчетов с помощью дебетовых и кредитовых поручений, передаваемых по системам межбанковской и почтовой связи. Она получила широкое развитие в некоторых западноевропейских странах (Бельгии, Германии, Франции, Голландии, Австрии, Финляндии и т. д.). Название «жиро» происходит от греческого слова «gugos» — круг, кругооборот.

В системе «жиро», которая может основываться как на бумажных носителях, так и на электронных средствах, плательщик выписывает приказ о снятии денег с его счета и переводе их на счет получателя (в отличие от чека, который представляет требование получателя о снятии денег со счета плательщика). В Европе помимо банковских систем «жиро» существуют почтовые системы жиро-расчетов, использующие для переводов сеть почтовых отделений. В Германии, например, значительная часть денежных расчетов осуществляется через государственную почту.

В США система жиро-расчетов отсутствует, хотя Национальная комиссия по электронным платежам еще в 70-х гг. рекомендовала использовать опыт европейских стран и учредить аналогичную систему в дополнение к системе чековых платежей. В Великобритании банковская система «жиро» была создана по решению парламента в 1968 г.

Дальнейшее изложение в этой главе будет построено следующим образом. Сначала мы дадим описание так называемых *обращающихся инструментов*, т. е. находящихся в обороте бумажных средств платежа, которые составляют основу традиционной системы денежных расчетов. Затем будет рассмотрен механизм взаимных расчетов (клиринга) в межбанковском платежном обороте. И, наконец, в заключение дается краткая характеристика некоторых систем и методов автоматизированных расчетов с применением компьютерной техники и телекоммуникаций.

4.2. Обращающиеся инструменты: понятие и сферы применения

К категории *обращающихся инструментов* (negotiable instruments) относятся платежные документы, находящиеся в хозяйственном обороте, принимаемые взамен законных средств платежа и свободно переходящие от одного экономического агента к другому. Это переводные и простые векселя, чеки, передаваемые депозитные сертификаты, варранты и ряд других.

Правила составления и передачи обращающихся инструментов одним хозяйственным субъектом другому регулируются законом. В США — это Единый коммерческий кодекс — ЕКК (Unified Commercial Code), принятый в 1953 г. Статья 3-1 ЕКК определяет четыре основных признака обращающихся инструментов:

- это письменный документ за подписью лица, выдавшего его;
- в нем содержится безусловный приказ или обещание уплатить определенную сумму денег;
- платеж осуществляется в пользу указанного в документе лица или предъявителя;
- оплата производится по требованию или на определенную дату.

Согласно ЕКК только документ, удовлетворяющий всем четырем условиям, считается обращающимся инструментом. Разумеется, стороны по взаимному соглашению могут изменить или игнорировать какие-то условия, но в этом случае правила Кодекса не могут быть применены при разрешении спора.

Переводный вексель (bill of exchange) — это безусловный письменный приказ, адресованный одним лицом (векселедателем) другому лицу (плательщику) и подписанный лицом, выдавшим вексель, о выплате по требованию или на определенную дату суммы денег третьему участнику (бенефициару), его приказу или предъявителю.

В вексельной сделке участвуют три стороны:

- *векселедатель (трассант)* — лицо, выписавшее вексель и дающее приказ о его оплате;
- *плательщик по векселю (трассат)* — лицо, которому адресован приказ об оплате векселя;
- *получатель денег по векселю (бенефициар)* — лицо, предъявляющее вексель к оплате и получающее деньги по векселю.

Главную ответственность по оплате векселя несет трассат, который посредством акцепта векселя подтверждает свое обязательство его оплаты. Вместе с ним несут солидарную ответственность (кроме особых случаев) и другие участники сделки —

векселедатель и лица, которые в процессе обращения векселя получили право владения им с помощью передаточной надписи.

Общая схема расчета с помощью векселя такова. Трассант расплачивается векселем с получателем денег (бенефициаром). Последний предъявляет вексель плательщику (трассату) для акцепта. Акцептуя вексель, трассат признает его законным и подтверждает свои обязательства по оплате векселя. В случае неплаты векселя трассатом этот вексель будет предъявлен векселедателю. Типовая форма переводного векселя представлена на рис. 4.1.

Переводной вексель	
10 000 ф. ст.	Лондон, 1 июня 19XX г.
Через 30 дней после предъявления уплатите Джону Брауну или его приказу сумму в десять тысяч фунтов стерлингов (валюта получена)	
Филиппу Форду	Дэвид Блэк

Рис. 4.1. Типовая форма переводного векселя

Бывают случаи, когда векселедатель является одновременно и получателем денег по векселю. В этом случае текст векселя гласит: «Уплатите мне или моему приказу... и т. д.» (рис. 4.2).

В современной хозяйственной практике сфера использования переводных векселей в качестве платежного средства значительно сузилась по сравнению с XIX и началом XX в. Его главное применение сегодня — во внешней торговле. Здесь вексель имеет ряд важных достоинств, выступая как инструмент кредитования и как средство урегулирования долгов. Он позволяет примирить противоречивые интересы покупателя и продавца. Так, покупатель, выдав вексель, получает отсрочку платежа и может мобилизовать необходимую сумму, реализовав купленный товар. С другой стороны, продавец, получив вексель в оплату за отгруженный товар, имеет возможность либо хранить его до истечения срока, либо уплатить этим векселем своим контрагентам за поставку товара, либо продать вексель банку и получить по нему сумму досрочно за вычетом определенного процента (*дисконта*).

Вексель может быть уплачен по требованию (*on demand*) или

по предъявлении (*at sight*). Но многие векселя содержат оговорку, что оплата производится через X дней после предъявления (см. рис. 4.1). Предъявление в этом случае означает момент обращения к плательщику для акцептования векселя. Возможен и вариант, где предусматривается оплата векселя через определенное количество дней после даты его выписки.

No. 172/3	<u>28th July</u> 19 <u>XX</u>	For <u>£1500-00</u>
Pay	<u>Ourselves</u>	To our order
The Sum of	<u>One thousand five hundred</u> <u>pounds only</u>	three months from date
To	Wellbeck Quality Products 18 Regents Street Closedown.	For and on Behalf of Chiminstor Industries Ltd. <u>E. M. Lewiston</u> Director

Рис. 4.2. Переводной вексель в случае, когда векселедатель является одновременно и получателем денег по векселю

Вексель может быть именованным («Платите N»), ордерным («Платите N или его приказу») и предъявительским («Платите предъявителю»). Ордерный вексель предусматривает возможность передачи другому лицу с помощью передаточной надписи (*индоссамент*). Особенности передачи и виды индоссаментов рассматриваются в разделе 4.3.

Чек — это разновидность переводного векселя, где плательщиком выступает банк. Более подробно об этом платежном инструменте и о его отличиях от векселя будет сказано в разделе 4.3.

Банковская тратта (*banker's draft*) — это переводный вексель, где векселедателем и плательщиком выступает один и тот же банк (рис. 4.3). Это очень надежный документ расчетов,



Midland Bank plc



Branch: _____

40-00-02T

On demand pay

or order

£ _____

on account of this Office

To Midland Bank plc
Head Office Poultry
London EC2P 2BX

Manager

Countersignature

* 7 3 8 6 0 1 * 4 0 0 0 0 2 * 5 9 0 0 3 6 8 1 *

Рис. 4.3. Банковская тратта (Великобритания)

который по степени ликвидности равнозначен наличным деньгам. Он не является чеком, так как здесь и векселедатель, и плательщик — одно и то же лицо. Часто банковские тратты по просьбе клиента выписывает отделение банка в провинции на его главную контору. Клиент в этом случае имеет надежный платежный документ, по которому он может получить деньги в другом городе.

Простой вексель (долговое обязательство — promissory note) — это безусловное письменное обязательство одного лица перед другим выплатить обусловленную сумму денег по требованию или на фиксированную дату или на определенный момент в будущем определенному лицу, его приказу или предъявителю. Форма простого векселя приведена на рис. 4.4.

<u>Простой вексель</u>	
10 000 ф. ст.	Лондон, 1 июня 19XX г.
Через два месяца после указанной даты я обязуюсь уплатить Филиппу Форду или его приказу сумму в десять тысяч фунтов стерлингов (валюта получена).	
Филиппу Форду	Дэвид Блэк

Рис. 4.4. Форма простого векселя

- Отличия простого векселя от переводного:
- это не приказ, а обязательство платить;
 - векселедатель и плательщик — одно лицо;
 - простой вексель не нуждается в акцепте.

Особой разновидностью простого векселя является банкнота, выпущенная центральным банком.

Вексельная сделка не обязательно связана с банком: возможна прямая оплата векселя должником кредиторю. Однако в банковском деле вексель играет исключительно важную роль. Каждая ссуда, выданная банком, документируется долговым обязательством (векселем), где указаны условия погашения кредита. Это долговое обязательство является главным юридическим свидетельством долга.

4.3. Чек

Чек — это безусловный приказ клиента банку, ведущему его текущий счет, уплатить определенную сумму предъявителю чека, его приказу или другому указанному в чеке лицу. Владелец счета получает чековую книжку и выписывает чеки в пределах остатка средств на счете (или сверх этого остатка, если имеется договоренность об овердрафте).

Необходимые реквизиты чека: название банка, безусловный приказ об уплате суммы, получатель денег, дата и место выписки чека, подпись чекодателя. Чек может иметь произвольную форму и выписан на простом листе бумаги. Но обычно применяется стандартная форма чека (рис. 4.5).

Стандарт бэнк, Трейд стрит 8, Лондон	20-99-93 1 мая 19XX г.
Уплатите Джорджу Макдональду сумму в одну тысячу фунтов стелингов	
	1000 ф. ст.
	А. Аллен
101-11	20-99-93 10324965 00000100000

Рис. 4.5. Стандартная форма чека

В верхнем правом углу чека указан кодовый номер банка, который применяется при сортировке чеков. В нижнем ряду имеются цифры, напечатанные магнитными чернилами и используемые при компьютерной обработке чека: слева направо — номер чека, кодовый номер банка, номер счета клиента, сумма чека (рис. 4.6, 4.7).

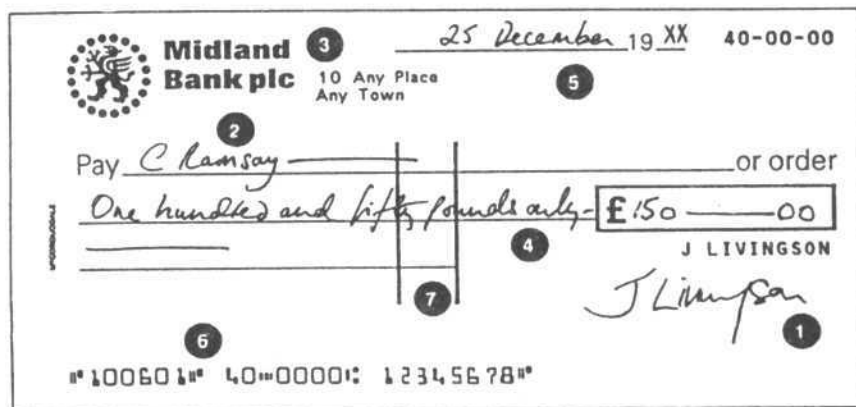


Рис. 4.6. Образец чека (Великобритания): 1 — подпись чекодателя; 2 — получатель денег по чеку (бенефициар); 3 — банк плательщика (название и адрес банка, где находится счет плательщика и который должен осуществить оплату чека); 4 — сумма чека прописью и цифрами; 5 — дата выписки чека; 6 — магнитная надпечатка для автоматической обработки чека (слева направо — номер чека, код банковского отделения (указан также в правом верхнем углу), номер счета чекодателя; сумма не указана — будет напечатана в банке, оплачивающем чек); 7 — две параллельные линии, означающие кроссирование чека (оплата путем перевода денег на счет получателя)

Аналогично векселю, в зависимости от того, в чью пользу выписан чек, различают чеки:

- *именные* (pay to the name of N) — платите только N;
- *ордерные* (pay to the order of N) — платите N или его приказу;
- *предъявительские* (pay to the bearer) — платите предъявителю.

Ордерный чек дает возможность держателю переуступить право получения денег другому лицу с помощью передаточной надписи — *индоссамента* (endorsement). Допустим, в ордерном чеке указано: «платите Джорджу Макдональду или его приказу». На обороте чека Макдональд может указать «Платите Томасу Ри-

ду», подписывается и ставит дату. Это означает, что право получения денег по чеку он передал другому лицу (Риду).

Различаются четыре вида индоссаментов (рис. 4.8).

Бланковый индоссамент. Держатель чека ставит на обороте его свою подпись, в результате чего чек становится предъявительским документом, и любой законный владелец может получить по нему деньги в банке.

Именной индоссамент. Держатель ставит на обороте свою подпись и указывает имя лица, которому передается право получения денег по чеку.

Целевой индоссамент. Держатель чека указывает на обороте цель передачи чека другому лицу и ограничивает возможность получения денег по чеку. Наиболее часто такой индоссамент носит название «Только для депонирования». Иногда этот вид индоссамента используется в сочетании с именованным («Платите Джону Уэйну, только для депонирования»).

Безоборотный индоссамент. Если держатель чека хочет ограничить или исключить возможность предъявления претензий по чеку в случае его неоплаты, он использует слова «без оборота» в тексте индоссамента. Однако, чтобы эта оговорка была действительной, банк, куда перечисляются деньги по чеку, должен признать ее с помощью собственного индоссамента.

Банк обязан проверить последовательность индоссаментов, но не несет ответственность за их качество. Иначе говоря, банк не отвечает за подделку подписей индоссантов.

Кроссированный чек (crossed check). На лицевой стороне чека

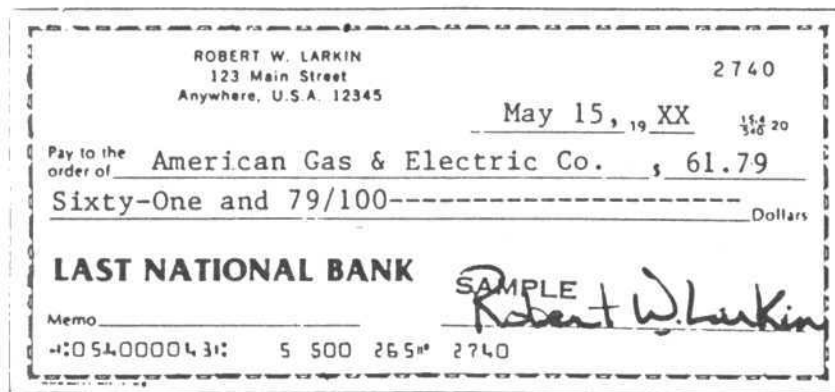


Рис. 4.7. Образец чека (США)

ставятся две параллельные линии. Это означает, что следуемая по чеку сумма должна быть зачислена на счет предъявителя чека в данном банке или же переведена в другой банк безналичным путем. Кроссирование чека затрудняет использование украденных чеков, так как по ним нельзя получить наличные деньги. Чеки могут быть кроссированы заранее, типографским способом, так что клиент банка получает чековую книжку с кроссированными чеками.

Известны разные формы кроссирования чека. Оно может быть «специальным» (special crossing), когда между линиями указывается точное наименование банка и номер счета получателя денег или же название банка и надпись «не обращается, счет получателя» («Smalltown Bank, not negotiable, account of payee»). В иных случаях, если неизвестен банк, куда переводятся деньги, то между линиями пишут: «and Co», «Not Negotiable», «A/c payee» (общее кроссирование) (рис. 4.9).

Удостоверенный чек (certified check). Банк специальной надписью удостоверяет подлинность подписи клиента и наличие

суммы для оплаты чека. Банк несет по нему ответственность и не может отказаться от оплаты. Дело в том, что в момент удостоверения чека сумма снимается со счета чекодателя и резервируется на особом счете. На лицевой стороне чека ставится штамп «certified», дата, наименование банка и подпись работника банка. Хотя банк не обязан удостоверять чек, это очень распространенная операция в крупных банках. Удостоверенные чеки применяются там, где важно иметь эквивалент наличных денег, например при сделках с ценными бумагами (рис. 4.10).

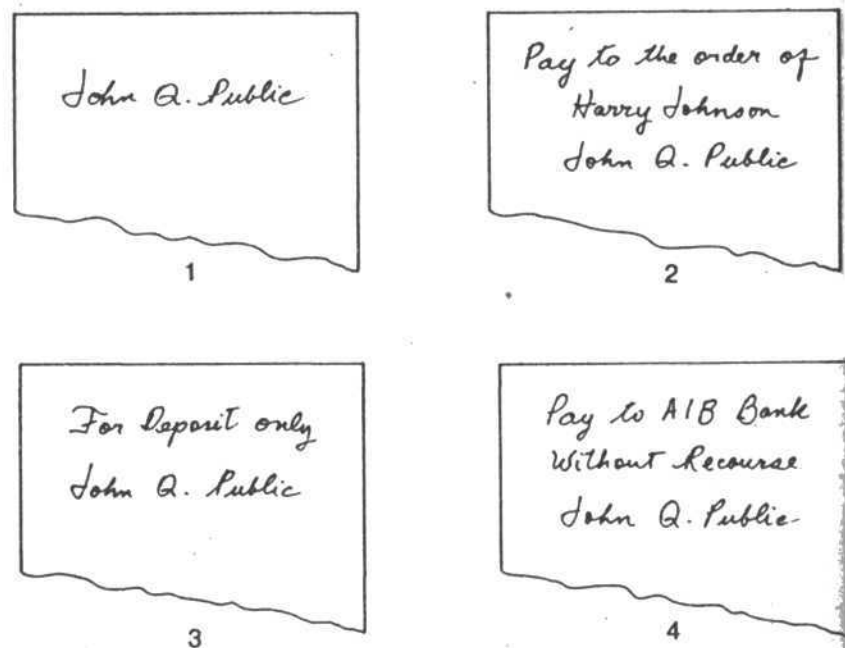


Рис. 4.8. Виды индоссаментов (США): 1 — бланковый; 2 — именной; 3 — целевой; 4 — безоборотный

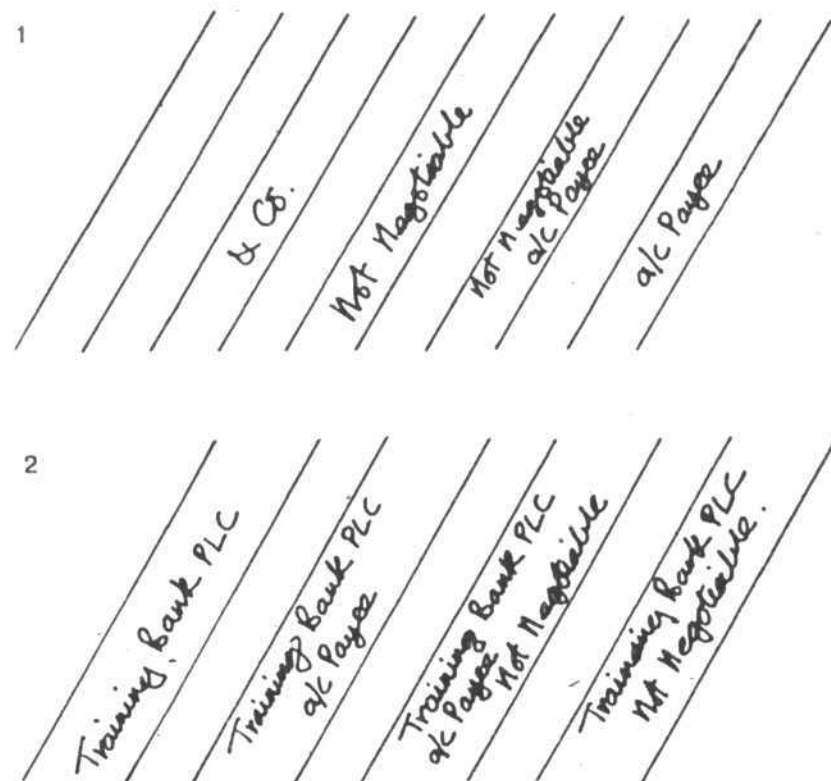


Рис. 4.9. Кроссирование чека (Великобритания): 1 — примеры общего кроссирования; 2 — примеры специального кроссирования

Чек казначея (cashier's check) — чек, имеющий подпись казначея банка и выписанный на банк (для погашения обязательств банка, покупки оборудования для собственных нужд и т. д.). Эти чеки надежны и охотно принимаются в обороте. Иногда банки продают их клиентам в качестве менее дорогостоящей замены удостоверенных чеков.

The image shows a cashier's check with the following details:

- Payor:** JAMES C. MORRISON, 1765 SHERIDAN DRIVE, YOUR CITY, U.S.A.
- Payee:** American National Bank, Your City, U.S.A.
- Amount:** \$391.58 (Three Hundred and Ninety and 58/100 DOLLARS)
- Date:** February 2, 1988
- Bank:** The Commercial Bank, Your City, U.S.A.
- Signature:** James C. Morrison
- Stamp:** CERTIFIED
- MICR Line:** ⑆ 7 4 0 ⑈ 00 1 5 ⑆ 0000345678 ⑈ 0 ⑈ 0000039158 ⑈

Рис. 4.10. Образец удостоверенного чека (США)

Еще один специфический момент — *приостановка платежа по чеку (stop payment)*. Чекодатель имеет право уведомить банк об отказе от оплаты уже выданного чека. Если банк, имея такое распоряжение, оплатит чек, он сам несет расходы по чеку. Поэтому в банке ведется специальная картотека, где указаны инструкции клиентов по stop payment. Кроме того, банк не имеет права оплачивать чек, если он получил сведения о смерти или банкротстве чекодателя.

Отличия чека от переводного векселя заключаются в следующем:

- чек оплачивается по предъявлении, вексель же может быть как предъявительским, так и срочным документом;
- чек выписывается на банк, вексель — нет;
- чек никогда не акцептуется банком, вексель же должен быть акцептован плательщиком;
- чеки в подавляющей массе не находятся в обращении (хотя, как мы видели могут передаваться по индоссаменту).

а прямо предъявляются в банк к оплате; векселя же обращаются, переходя от одного владельца к другому;

— лицо, выдавшее вексель, освобождается от ответственности, если вексель не предъявлен плательщику в течение короткого времени (так как задержка увеличивает возможность злоупотреблений); по чеку же банк остается ответственным в пределах 6 лет с момента выписки (Великобритания);

— чек может быть подвергнут кроссированию, вексель — нет;

— если подпись на чеке подделана, банк может отказаться от его оплаты; подделка же подписи векселедателя не освобождает акцептанта от обязанности оплатить вексель.

Оплата чека — ответственная операция для банка. Чеки могут быть подделаны, иметь различные дефекты. Наиболее частые следующие нарушения:

- подделка подписи чекодателя;
- увеличение суммы чека;
- датирование еще не наступившей датой;
- просрочка (если прошло более 6 месяцев между датой выписки и предъявлением чека, такой чек подлежит возврату);
- выписка чека без покрытия (несанкционированный овердрафт);
- пропуск в цепочке индоссаментов.

Риск, связанный с выдачей и оплатой чеков, может быть существенно снижен благодаря *гарантийной чековой карточке (check guarantee card)*. В Великобритании эти карточки начали выдаваться банками надежным и проверенным клиентам с середины 60-х гг. Теперь их применение получило широкое распространение (рис. 4.11).

Прежде всего не нужно путать гарантийную чековую карточку и кредитную банковскую карточку. Последняя служит средством покупки товаров в кредит и не имеет непосредственного отношения к банковскому счету и чековой книжке. В то же время некоторые виды кредитных карточек выполняют одновременно функции и гарантийной чековой карточки (например, кредитные карточки «ВИЗА» для вкладчиков «Барклейз бэнк»).

Гарантийная чековая карточка является средством идентификации владельца счета в банке, имеющего чековую книжку. Она свидетельствует:

- что клиент банка может получать наличные деньги по чеку в пределах до 50 ф. ст. за один раз в любом отделении данного банка (а не только в том, где ведется счет клиента);
- что чек, выданный клиентом, будет оплачен независимо от состояния его счета и наличия на нем достаточной суммы.

При использовании гарантийной чековой карточки необходимо выполнение ряда условий:

- чек должен быть подписан в присутствии кассира банка и подпись должна совпадать с подписью на карточке;
- карточка не должна быть просрочена;
- сумма чека не должна превышать лимит в 50 ф. ст.;
- чек должен быть стандартной формы и иметь сортировочный код, напечатанный на карточке.

Лимит в 50 ф. ст. действует в пределах одной сделки. Если

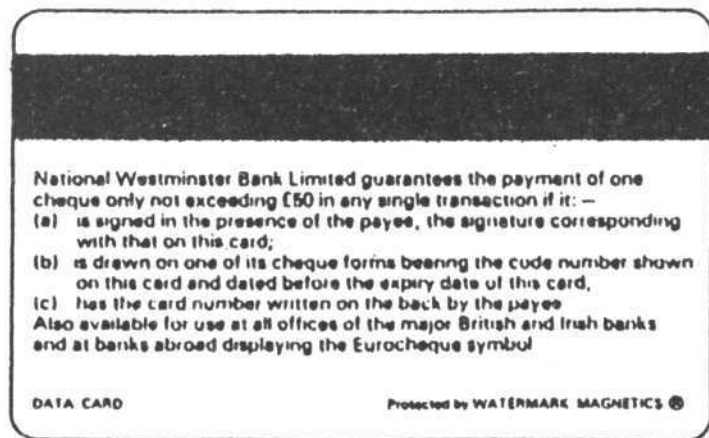


Рис. 4.11. Гарантийная чековая карточка (Великобритания)

например, клиент должен уплатить 75 ф. ст. и выписывает 2 чека (на 50 ф. ст. и на 25 ф. ст.), то гарантия распространяется только на один чек.

Наличие гарантийной чековой карточки открывает большие возможности для злоупотреблений, так как оплата чека гарантируется банком. Поэтому банки стараются выдавать карточку только тем клиентам, которые доказали свою честность и ответственность в операциях с банком.

4.4. Клиринг чеков. Расчетные палаты

Чекоевое обращение с необходимостью порождает взаимные претензии банков друг к другу. Например, клиент банка *A* заплатил чеком в 100 долл. клиенту банка *B*, находящегося в том же городе. Тот сдал чек в банк *B* на инкассо. Одновременно другой клиент банка *B* выписал чек на 90 долл. в пользу клиента банка *A*, и последний сдал его в свой банк для взыскания. Возникают взаимные требования: *A* должен *B* 100 долл., а *B* должен *A* 90 долл. Естественно, что сумму в 90 долл. можно зачесть и ограничиться уплатой остатка в 10 долл. На практике, однако, этот зачет сопряжен с большими техническими сложностями, так как обычно требования друг к другу в крупном финансовом центре имеют не два и не три, а подчас десяток или более банков. Тут же без специальных расчетных организаций не обойтись. С этой целью создаются *клиринговые*, или *расчетные, палаты* (clearing house), которые производят взаимные зачеты требований банков друг к другу.

В принципе возможно несколько способов *клиринга* (безналичного зачета):

- внутри одного банка;
- через местные расчетные палаты;
- через сеть банков-корреспондентов;
- через расчетную сеть центрального банка.

Эти способы показаны на рис. 4.12 (в скобках указана доля каждого способа в общем обороте расчетов по чекам в США в 1991 г.).

Как видно из приведенной схемы, почти треть (29%) всех чеков, поступающих в американский банк от его клиентов, проходит зачет в самом банке. Они предъявляются для снятия наличных денег или же подлежат оплате с текущего счета другого клиента того же банка. Это «чеки на нас» (checks on us).

Остальные 71% чеков проходят зачет через местные расчетные палаты (16%), через банки-корреспонденты (26%) или через федеральный резервный банк своего округа (29%).

При использовании механизма местного клиринга банки

обмениваются чеками через расчетную палату и делают один окончательный платеж по итогам баланса расчетов за день, чтобы покрыть разницу между суммой чеков, предъявленными к оплате другим банкам, и суммой чеков, полученных от других банков и подлежащих оплате клиентами данного банка. Окончательный платеж производится также безналичным путем — через центральный банк.



Рис. 4.12. Клиринг чеков (США)

Организацию работы в расчетной палате можно рассмотреть на примере одной из самых крупных в мире Нью-Йоркской клиринговой палаты. Общее число расчетных палат и других местных межбанковских клиринговых соглашений в США достигает 1500, но на Нью-Йоркскую палату приходится свыше 50 % всей суммы оборотов по клирингу чеков в стране. Палата учреждена в 1853 г.

Членами Нью-Йоркской клиринговой палаты состоят 12 банков (в 1945 г. было 24 члена) из более чем 50 банков в городской черте Нью-Йорка. Это наиболее крупные банки, имеющие более 90% всех активов. Остальные банки инкассируют чеки и другие платежные документы через банки-члены палаты.

Расчетная палата производит зачет только по чекам, выставленным на банки-члены палаты. В каждом банке имеется особый клиринговый отдел, куда поступают чеки, участвующие в механизме взаимного зачета. В течение рабочего дня чеки, поступи-

вшие в кассу банка или по почте сортируются по банкам-членам палаты. Они формируются в пачки по каждому отдельному банку; к пачке прилагается список с перечнем чеков, суммами и общим итогом. К концу дня — пачки чеков со специальными курьерами отсылаются в клиринговую палату.

Ранее вся эта подготовительная работа осуществлялась вручную. Сегодня же это один из самых высокотехнологичных участков в банке. Каждый чек имеет магнитную надпечатку, содержащую его основные реквизиты (код банка-плательщика, номер счета клиента, сумма и т. д.), что делает его пригодным для обработки с помощью высокоскоростных считывающих и сортирующих устройств.

К моменту окончания работы банков (к 5 часам вечера) в палате начинается прием инкассируемых чеков. Каждый банк доставляет пачки чеков выставленных на другие банки, и получает копию перечня с распиской о вручении. Пачки сортируются и раскладываются по ячейкам банков-плательщиков. Прием продолжается до 2 часов ночи. После полуночи (и до 8 часов утра) начинают прибывать посылные банков за получением чеков, выставленных на них. В три часа утра выдача прекращается и сейф опечатывается. Произошел ночной обмен чеков, на который приходится 70 % всех суточных оборотов по клирингу. Это примерно 2—2,5 тонны чеков.

Утром проводится еще три обмена — в 8, 9 и 10 часов. В 10 часов происходит итоговый зачет за предшествующие 24 часа. В главный зал расчетной палаты приходят по два представителя от каждого банка. Клерки-регистраторы находятся за конторками своих банков, а вторые клерки обходят другие банки и передают им оставшиеся пачки чеков, поступающих на клиринг. Суммы, записанные регистраторами, передаются служащему расчетной палаты, который с учетом всех предшествующих ночных и утренних зачетов выводит суммарное сальдо для каждого банка. Банки, имеющие дебетовое сальдо по расчетам прошедшего дня со всеми другими членами палаты совокупно должны внести соответствующую сумму расчетной палате, а банки с кредитовым сальдо — получить деньги от расчетной палаты (рис. 4.13) ¹.

Окончательный расчет производится через федеральный резервный банк Нью-Йорка, который также является членом расчетной палаты. По окончании дневного зачета расчетная палата составляет специальный меморандум, который служит основанием для бухгалтерских проводок по резервным счетам банков

¹ Кроме четырех обменов чеков в Нью-Йоркской расчетной палате ежедневно происходит еще один зачет возвращенных чеков, один зачет облигаций и купонов с наступившими сроками платежа и три обмена акционерных сертификатов.

в центральном банке. К 13 часам дня федеральный резервный банк посылает палате подтверждение, что проводки сделаны. Не покрытая взаимным зачетом часть составляет, как правило, 10—20% всего оборота по клирингу чеков. Взаимный зачет дает огромную экономию средств и времени, по сравнению с тем, что если бы каждый банк рассчитывался со всеми другими банками отдельно.

Примерно четвертая часть всех чеков направляется для зачета в банки-корреспонденты. У этих банков при получении чеков на инкассо тоже имеются несколько вариантов:

- внутренний зачет;
- посылка другому банку-корреспонденту;
- посылка в расчетную палату;
- посылка в федеральный резервный банк.

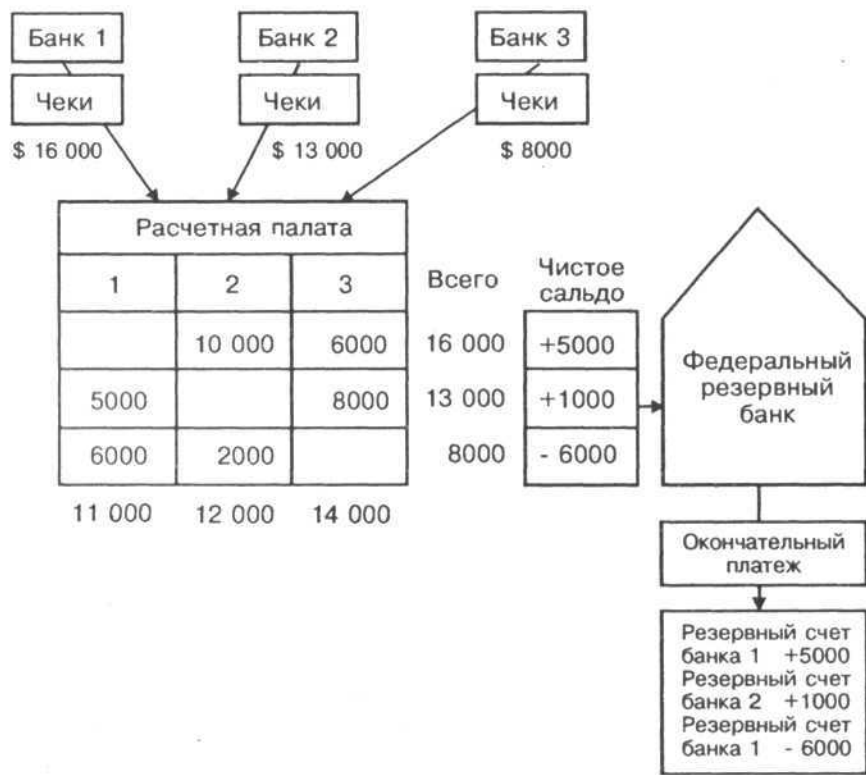


Рис. 4.13. Схема зачета через расчетную палату

Наконец — клиринг через систему ФРС, которая осуществляет зачет в общенациональном масштабе, дебетуя и кредитуя резервные счета кредитных учреждений. Если зачет происходит между банками разных резервных округов, то используется Меж-окружной расчетный фонд (Interdistrict Settlement Fund).

Чековый клиринг в других странах по общим принципам аналогичен той схеме, которая принята в США. Однако имеется своя специфика.

Особенностью взаимных расчетов в Лондонской расчетной палате является наличие двух различных систем клиринга — *общего клиринга* (General Clearing) и *городского клиринга* (Town Clearing). Основная часть оборота идет через общий клиринг, а через систему городского клиринга проходят лишь чеки на крупные суммы (10 тыс.ф.ст. и выше каждый). В 1983 г. в общем клиринге было зачтено 1665 млн. чеков на сумму 538 млрд.ф.ст., а в городском — всего 5 млн. чеков на сумму 6214 млрд.ф.ст. Соответственно средняя сумма чека в городском клиринге составляла 1,2 млн.ф.ст., а в общем клиринге — немногим более 320 ф.ст.

Членами Лондонской расчетной палаты является 12 клиринг-банков. Процедура клиринга осложняется тем, что английские банки имеют разветвленную сеть отделений, и в зачете чека как правило участвуют как отделения, так и главные конторы банков контрагентов.

Цикл прохождения чека через клиринг занимает 3 дня. Рассмотрим эту процедуру на следующем примере. Пусть клиент Бирмингамского отделения «Барклейз бэнк» сдал в это отделение чек, плательщиком по которому является клиент «Мидлэнд бэнк», имеющий счет в Лидском отделении этого банка. Главные конторы обоих банков находятся в Лондоне и зачет идет через Лондонскую расчетную палату.

Первый день. В Бирмингамском отделении «Барклейз бэнк» в конце рабочего дня на чеке ставится штамп этого отделения (банка инкассации), чтобы облегчить возврат чека, если он не будет оплачен; затем магнитными чернилами отпечатывается сумма на чеке и на электронном оборудовании производится сортировка всех чеков, поступивших за день. В результате чек попадает в пачку чеков, выставленных на отделения «Мидлэнд бэнк». Ночной курьерской службой пачки отсылаются в главную контору «Барклейз бэнк» в Лондоне.

Второй день. Пачки чеков, пришедшие из разных отделений «Барклейз бэнк», вновь проверяются (на предмет правильности общей суммы в пачке), объединяются в общие пачки по каждому из других клиринг-банков, снабжаются перечнем и помещаются в особые контейнеры для отправки в расчетную палату. Чеки, выстав-

ленные на другие отделения «Барклайс бэнк», остаются в главной конторе и отсылаются прямо в соответствующее отделение.

В расчетной палате происходит обмен контейнеров с чеками между банками-членами. По окончании обмена представитель каждого банка возвращается в главную контору с пачками чеков, выставленных на его банк, а в расчетной палате происходит зачет по той же схеме, как это было описано выше для Нью-Йоркской палаты. Через Лондонский общий клиринг ежедневно проходит 8 млн. чеков, и банки стремятся не менее 75 % этих чеков обменять до 11 часов утра. Окончательный расчет по этим чекам будет произведен на следующий день.

После того как «Мидлэнд бэнк» получил чеки, выставленные на него, в клиринговом отделе главной конторы банка эти чеки сортируются по отделениям с помощью скоростных считывающих и сортирующих устройств. Во время сортировки сведения с чеков переписываются на магнитную ленту, которая закладывается в принтер и служит основой для изготовления ведомости для каждого отделения. После этого пачки чеков с ведомостью, где указаны номер счета плательщика, номер и сумма чека и общая сумма пачки, отправляются курьерской службой в отделения. Так чек в нашем примере поступает в Лидское отделение «Мидлэнд бэнк».

Третий день. В отделении чеки сверяются с ведомостью, изготовленной в главной конторе. Каждый чек проверяется, и если он не имеет технических погрешностей и на счете клиента есть деньги для его оплаты, счет дебетуется на соответствующую сумму.

Если же в силу имеющихся нарушений чек не может быть оплачен, он отсылается непосредственно в отделение банка, принявшее его к оплате (т. е. в Бирмингамское отделение «Барклейз бэнк»). При этом используется штамп, отпечатанный на чеке при сдаче его на инкассо.

Несколько слов о возможном возврате неоплаченного чека в банк инкассации. Для оплаты чек должен отвечать определенным требованиям:

— на счете плательщика должна быть сумма, достаточная для оплаты чека, или же он должен иметь договоренность с банком о предоставлении краткосрочного кредита в форме овердрафта;

— не должно быть технических нарушений и ошибок при заполнении чека (подделка подписи, расхождение суммы чека цифрами и прописью, датирование еще не наступившей датой и т. д.);

— не должно быть распоряжения чекодателя о приостановке платежа по чеку.

Если чек имеет технические дефекты, на нем делается пометка о причинах неоплаты. Если же чек не оплачен из-за отсутствия средств на счете, на нем ставится штамп «обратитесь к чекодателю».

Помимо общего клиринга возможны еще два способа оплаты чека — городской клиринг и прямое вручение чека банку плательщика.

В городском клиринге участвуют 90 отделений клиринг-банков, которые находятся на близком расстоянии от центральной Лондонской расчетной палаты. Все расчеты по чекам происходят в день предъявления. Чтобы чек был зачтен в тот же день, он должен быть сдан в палату не позднее 4-х часов дня.

Прямое вручение чека происходит по поручению клиента, который не хочет ждать 3 дня, отведенные для расчетов по общему клирингу. Банк-инкассатор отправляет чек непосредственно в отделение банка-плательщика и после получения телефонного подтверждения о доброкачественности чека выплачивает деньги предъявителю чека. За эту операцию взимается комиссия.

Клиринг кредитовых ваучеров или банковские платежи в системе жиро (Bank giro). Эта форма расчетов была введена в Великобритании в 1960 г. как альтернатива системе безналичных почтовых переводов по счетам жиро (post giro). Суть метода состоит в том, что сумма зачисляется в кредит счета получателя в любом отделении лондонских клиринг-банков на основе специального платежного поручения (*кредитового ваучера*) (рис. 4.14). Кредито-

БАНКОВСКИЙ КРЕДИТОВЫЙ ЖИРОБИЛЕТ	
Плательщик: "Уильямс энд Глин'с Бэнк" Манчестерское отделение	Дата
Получатель: "Ллойдс бэнк" Вурчестерское отделение	Сумма
Почтовый код отделения: Номер счета:	
По поручению: Место для магнитной надпечатки	

Рис. 4.14. Кредитовый ваучер в системе «Бэнк жиро»

вый ваучер заполняется плательщиком и сдается в банк, где ведется его счет для перевода этой суммы на счет получателя. Все кредитовые ваучеры подвергаются той же подготовительной обработке (надпечатка, сортировка и т. д.), что и чеки, перед отправкой в расчетную палату. Они формируются в пачки по банкам-плательщикам и сдаются в расчетную палату для обмена с 9 до 10.30 часов утра каждый рабочий день. Неправильно выписанные ваучеры подлежат возврату до 9.30 часов утра следующего дня. По результатам клиринга кредитовых ваучеров составляется ежедневная расчетная ведомость, и непогашенные суммы зачисляются на счета клиринг-банков в Банке Англии.

Растущие расходы по обработке все увеличивающегося потока чеков представляет постоянную угрозу прибыльности банков и эффективности их работы. В 70-х гг. для сокращения ручных операций по обработке чеков были использованы высокопроизводительные считывающие и сортировочные устройства и новые операционные процедуры. В 80-х гг. банкам пришлось повысить тарифы по оплате чеков за ведение депозитных счетов. Но и эти повышенные тарифы во многих случаях не покрывали реальных затрат банков. Так, в 1990 г. затраты, которые несет средний американский банк при предъявлении чека без покрытия, составляли 12,5 долл. за один чек. Реально же, в силу действия в разных штатах верхних лимитов на размер банковской комиссии, банку было возмещено в среднем лишь 11 долл. за чек. Банки старались покрыть издержки, повышая плату за ведение депозитных счетов, приносящих процент: в 1990 г. годовая плата составила примерно 110 долл. в год — рост на 6 % по сравнению с 1989 г.

В банках постоянно ведется поиск способов совершенствования документооборота и сокращения издержек. Одной из перспективных форм считается так называемая *транкация чеков* (truncation), т. е. остановка дальнейшего движения чека в процессе его обработки в банке путем записи его данных на магнитные носители. Эти сведения вводятся в компьютер и затем используются для разноски сведений по счетам или передачи их в автоматическую расчетную палату. Сам же чек микрофильмируется и либо хранится в архиве банка, либо уничтожается. Это позволяет экономить расходы, связанные с обработкой и сортировкой чеков, а также почтовые расходы по возврату погашенного чека владельцу счета.

Индивидуальные вкладчики неохотно идут на отмену их привилегии по высылке банком погашенного чека. Но большинство деловых фирм одобряют это новшество. Ныне более 70% крупных банков в США осуществляют транкацию (переписку на магнитные ленты и микрофильмирование чеков корпораций).

4.5. Автоматизированные платежные системы

Выше уже говорилось, что компьютерная революция оказала глубокое воздействие на характер и технологию денежных расчетов. Однако ни в одной стране Запада в настоящее время не сформировалась единая общенациональная система электронных денежных переводов. Например, в США получили развитие три основных направления автоматизированных платежей:

- «розничные» системы электронных расчетов;
- межбанковские системы перевода средств;
- внутрибанковские компьютерные комплексы.

Ниже мы рассмотрим более подробно первые две системы, третья выходит за пределы данной работы.

Начнем с «розничных» платежных автоматизированных систем, связанных с обслуживанием банковской клиентуры. В США в настоящее время имеется пять систем такого рода. Часть из них находится в экспериментальной стадии:

- автоматические расчетные палаты;
- банковские автоматы;
- терминалы в торговых точках,
- оплата счетов по телефону;
- банковское обслуживание на дому.

Автоматические расчетные палаты — АРП (Automated Clearing House — АСН). Первое учреждение такого рода было создано группой калифорнийских банков в 70-х гг. для ускорения обработки чеков и снижения затрат по этим операциям. АРП выполняют по существу те же функции, что и обычные расчетные палаты, однако бумажные носители (чеки, депозитные квитанции и т. д.) заменены здесь магнитными лентами или дискетами, где записана вся необходимая информация о денежных сделках и которые пригодны для скоростной обработки на ЭВМ. Возможен и прямой ввод сведений в компьютер АРП через систему электронных терминалов, устанавливаемых в банках, финансовых и нефинансовых компаниях, правительственных учреждениях.

В создании сети АРП в США большую роль сыграл центральный банк — ФРС, который взял на себя общую организацию исследований и финансировал значительную часть затрат по проекту.

АРП особенно эффективны при осуществлении массовых, регулярно повторяющихся платежей. Они обслуживают как дебетовые, так и кредитовые операции. *Дебетовые* операции связаны с заранее обусловленными в договоре (предупрежденными — preauthorised) многократно повторяющимися или единовременными списаниями с депозитного счета клиента банка, например, в оплату коммунальных услуг, страховки, погашение

ранее взятого кредита, погашение долга по кредитной карточке и т. д. В 90-х годах возрос объем дебетовых операций, проводимых АРП для коммерческих фирм по оплате повторяющихся поставок товаров, концентрации поступлений с различных банковских счетов фирмы на едином счете и т. д.

Кредитовые проводки через АРП связаны с повторяющимися переводами денег на банковские счета клиентов — по заработной плате, пенсиям и другим социальным выплатам, зачислению процентов и дивидендов и т. д. Кредитовые проводки производятся и в пользу страховых компаний, и предприятий коммунального обслуживания, что позволяет им экономить значительные средства, связанные с обработкой и получением денег по чекам, поступающим от потребителей в оплату за услуги.

Большинство пользователей вводят информацию в АРП с помощью магнитных носителей. В 1990 г. лишь 4 тыс. банков и деловых фирм имели прямые электронные коммуникации с АРП и могли вводить сведения «он лайн» (в режиме реального времени) через терминалы. Однако согласно новым правилам после 1993 г. все пользователи должны будут установить у себя терминалы для прямой связи с АРП. До того времени вводится сбор в 10 долл. за каждую «непрямую» операцию, а после обусловленного срока ФРС вообще прекратит прием документов, не записанных на лентах или дискетах.

Приведем в качестве примера схему осуществления операции по переводу компанией заработной платы прямо на банковский счет служащего.

1. Компания изготавливает магнитную ленту с данными о служащих, которые выразили согласие на прямой перевод средств (там указаны суммы заработной платы, банки, где находятся счета служащих, номера текущих счетов). Заметим, что при дебетовых проводках для АРП аналогичным образом изготавливается магнитная лента с данными о суммах, подлежащих списанию со счетов плательщиков.

2. Лента поступает в банк, обслуживающий компанию, где она редактируется и переводится в формат, необходимый для обработки в АРП. Проводки суммируются по компаниям-плательщикам, подводятся промежуточные итоги по каждой компании и общий итог всех операций, проводимых через АРП банком-плательщиком.

3. Лента доставляется в АРП.

4. АРП, получающая от банков-плательщиков отдельные файлы, сводит их в один файл. Полученная лента вновь пропускается через машину и данные сортируются по банкам-получателям. Таким образом, для каждого банка-получателя создается новый файл.

5. Обработанная АРП информация распределяется по адресам доставки с помощью курьерской службы. Во многих случаях банки сами забирают свою документацию у АРП. Иногда для этого используются коммуникационные линии ФРС, однако пропускная способность этих линий недостаточна для полномасштабного проведения операций.

6. Банки-получатели обрабатывают информацию, полученную от АРП. Они вводят ленту в собственную ЭВМ, которая считывает и фиксирует в памяти данные проводок. Затем эти данные разносятся по индивидуальным счетам. В случае, если банк выполняет операции для других банков, то он зачисляет суммы на их корреспондентские счета.

7. Проведенная операция попадает в память ЭВМ и отражается в месячной выписке, посылаемой клиенту.

За прошедшие годы структура платежей через АРП значительно изменилась. В 70—80-х гг. 85% всех операций составляли платежи федерального правительства — пенсии, выплаты военнослужащим и т. д. Платежи деловых фирм составляли небольшую часть оборота. В 1990 г. из 1,5 млрд. проведенных сделок лишь треть принадлежала федеральным учреждениям, остальные же представляли коммерческие платежи для компаний и частных лиц.

В *Великобритании* система автоматизированных расчетов развивалась быстрыми темпами в 70—80-х гг. Электронным клирингом заняты два компьютерных центра «БАКС» (BACS — Banker's Automated Clearing Services) и «ЧЭПС» (CHAPS — Clearing House Automated Payment System).

«БАКС» осуществляет электронный зачет кредитовых и дебетовых проводок согласно распоряжениям участников системы с прямым зачислением сумм на счета или списанием их со счетов без использования чеков или других бумажных носителей. Как и в США, наиболее распространенная операция в этой системе — прямое зачисление заработной платы на банковские счета получателей. В Великобритании масштабы этих операций намного превосходят американские: примерно две трети всех месячных выплат жалования сотрудникам частных фирм и государственным служащим проходит через «БАКС». Информация поступает в центр в виде магнитных лент, кассет или же передается через терминалы, напрямую соединенные с компьютером центра.

«БАКС» выполняет также большой объем платежей в форме так называемых *постоянных поручений* (standing orders), представляющих собой инструкции клиентов о регулярном переводе с их счетов средств в уплату разного рода взносов, страховых премий, очередных платежей по кредитам, ипотекам и т. д.

Выполняя этот вид обслуживания, банки-участники системы

ежедневно приводят в действие «мастер-файл», где записаны соответствующие инструкции клиентов. Выбираются платежи, срок которых наступает в указанный день. Лента с записью кредитовых проводок (где указаны суммы, банки, ведущие счета получателей, и т. д.) передается в «БАКС». Одновременно сведения поступают в центральную бухгалтерию банка для дебетовых списаний сумм с клиентских счетов.

На второй день на основе сведений из центральной бухгалтерии главной конторы банка отделения дебетуют текущие счета плательщиков. Одновременно в «БАКС» происходит обработка лент, поступивших от банков-плательщиков. На основе этой информации изготавливаются новые ленты и отправляются банкам-получателям. На третий день банки-получатели обрабатывают полученную информацию и зачисляют деньги в кредит клиентских счетов в отделениях.

Еще одна форма обслуживания, выполняемая через «БАКС», — *прямое дебетование счетов* (direct debiting). Она аналогична операции «постоянного поручения», но здесь сумма и время переводов не фиксированы заранее, а могут изменяться. Владелец счета уполномочивает банк принимать платежные требования от определенных лиц или фирм и списывать со счета любые суммы, которые указаны в этих требованиях. Такие требования могут поступать от ассоциаций, клубов, страховых компаний и т. д.

Общая схема расчетов через «БАКС» показана на рис. 4.15.

Вторая крупная система автоматизированного клиринга в Великобритании — «ЧЭПС» — предназначена для скоростного зачета крупных платежей — от 10 тыс. ф. ст. и выше. Она была введена в действие в 1984 г. и связывает в единую сеть 12 лондонских клиринг-банков. Перевод может быть произведен любым отделением банка-участника. Деньги зачисляются на счет в день перечисления, так что получатель может воспользоваться ими практически немедленно. В отличие от городского клиринга (town clearing) платежи в системе «ЧЭПС» производятся на всей территории Великобритании.

В Японии система автоматизированных платежей включает предуведомленную оплату коммунальных услуг, прямое депонирование заработной платы, пенсий и пособий и «бесбумажные» расчеты с помощью коммуникационной сети «Зенгин дейта телекоммуникационной систем». Безналичная оплата коммунальных услуг и других персональных платежей (за пользование телевизором, в погашение задолженности по кредитным карточкам, в уплату налогов и т. п.) охватывает свыше 70% операций подобного рода. Информация, записанная на магнитных лентах, передается банку, ведущему счет плательщика, который автоматически переводит требуемую сумму получателю денег.

1-й день:

БАКС получает вводную информацию для прямых кредитовых и дебетовых проводок

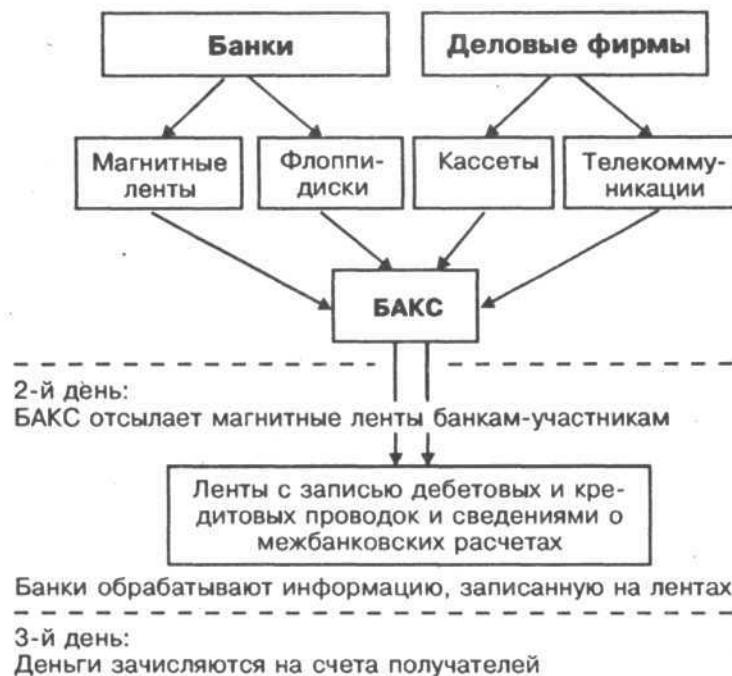


Рис. 4.15. Система «БАКС»

Широкое развитие получил и второй элемент системы — безналичный перевод заработной платы, которым пользуются практически все крупные и многие средние и мелкие фирмы и правительственные учреждения. Платежи такого рода, записанные на магнитных лентах, проводятся через местные расчетные палаты или через телекоммуникационную сеть «Зенгин».

«Зенгин» была введена в действие в 1973 г. Она объединяет 300 кредитных учреждений с 42 тыс. отделений. Система оснащена компьютерами 3-го поколения с пропускной способностью 1250 тыс. операций в час. Два главных расчетных центра системы находятся в Токио и Осаке.

Приведенные выше данные свидетельствуют о том, что методы автоматизированных расчетов в форме безналичных

перечислений и взаимного зачета средств получили весьма широкое распространение в развитых странах Запада. Они образуют фундамент безбумажных расчетов и им принадлежит большое будущее.

Банковские автоматы (БА) — Bank Teller Machines. Первые БА появились в 1971 г. в г. Атланта (США). Они устанавливались в помещениях банковских отделений и выполняли лишь одну операцию — выдачу наличных денег с банковского счета в пределах определенного лимита. Они приводились в действие с помощью специальной дебет-карты или кредитной карточкой общего назначения.

В настоящее время масштабы использования БА, их размещение, круг операций и т. д. существенно изменились. В начале 90-х гг. в США имелось 87 тыс. БА. Значительная часть их находится вне банковских контор — в помещениях гостиниц, супермаркетов, университетских зданий, вокзалов и т. д. Расширились возможности БА — аппараты нынешнего (третьего) поколения БА позволяют проводить следующие операции:

- снятие денег с текущего или сберегательного счета в банке;
- получение ссуды в пределах открытого лимита;
- депонирование денег на счете с одновременным получением депозитной квитанции;
- получение в любой момент выписки о состоянии счета клиента в банке ¹;
- перевод средств с одного счета на другой (например, со сберегательного на текущий счет клиента в банке, или перевод денег третьим лицам) ²;
- обмен иностранных банкнот на местную валюту.

Для банков БА позволяют снизить операционные расходы, уменьшить персонал и снизить потребность в открытии новых отделений. Кроме того, банки увеличивают доход, взимая плату за пользование БА. Однако стремление увеличить число пользователей автоматами заставляет многие банки отказываться от получения комиссии и даже устанавливать льготные тарифы по другим операциям, если клиент пользуется БА.

БА представляет большое удобство для клиентов банка, так как снижают необходимость поездок в банк для совершения повседневных операций. При большом объеме операций БА становятся экономически выгодными для банка, однако многие банки вынуждены были закрыть свои автоматы из-за недостаточного использования дорогостоящих установок клиентами.

Чтобы повысить экономичность использования БА, банки

¹ Получение выписки со счета широко используется клиентами банков: на него приходится 2/3 всех операций через БА. Банки взимают за справку 1,5 долл.

² Перевод третьим лицам осуществляет небольшое число БА.

объединяют свои сети и предоставляют возможность клиентам пользоваться автоматами разных банков на больших территориях. Например, система «ПЛАС» в США объединяет БА 1400 банков на территории 48 штатов с числом клиентов свыше 26 млн. человек. Другая крупная сеть — «СИРРУС» — имеет 8,4 тыс. автоматов в 2,6 тыс. населенных пунктов и обслуживает 31 млн. владельцев карточек.

В 1990 г. уже 30% всех операций с БА производились через аппараты, принадлежащие другим банкам. Однако рост коллективных сетей породил и множество проблем, связанных с разработкой общих стандартов безопасности, совместимостью оборудования, правилами урегулирования платежей и т. п. Кроме того, три четверти всех банков взимают плату с клиентов за пользование чужими БА (от 0,75 до 2 долл. за операцию и 3 долл. за операцию через БА в другой стране). Эти средства используются для частичного покрытия расходов на содержание коллективных сетей.

Распространение БА тормозится из-за консерватизма многих банковских клиентов, их недоверия к электронным устройствам, боязни ошибок и т. д. Многие предпочитают общаться с кассиром банка и заявляют, что не хотят «доверять свои деньги компьютеру». Тем не менее эта форма обслуживания быстро завоевывает популярность не только в США, но и в других странах. В Германии число БА увеличилось за шестилетний период (1982—1988 гг.) со 132 до 6300.

Банки ряда западноевропейских стран создают сети БА, позволяя резидентам других стран, имеющим карточку «Еврочек карт», пользоваться услугами автоматов на территории любого государства. Так, в 1989 г. 45 млн. владельцев указанных карточек могли совершать операции через 15 тыс. БА в Великобритании, Германии, Австрии, Италии, Дании и ряде других стран.

Третий вид автоматизированных расчетов — терминалы в торговых точках — ТТТ (POS — Point of Sale Terminals) пока не получил развития и находится в экспериментальной стадии. Идея состоит в том, чтобы осуществлять оплату повседневных покупок в магазинах, кафе, бензоколонках и т. д. через терминалы, соединенные с банковским компьютером и проводимые в действие с помощью пластиковой карточки — дебет-карты (debit card) ¹. При таком платеже сумма покупки мгновенно списывается со счета покупателя и перечисляется на банковский счет магазина.

Например, американская компания «ВИЗА», выпускающая кредитные карточки, имеет 27 тыс. терминалов в торговых

¹ Дебет-карта предназначена только для снятия денег со счета, кредитная карточка позволяет покупателю использовать кредит торговца или банка.

учреждениях для проверки кредитных карточек. Это позволило уменьшить потери, связанные с кражей и подделками карточек на 80%.

Для *оплаты счетов по телефону* клиент банка пользуется специальным аппаратом, соединенным с банковским компьютером, через которой он может оплачивать счета за товары, электричество, медицинские услуги и т. п. Сначала, набрав специальный номер, клиент подключается к банковскому компьютеру, а затем нажатием кнопок вводит следующие данные:

- номер счета клиента;
- персональный идентификационный номер;
- кодовый номер компании-получателя денег;
- сумма платежа;
- сигнал окончания операции.

Если текущий счет получателя находится в том же банке, он немедленно кредитруется, если нет — получателю высылается чек.

Платеж по телефону — один из самых недорогих видов услуг в системе автоматизированных платежей. Однако, как и в других случаях, система окупается, если в ней действует много участников. Пока эта форма не получила достаточного развития из-за инертности потребителей и торговцев, не желающих изменять сложившиеся формы расчетов.

Еще один перспективный компонент электронных расчетов — *банковское обслуживание на дому* («хоум бэнкинг» — home banking). Речь идет о комплексе услуг по предоставлению клиентам банков финансовой информации, а также осуществлению по их инициативе различных банковских сделок с передачей информации по телефонным линиям или в двусторонней системе кабельной телевизионной связи. В идеальном варианте эта форма услуг предполагает наличие у клиента персонального компьютера, с помощью которого он может передавать банку распоряжения об оплате счетов, в любое время вызывать на экран информацию о состоянии своего банковского счета с перечнем всех кредитовых и дебетовых проводок, осуществлять мгновенную переброску средств на счета контрагентов и давать банку инструкции об автоматическом выполнении будущих платежей и т. д.

Подобная система представляет большое удобство для клиента и резко снижает банковские издержки. Подсчитано, например, что стоимость для банка оплаты чека снизилась бы с 72 до 32 центов при передаче сигнала по электронным коммуникациям.

Американские банки проводят серию экспериментов по популяризации «хоум бэнкинг». Определенные надежды возлагаются на информационную систему «Видеотекст», которая будет предоставлять потребителям по каналам телевизионной связи большой объем рекламной и справочной информации. Эти же каналы

планируется использовать для передачи финансовой информации. Отсюда еще одно название домашнего финансового обслуживания — «Банк-Видео». Многие банки стремятся подключить к финансовому обслуживанию на дому мелких предпринимателей, которые через домашние компьютеры могли бы оформлять получение и погашение ссуд, переводить средства в оплату товаров и т. д.

По оценке «Бэнк оф Америка» потенциальные возможности персонального обслуживания на дому весьма велики. Подсчитано, что средний американец производит 30 безналичных перечислений в месяц, 20 из которых оплачиваются чеком, а 10 — с помощью кредитных карточек. Примерно 10 млрд. платежей такого рода может быть проведено в системе «Банк-Видео».

Тем не менее, энтузиазм потребителей в отношении финансового обслуживания на дому пока невелик. В 1991 г. лишь 50 банков в США имели экспериментальные программы «хоум бэнкинг», число же пользователей — около 100 тыс. человек. Причины малого распространения этой формы расчетов носят психологический и экономический характер: устоявшиеся привычки, боязнь навязывания банками ненужных услуг, относительная дороговизна операции (12—15 долл. в месяц) и т. д.

Подводя итоги развития автоматизированных форм расчетов, можно сослаться на слова известного американского специалиста Д. Фридмана: «Будущее системы электронных платежей в США будет определяться не юридическими или технологическими факторами. Оно будет зависеть от желания потребителей и банковских клиентов принять эту систему... и, в конечном счете, от того, смогут ли кредитные учреждения и государственные органы сделать так, чтобы преимущества электронных платежей перевесили те значительные выгоды, которые дает система бумажных чеков».

Среди розничных электронных систем наиболее успешными, как мы видели, были БА, которые делают возможным круглосуточное совершение операций и освобождают клиентов от потери времени для поездки в банк и ожидания в очереди к кассиру. Другие формы пока не получили массовой поддержки потребителей и не смогли существенно разрушить сложившиеся платежные стереотипы. Тем не менее операционные преимущества автоматизированных систем, их влияние на повышение эффективности и производительности настолько велики, что будущее несомненно за ними.

Межбанковские системы электронного перевода средств. Автоматизированные платежи получили огромное развитие в межбанковском обороте, где они позволяют резко поднять эффективность работы, повысить быстроту и качество операций, являются

необходимой предпосылкой повышения прибыльности и снижения издержек.

В США в настоящее время работают три системы межбанковских электронных переводов:

— «Фед уайр» (Fed Wire) — система электронных переводов денежных средств Федеральной резервной системы;

— ЧИПС (CHIPS) — система межбанковского клиринга в Нью-Йорке;

— СВИФТ (S. W. I. F. T.) — система электронных коммуникаций в международном финансовом обороте.

В 1991 г. в системах «Фед уайр» и ЧИПС осуществлялось примерно 400 тыс. операций в день на сумму в 2 трлн. долл. Каждая система имеет свою специфику и свой круг операций.

«Фед уайр» в основном обслуживает расчеты по купле — продаже банками обязательств федерального правительства (33% всех сделок) и по операциям с федеральными фондами (резервными остатками) — 29% сделок. ЧИПС же обслуживает преимущественно операции по купле — продаже иностранной валюты (64%) и размещению вкладов в евродолларах (24%).

«Фед уайр» — это компьютерная система телеграфного перевода средств, которая связывает федеральные резервные банки, казначейство США, правительственные учреждения и агентства, банк и другие финансовые институты. Суммы, посылаемые через систему, немедленно зачисляются на резервные счета банков-получателей в федеральных банках (табл. 4.2).

Таблица 4.2

Операции в системе «Фед уайр»		
Год	Число переводов, млн.	Сумма, трлн. долл.
1950	1,3	0,5
1960	2,9	5,4
1970	7,4	12,3
1980	43,0	78,6
1990	64,0	199,0

Помимо быстрого перевода средств между банками «Фед уайр» хранит в памяти данные о владельцах федеральных ценных бумаг. Ныне эти облигации уже не выпускаются в бумажной форме. Банки на основе данных «Фед уайр» совершают сделки с ценными бумагами как для собственного портфеля, так и для своих клиентов. Система не только обеспечивает расчеты и регистрацию портфелей владельцев, но и автоматически начисляет проценты, производит погашение бумаг по истечении срока и т. д. Банки могут иметь четыре вида счетов: клиентские, собственные инвестиционные, дилерские и трастовые. Это позволяет обеспечить

эффективное управление портфелем. Через систему банки могут участвовать в аукционах по первичному размещению ценных бумаг. В 1990 г. «Фед уайр» выполнила 11 млн. операций с ценными бумагами.

ЧИПС — крупнейшая частная система электронных переводов, обеспечивающая функционирование мирового рынка долларов. Она принадлежит Нью-Йоркской расчетной палате и оказывает услуги 130 банкам-участникам. Через систему проходит 90% мирового межбанковского оборота долларовых платежей. Примерно 20 банков образуют группу «расчетных» банков (settling banks), осуществляющих зачет по салдо операций на конец каждого рабочего дня. Остальные банки проводят свои расчеты через указанные банки. В 1990 г. ЧИПС выполнила 37 млн. операций на сумму 222 трлн. долл.

СВИФТ (Общество всемирных межбанковских финансовых коммуникаций) было учреждено в 1977 г. консорциумом крупных банков Западной Европы и США. Правление находится в Брюсселе.

Система передает по каналам спутниковой связи инструкции банков-участников друг другу по осуществлению различных финансовых переводов, расчетов по ценным бумагам и т. д. Банки отправляют и принимают приказы о переводе средств через электронные терминалы. Терминалы соединены с региональными накопительными центрами, которые направляют информацию в главные ретрансляторы, находящиеся в Брюсселе и Амстердаме. Там все приказы по мере поступления сортируются, ставятся на очередь и передаются в пункт назначения. Следует отметить, что система не располагает возможностями консолидации дебетовых и кредитовых проводок. Определением чистого салдо расчетов за день занимаются сами участники на двусторонней основе.

В настоящее время членами СВИФТ является 2900 банков и других финансовых учреждений в 66 странах (в 1977 г. — 350 банков в 16 странах). В день отправляет 1,2 млн. инструкций. Наибольший объем операций через СВИФТ проводят финансовые учреждения Германии, Великобритании и Италии.

5.1. Кредитные операции в структуре банковских активов

Активные операции коммерческого банка можно разделить на четыре крупные группы:

- кредитные операции (или ссуды);
- инвестиции в ценные бумаги;
- кассовые операции;
- прочие активы.

В этой главе мы рассмотрим кредитные операции банка — их виды, условия и формы выдачи банковских ссуд, контроль за выполнением клиентом обязательств по кредиту и ряд других вопросов.

Предоставление банком денежных средств на срок под письменное обязательство клиента является краеугольным камнем банковского бизнеса. Эти операции приносят банкам основную часть прибыли. Так, из общей суммы валовых операционных доходов американских коммерческих банков в 1989 г. в 368,4 млрд. долл., 250,9 млрд. долл. (68,1%) приходилось на процентные платежи по выданным кредитам и лизингу и лишь 51,2 млрд. долл. (13,9%) — на доход от портфеля ценных бумаг.

Аналогичное соотношение источников доходов банков прослеживается и в других странах. В Японии, например, в 1987—1988 гг. 47,2% дохода банков было получено в форме процента по ссудам и учету векселей и 14,4% — в виде процентов и дивидендов, уплаченных по ценным бумагам.

Динамика кредитов, их удельный вес в активах банков формируется под влиянием многих факторов как долговременного, так и конъюнктурного характера. Структура кредитных операций конкретного банка зависит от величины его активов, расположения главной конторы, наличия и разветвленности сети отделений, состава клиентуры, специализации банка и т. д., а также от общего состояния экономической конъюнктуры в стране — фазы промышленного цикла, положения на денежном рынке, степени развития инфляционных процессов и т. д.

У мелких и средних банков, находящихся в провинциальных городах, имеющих ограниченный круг клиентов и относительно слабо связанных с общенациональным денежным рынком, ссудные операции занимают более скромное место в балансах, чем у крупных банков в финансовых центрах. В США доля кредитов у банков с активами менее 100 млн. долл. составляла в 1989 г. в среднем 53,2%, а у крупных (с активами свыше 1 млрд. долл.) — 64,7%. Соответственно, менее прибыльные активы, например вложения в ценные бумаги, у первых равнялись 29,0%, а у вторых — 13,6% баланса.

Глава 5

КРЕДИТНЫЕ ОПЕРАЦИИ БАНКОВ

Выше мы рассмотрели основные методы и формы привлечения коммерческими банками денежных капиталов и сбережений. Другую важнейшую область банковской деятельности, составляет размещение этих денежных ресурсов с целью получения дохода и обеспечения ликвидности банка — его активные операции.

Активы и пассивы банка тесно связаны друг с другом. Выходя на рынки кредита, покупая и продавая ценные бумаги, предоставляя клиентам разнообразные услуги по осуществлению денежных расчетов, выдаче гарантий и т. д. банки постоянно контролируют состояние своих пассивов, следят за наличием свободных ресурсов, сроками востребования депозитов, стоимостью привлекаемых капиталов и сбережений. Если приток ресурсов в банк замедляется и не может быть обеспечен на приемлемых условиях, банк будет вынужден пересмотреть свою политику в области активных операций, отказаться от выгодных предложений, погасить часть ранее выданных кредитов, продать ценные бумаги из собственного портфеля и т. д.

В 80—90-х гг. связь активных и пассивных операций коммерческих банков существенно усложнилась. Повышение спроса на кредит в сочетании с процессом инфляции способствовало росту процентных ставок на денежных рынках и обострению межбанковской конкуренции. Из-за возросшей стоимости ресурсов банковская маржа повсеместно сократилась, прибыли и дивиденды упали. Это потребовало более четкой координации всех сторон банковской деятельности поиска новых выгодных сфер вложения капитала.

Большое влияние на структуру банковских активов оказывают общеполитические и социально-экономические процессы. Особенно болезненно банковская система реагирует на острые нарушения деловой активности, связанные с войнами, экономическими кризисами, инфляцией и т. п.

Так, например, вторая мировая война привела к глубокой деформации операций коммерческих банков, что выразилось в резком сокращении кредитных операций и непропорциональном увеличении портфеля ценных бумаг и кассовых активов. Этот сдвиг был порожден активным участием банков в финансировании правительственных расходов посредством покупки облигаций государственных займов и, с другой стороны, сокращением возможностей кредитования из-за свертывания гражданского производства и накопления избыточной ликвидности у предприятий и населения. Хорошей иллюстрацией могут служить изменения в структуре активов американских банков (табл. 5.1).

Таблица 5.1

Активные операции коммерческих банков США¹
(в млрд. долл. и в %)

Статья баланса	1947 г.		1969 г.		1989 г.	
	сумма	в % к итогу	сумма	в % к итогу	сумма	в % к итогу
Кассовые активы	37,7	24,1	89,4	16,9	350,6	10,6
Ссудные операции ²	38,3	24,5	286,7	54,0	2003,6	60,8
Продажа федеральных фондов и покупка ценных бумаг с обратным выкупом ³	—	—	13,0	2,4	146,9	4,4
Инвестиции и ценные бумаги	78,6	50,3	122,2	23,0	558,6	16,9
Прочие активы	1,7	1,1	19,4	3,7	239,3	7,3
Общая сумма активов	156,3	100,0	530,7	100,0	3299,0	100,0

Примечания: ¹ Данные по банкам с застрахованными депозитами. ² За вычетом отчислений в резервы. ³ До 1967 г. эта статья специально не выделялась и включалась в «Ссудные операции».

Как видно из табл. 5.1, в первые послевоенные годы значительная часть средств коммерческих банков США была вложена в государственные ценные бумаги (50,3% активов). Ссуды же резко сократились по сравнению с довоенным уровнем и составили менее 1/4 всех активов. Значительно возрос удельный вес кассовых активов в виде свободной наличности и средств в расчетах — около четверти активов банков, что также свидетельствовало о трудностях производительного использования капиталов.

В последующие годы, по мере нормализации хозяйственного оборота, происходило восстановление довоенных пропорций в структуре банковских операций. Так, к 1989 г. доля ссуд в активах повысилась до 60,8%, а с учетом межбанковских кредитов в форме продажи федеральных фондов и кредитов под залог ценных бумаг с обратным выкупом — до 2/3 активов. Одновременно удельный вес менее прибыльных инвестиций в ценные бумаги сократился до 16,9% активов.

Такое разнонаправленное движение двух важнейших статей актива баланса — ссуд и инвестиций — представляет типичную черту динамики банковских операций в индустриально развитых странах.

Структура активной части банковского баланса в принципе идентична для банков различных стран, но имеет некоторые специфические особенности, выражающиеся в классификации и группировках статей баланса. Так, например, в консолидированном балансе лондонских клиринг-банков проводится четкое разграничение операций в национальной и иностранных валютах, а также делается акцент на степени ликвидности отдельных статей активов (табл. 5.2)¹.

Примерно 60% активных операций лондонских клиринг-банков проводилось в национальной валюте и около 40% — в иностранных валютах. Это говорит о большой степени вовлеченности лондонских банков в сферу международного финансового бизнеса. Внутри каждого раздела баланса особо выделяются ликвидные активы (кассовые статьи; рыночные ссуды, которые могут быть востребованы немедленно или с небольшой отсрочкой; краткосрочные векселя; купленные банками передаваемые депозитные сертификаты и т. д.). Эти статьи составляют (в обоих разделах) немногим более 60% совокупных банковских активов. Остальная часть активов менее ликвидна и состоит из вложений в ценные бумаги, средне- и долгосрочных ссуд; недвижимости и т. п.

Обратимся теперь к наиболее крупной группе статей банковских активов — *кредитным операциям*. В основу их классификации могут быть положены различные критерии: виды заемщиков, цели, характер или сроки кредита, наличие обеспечения по ссуде и т. д.

Прежде всего необходимо отметить, что во всех странах в той или иной форме проводится деление ссуд на две крупные группы — *персональные ссуды* физическим лицам для удовлетворения личных нужд и *деловые ссуды* акционерным компаниям

¹ Заметим в то же время, что в годовых отчетах отдельных клиринг-банков операции в иностранной валюте на балансе, как правило, специально не выделяются.

и единоличным предпринимателям для обеспечения процесса производства и реализации продукции. Это разграничение имеет важное значение, потому что в указанных сферах применяются разные формы кредитования, действуют различные правила в отношении сроков, величины, стоимости и обеспечения ссуд, видов финансовых гарантий и т. д.

Таблица 5.2

Активы лондонских клиринг-банков (октябрь 1983 г., в млн. ф. ст.)		
Статьи актива	Сумма	В % к итогу
Активы в ф. стерлингов		
Ликвидные активы		
Касса и счета в банке Англии	1330	0,8
Рыночные ссуды	20719	12,4
в том числе:		
ссуды учетным домам	4018	
ссуды другим банкам	13889	
деPOSITные сертификаты (купленные)	1757	
прочие	1055	
Векселя	1707	1,0
в том числе:		
казначейские	129	
прочие	1577	
Итого ликвидных активов	23756	14,2
Прочие активы		
Специальные депозиты в банке Англии	—	—
Инвестиции в ценные бумаги	6093	3,7
Ссуды	61391	36,9
Прочие статьи	9550	5,7
Итого прочих активов	77034	46,3
Итого активов в ф. стерлингов	100790	60,5
Активы в иностранных валютах		
Рыночные ссуды	42999	
Векселя	93	
Прочие ссуды	19038	
Прочие активы	3751	
Итого активы в иностранных валютах	65881	39,5
Всего активов	166671	100,0

В банковских балансах, однако, это деление обычно выражается неявно, в опосредствованной форме. Некоторые статьи баланса относятся только к кредитованию частных лиц, другие — к кредитам предприятий, но есть и «смешанные» статьи. В США,

например, в основу классификации ссуд положены цели кредита. Поэтому в некоторых статьях баланса объединяются как ссуды на личные нужды, так ссуды и для финансирования производства и реализации. Яркий пример — ссуды под недвижимость.

Деление кредитов на персональные и деловые более отчетливо прослеживается при рассмотрении форм кредитования и условий предоставления ссуд, о чем подробнее будет сказано ниже.

В табл. 5.3. приведена стандартная классификация ссуд в балансах американских банков с точки зрения их целей и характера заемщика.

Таблица 5.3

Виды ссуд коммерческих банков США ¹ (1989 г., в млрд. долл. и в %)		
Вид кредита	Сумма	В % к итогу
Ссуды торговым и промышленным компаниям (коммерческие ссуды) ²	655,9	31,6
Ссуды под недвижимость	761,6	36,8
Ссуды индивидуальным заемщикам	400,6	19,3
Ссуды финансовым учреждениям	57,5	2,8
Ссуды сельскохозяйственным производителям	31,1	1,5
Прочие ссуды	165,9	8,0
Всего ³	2072,6	100,0

Примечания: ¹Банки с застрахованными депозитами. ²Включая задолженность по лизинговым операциям. ³Брутто (до отчислений в резервы).

Как видно из таблицы, более 85% общей суммы ссуд приходится на три вида:

- ссуды торгово-промышленным предприятиям (31,6%);
- ссуды под недвижимость (36,8%);
- ссуды индивидуальным заемщикам (19,3%).

Ссуды торгово-промышленным предприятиям (коммерческие ссуды) — важнейшая категория банковских ссуд. Более половины этих кредитов — краткосрочные ссуды, предоставленные промышленным компаниям на пополнение оборотного капитала. Часть их носит сезонный характер и быстро погашается. Другая часть кредитов используется предприятиями для покрытия капитальных затрат, как правило, с последующей конверсией этих ссуд в долгосрочные займы путем размещения на рынке облигаций или акций. Краткосрочным кредитом широко пользуются компании в пищевой, легкой промышленности, розничной торговле, обрабатывающей промышленности с сезонным режи-

мом производства (на создание запасов, например, в лесопильно-обрабатывающей промышленности). Значительная часть ссуд выдается на более длительные сроки (до 8—10 лет).

Ссуды под недвижимость — вторая крупная категория ссуд. Здесь коммерческие банки ведут острую конкурентную борьбу с другими институтами, специализирующимися на выдаче ссуд под недвижимость — компаниями по страхованию жизни, ссудо-сберегательными ассоциациями, кредитными союзами и т. д. В целом в 1989 г. на банки приходилось 761,6 млрд. долл., что составляет 21,6% всего ипотечного долга.

В указанную категорию ссуд включаются, во-первых, банковские кредиты строительным фирмам как форма промежуточного финансирования (temporary financing) в процессе строительного цикла. Срок таких кредитов — до двух лет. По истечении этого срока подрядная фирма погашает банковскую ссуду за счет долгосрочного кредита, полученного у страховой компании, пенсионного фонда и т. д.

Во-вторых, в категорию ссуд под недвижимость включаются кредиты частным лицам на покупку домов под закладную. Срок их обычно 25 лет и более. Банки часто продают эти закладные Федеральной ассоциации по закладным (Federal Mortgage Association), находящейся под надзором государства. В 1989 г. банковский портфель закладных под 1—4-х квартирные дома составлял 358 млрд. долл. Это почти половина всех банковских ссуд под недвижимость и 15% ссуд такого рода, выданных всеми кредитными учреждениями в стране.

Ссуды частным лицам (главным образом потребительский кредит). Эти ссуды начали выдаваться банками США еще в 20-х гг. и стали неотъемлемым элементом воспроизводственного цикла, облегчающим реализацию товаров. 80% потребительских кредитов предназначено для покупки товаров в рассрочку (автомобилей, мебели, теле- и радиоаппаратуры), а также для покупок в магазинах с помощью банковских кредитных карточек.

Коммерческие банки конкурируют со специальными учреждениями за долю в потребительском кредите. В 1989 г. из общей суммы ссуд на покупку товаров в рассрочку — 716,6 млрд. долл. — 343,9 млрд. долл. (48%) принадлежало коммерческим банкам. Остальная часть ссуд приходилась на кредитные союзы, розничных торговцев, сберегательные учреждения.

В основу классификации кредитных операций могут быть положены и другие критерии, например наличие обеспечения, сроки кредита и т. д. Так, в Японии кредиты ординарных банков (банков краткосрочного кредита) распределялись следующим образом (в %):

— овердрафты (краткосрочные ссуды без обеспечения)	— 12,3
— краткосрочные ссуды в форме учета векселей	— 8,8
— ссуды под залог векселей	— 37,1
— средне- и долгосрочные ссуды под долговые обязательства заемщика	— 41,8

В США в отличие от японской и западноевропейской практики значительная часть банковских ссуд выдается без специального обеспечения. Их получают в первую очередь наиболее солидные клиенты, фирмы с безупречной репутацией, имеющие активный рынок сбыта продукции, динамичное руководство, устойчивую прибыль и прочное финансовое положение. Необеспеченные ссуды первоклассным заемщикам выдаются, как правило, из более низкого процента, по базовой или первичной ставке (prime rate). При выдаче необеспеченных ссуд индивидуальным заемщикам производится тщательный анализ личности заемщика — величина дохода, семейное и служебное положение, аккуратность при погашении долгов в прошлом и т. д.

По срокам погашения ссуды делятся на *краткосрочные* — до 1 года, *среднесрочные* — от 1 до 5—6 лет и *долгосрочные* — на более длительные сроки.

Краткосрочные ссуды часто оформляются без четко обозначенного срока — до востребования. Это *онкольная ссуда* (call loan). Она может быть погашена в любое время по требованию банка или заемщика.

Что касается кредитов свыше 1 года, то они обычно оформляются в виде срочной ссуды с фиксированным сроком. Эти ссуды погашаются в рассрочку, причем порядок погашения определен в договоре банка с заемщиком.

К долгосрочным банковским ссудам (свыше 8—10 лет) относятся в основном кредиты на покупку недвижимости.

5.2. Принципы банковского кредитования

Качества заемщика. Как подчеркивалось выше, банк оперирует в основном заемным (т. е. чужим) капиталом, значительная часть которого может быть востребована владельцами (вкладчиками) в краткие сроки и без предварительного уведомления. Рассматривая заявку на получение ссуды, банк всегда должен учитывать перспективу погашения обязательств перед вкладчиками. Поэтому перед тем как выдать кредит, необходимо оценить связанный с ним риск и, в первую очередь, вероятность непогашения ссуды в срок. Сохранность основной суммы долга — таков

один из главных принципов, который всегда должен соблюдаться при проведении банком кредитных операций.

Каждая заявка на получение кредита подвергается детальному и всестороннему анализу для выявления степени риска, связанного с выдачей ссуды. Риск по кредиту необходимо оценить возможно более полно уже в самый момент обращения заемщика в банк. Если в ходе предварительного обследования банк не получит удовлетворительного ответа на ключевые вопросы, связанные с выдачей ссуды, заявку следует безоговорочно отвергнуть. Ни наличие солидного обеспечения, ни какие-либо другие положительные факторы не смогут предотвратить кризисную ситуацию, если ссуда в основе своей является обесннанной.

Вместе с тем, необходимо иметь в виду, что лишь немногие заявки на кредит являются безукоризненными со всех точек зрения. Профессиональная подготовка руководителей и рядовых работников банка и заключается в том, чтобы дать взвешенную оценку сильных и слабых сторон предполагаемой сделки и принять обоснованный риск, который в той или иной степени присутствует в каждой кредитной операции.

При получении заявки на кредит, банк должен изучить не только разные аспекты кредитной сделки, но и дать оценку *персональных качеств заемщика*, будь то частное лицо или руководитель фирмы. В этой связи необходимо ответить на следующие вопросы:

- кто он?
- может ли он погасить взятое обязательство?
- каков риск потери капитала при выдаче ссуды данному заемщику?

Оценивая личность клиента банк сосредоточивает внимание на следующих моментах:

- порядочность и честность;
- профессиональные способности;
- возраст и состояние здоровья;
- наличие преемника (на случай заболевания или смерти);
- материальная обеспеченность.

Порядочность и честность. Это ключевые качества клиента, имеющие для банка первостепенное значение. Банк не должен предоставлять кредит лицу (или компании), если это лицо (или руководство фирмы) не заслуживает доверия, т. е. если имеются признаки, что заемщик не будет scrupulously придерживаться условий кредитного соглашения. Честный клиент приложит максимум усилий, чтобы погасить взятые обязательства, в каком бы трудном положении он не оказался. Ненадежный клиент будет погашать долги банку, если у него имеются свободные денежные

средства. Когда же возникают трудности, он прекращает выплату задолженности и отодвигает банк в конец очереди.

При оценке заемщика банк уделяет большое внимание его личной жизни, особенностям его «жизненного стиля». Банк предпочитает иметь дело с клиентом, который владеет домом и проживает в нем в течение ряда лет; который нечасто меняет место работы, женат, имеет семью, детей и т. д. Это служит, как правило, свидетельством благонадежности и дает определенную гарантию, что клиент не прекратит выплату долга в неэкстремальной ситуации.

При решении вопроса о ссуде для банка существенно, имеет ли он дело со своим прежним клиентом, для которого он открыл счет и который уже получал ранее ссуду в этом банке, или же это незнакомый человек, впервые обратившийся в банк. Если клиент уже получал ссуду и у банка не было к нему претензий, это существенно повысит его шансы на получение нового кредита. Если он не пользовался кредитом, но имеет депозитный счет в банке, то наличие солидного остатка на счете и регулярный перевод сумм на этот счет также может свидетельствовать о его высокой платежеспособности. При первом обращении клиента банк должен провести тщательное обследование состояния дел будущего заемщика и использовать максимум возможной информации о его личных качествах и материальном положении.

Профессиональные способности будущего заемщика особенно важны, если речь идет о руководителе фирмы, желающем получить ссуду на деловые цели. Эти способности связаны с его умением управлять предприятием, ориентироваться на рынке и обеспечивать прибыльность фирмы.

Компетенция руководителя складывается из нескольких качеств:

- наличие солидной профессиональной подготовки в избранной сфере коммерческой деятельности;
- организаторские качества;
- способность принимать обоснованные решения;
- умение обращаться с людьми, с подчиненными;
- знание работы всех участков своего предприятия, а также других предприятий отрасли.

Возраст и состояние здоровья клиента. Если заемщик молод и не имеет достаточного опыта в коммерческой деятельности, выдача ему крупной ссуды связана с повышенным риском. То же относится к пожилым людям, работоспособность которых снижена из-за возраста или тяжелой болезни. В последнем случае важно знать, имеется ли преемник, который сможет принять на себя обязательства по займу в случае ухода от дел или смерти клиента. Эти факторы необходимо учитывать не только в случае

персонального займа, но и при переговорах с руководством фирмы: банк должен быть уверен, что у престарелого главы фирмы есть заместитель, готовый взять на себя управление делами.

Материальный аспект платежеспособности характеризует способность клиента погасить долг за счет собственных средств. Если речь идет о персональном займе, банк попытается оценить размер личного имущества клиента; при деловой ссуде, помимо личного состояния руководителя фирмы и его компаньонов, банк будет тщательнейшим образом анализировать финансовое положение фирмы на основе ее баланса и сопутствующих документов.

Личное богатство заемщика складывается из недвижимого и движимого имущества. Наличие солидной недвижимости (земля, строения) является благоприятным фактором для получения ссуды. Сведения о недвижимости содержатся в кадастре, где указывается вид имущества, его статус, состояние и местоположение. При этом банкира, естественно, интересует в первую очередь не номинальная стоимость недвижимости, а ее реальная ценность, ибо продажа недвижимости в случае банкротства часто представляет собой непростую задачу. Для оценки имущества банкир может прибегнуть к экспертизе специалиста.

Движимое имущество может включать вклады (срочные) клиента, ценные бумаги, благородные металлы, драгоценности, картины и т. д. Это имущество тоже нуждается в тщательной оценке.

Разумеется, банк охотнее выдает заем клиенту, который владеет солидным состоянием, имеет недвижимость и ценные бумаги, чем лицу, которое не имеет имущества и целиком полагается на текущие доходы.

Оценка материального положения фирмы (юридического лица) предполагает тщательное обследование ее финансового состояния за несколько лет и получение дополнительной информации о ее деятельности. При этом банк особенно внимательно следит за тем, имеет ли фирма обязательства перед другими кредитными учреждениями. Например, если здания, которыми владеет фирма, уже заложены, это серьезно подрывает ее платежеспособность.

Основные условия кредитной сделки. К ключевым параметрам займа относятся:

- цель кредита;
- сумма;
- порядок погашения;
- срок;
- обеспечение;
- вознаграждение кредитора.

Цель кредита. Первый вопрос, который интересует банк: «Для

чего берется ссуда?». Цель кредита зависит от категории заемщика. Если это частное (физическое) лицо, то обычно оно берет потребительскую ссуду на покупку недвижимости (дом, квартира), товаров длительного пользования (автомобили, холодильники и т. д.) или же персональный кредит для погашения долгов, выплаты взносов за учебу, оплаты поездок за границу и т. д. Если же речь идет о предпринимателях, то цели займа существенно меняются: им требуется капитал для финансирования капитальных затрат (строительства здания, ремонта недвижимости), покупки оборудования, сырья и материалов, выплаты заработной платы персоналу, погашения срочных обязательств и т. п.

Цель кредита служит важным индикатором степени риска, связанного с выдачей ссуды. Банк, например, избегает выдачи ссуд для спекулятивных операций, так как погашение зависит от исхода сомнительных, а иногда и запрещенных законом сделок и, следовательно, несет высокий риск. При выдаче кредита фирме банк учитывает частоту банкротств в данной отрасли, и, естественно, проявляет осторожность в отношении предприятий, действующих в нестабильных отраслях.

Выдавая кредит акционерной компании, банк должен убедиться, что кредит берется для выполнения целей, предусмотренных уставом фирмы.

Цель определяет и форму кредита. Так, если заемщик с помощью ссуды стремится преодолеть кратковременный разрыв между поступлением средств и платежами, то наиболее подходящей формой кредита является овердрафт. Финансирование капитальных затрат требует других форм кредитования, например срочной ссуды.

Сумма кредита. Банк должен проверить обоснованность заявки в отношении суммы кредита. Важно с самого начала правильно определить требуемую сумму кредита, ибо в противном случае банк неизбежно столкнется с просьбой об увеличении кредита при наступлении кризисной ситуации. Опасность состоит в том, что банку придется выбирать между двумя одинаково неприятными альтернативами: предоставить дополнительный кредит или же потерять те деньги, которые уже были выданы в ссуду. Поэтому банк, получив расчеты клиента, должен сам дать оценку необходимой суммы кредита, внося необходимые коррективы. Так, например, если клиент просит выдать «промежуточную ссуду» (bridging loan) для покупки нового дома и намерен погасить ее за счет выручки от продажи старого дома, он может не учесть всех расходов, связанных с этой операцией ((консультирование, оформление бумаг, переезд, посреднические услуги и т. д.). Банк должен поправить расчет клиента, чтобы оградить себя от будущих неожиданностей.

Практика показывает, что в основу заявки на кредит заемщик кладет наиболее оптимистический вариант расчетов и занижает сумму кредита, полагая, что ее легче будет получить у банка. Так, если клиент банка просит кредит на покупку новой автомашины, он необоснованно завышает оценку старой машины, выручку от продажи которой он собирается внести в качестве первого взноса автомобильному дилеру. Это может привести к неспособности погасить ссуду. Иногда заемщик, наоборот, просит у банка завышенную сумму, рассчитывая, что если его просьба не будет удовлетворена, он впоследствии снизит сумму заявки.

Банк обязан удостовериться, что в финансировании сделки, на которую пойдет кредит, участвуют средства самого клиента. Это обязательное условие выдачи кредита. Желательно, чтобы банк и клиент участвовали в финансировании сделки в равных долях, хотя, как правило, банк выдает кредит на большую сумму. Так, при потребительской ссуде банк оплачивает от 2/3 до 3/4 стоимости покупаемой вещи. При кредитовании деловых предприятий доля участия банка существенно колеблется в зависимости от вида и срока кредита, полученного банком обеспечения и т. д. Однако и здесь участие средств заемщика в финансировании сделки является обязательным условием.

Погашение кредита. При выдаче кредита должен быть ясно определен источник его погашения. Есть два главных источника — за счет поступления доходов или от продажи активов. Банк должен проверить, соответствуют ли условия, предложенные клиентом, его реальным возможностям.

В операциях банка с индивидуальным заемщиком способность последнего погасить кредит чаще всего зависит от величины и регулярности получаемого дохода. В качестве гарантии аккуратного погашения ссуды банк может потребовать перевода заработной платы заемщика на его текущий счет в этом банке. Кредитоспособность делового предприятия, в свою очередь, зависит от величины и регулярности получения прибыли. При этом важно установить характер деловых связей фирмы. Если основной доход поступает от одного-двух контрагентов или связан с какой-то одной крупной сделкой, риск непогашения кредита вследствие непоступления дохода существенно возрастает. Что касается реализации активов (недвижимости, ценных бумаг и т. п.) как метода погашения ссуды, то основная опасность состоит в том, что выручка от продажи их может быть значительно меньше, чем необходимо для погашения долга. Банк всегда должен учитывать возможные ошибки и брать с клиента обязательство о погашении невозмещенной части долга за счет собственных средств.

Срок ссуды. Чем более продолжителен срок ссуды, тем выше

риск, тем больше вероятность того, что возникнут непредвиденные трудности и клиент не сможет погасить долг в соответствии с договором. Коммерческий банк, исходя из характера привлеченных средств, должен ограничивать свою кредитную деятельность в сфере средне- и долгосрочных операций, чтобы обеспечить необходимую ликвидность баланса и удовлетворять требования вкладчиков. Поэтому ссуды сроком до трех лет считаются наиболее приемлемыми для коммерческого банка. Вместе с тем, с ростом удельного веса срочных вкладов и развитием рынка межбанковских кредитов банки все более развивают практику выдачи среднесрочных кредитов деловым фирмам (на срок до 6—7 лет) и долгосрочного кредитования индивидуальных заемщиков на покупку или ремонт жилых домов (на срок 8—25 лет).

Обеспечение. Важным элементом кредитной сделки является то, какие активы заемщик сможет заложить в качестве обеспечения кредита. При этом необходимо подчеркнуть, что кредит должен выдаваться на определенные цели, для финансирования конкретной хозяйственной операции, а не в обмен на обеспечение как таковое. Обеспечение — это последняя линия обороны для банка и решение предоставить ссуду всегда должно базироваться на достоинствах самого финансируемого проекта, а не на привлекательности обеспечения. Если сама основа кредитной сделки связана с повышенным риском, было бы большой ошибкой выдать кредит под хорошее обеспечение, использовав его как источник погашения долга. Поэтому вопрос обеспечения должен решаться уже после того, как кредитная сделка сочтена приемлемой для банка.

Без обеспечения кредит может предоставляться лишь в тех случаях, когда источник погашения ссуды высоко надежен.

Вознаграждение. Вознаграждение банка за кредит складывается из двух основных элементов: процента по ссуде и комиссии за открытие кредита (commitment fee). Процент по ссуде, как правило, определяется путем начисления надбавки к базовой ставке. Базовая ставка устанавливается каждым банком индивидуально. Надбавка зависит от характера ссуды и степени риска, связанного с ней. Например, в современном английском банке ссуда крупным фирмам, поддерживающим постоянные связи с банком, выдается по базовой ставке или с надбавкой в 2—3%, а по ссудам индивидуальным заемщикам надбавка к базовой ставке составляет 4—5% в зависимости от наличия обеспечения и других факторов.

Что касается комиссии, получаемой банком при заключении кредитного договора, то возможны два варианта: единовременная уплата фиксированного вознаграждения в соответствии со

шкалой тарифов, действующей в данном банке или уплата комиссии в размере 1—5% от суммы предоставленного кредита.

5.3. Виды и формы кредитных соглашений

В практике западных банков проводится разграничение между деловыми (коммерческими) ссудами и персональными кредитами. Этим категориям соответствуют различные виды кредитных соглашений, определяющих условия предоставления займа, его погашения и т. д. В этом разделе мы рассмотрим наиболее распространенные методы банковского кредитования деловых фирм и индивидуальных клиентов в ряде стран Запада.

США. Кредиты коммерческим предприятиям можно разделить на две группы:

- ссуды для финансирования оборотного капитала;
- ссуды для финансирования основного капитала.

Первая группа связана с нехваткой у предприятий денежных средств для покупки элементов оборотного капитала, необходимых для повседневных операций. Это в основном краткосрочные кредиты до одного года. К ним относятся:

- кредитные линии (в том числе сезонные и возобновляемые);
- ссуды на чрезвычайные нужды;
- перманентные ссуды на пополнение оборотного капитала.

Вторая группа представлена средне- и долгосрочными кредитами для покупки недвижимости, земли, оборудования, арендных операций, установления контроля над компаниями и т. д. К ним относятся:

- срочные ссуды;
- ссуды под закладные;
- строительные ссуды;
- финансовый лизинг.

Кредитная линия (credit line) — соглашение между банком и заемщиком о максимальной сумме кредита, которую последний сможет использовать в течение обусловленного срока и при соблюдении определенных условий. Это одна из форм краткосрочного банковского кредита для покрытия временной потребности предприятия в денежных средствах, например, сезонных изменений товарных запасов или прироста дебиторской задолженности. Часто обеспечением кредитной линии служат кредитруемые банком запасы или неоплаченные счета.

Особенность кредитной линии как формы финансирования заключается в том, что она не является безусловным контрактом, обязательным для банка. Последний может аннулировать договор до окончания срока, если, например, финансовое положение

клиента существенно ухудшится или не будут выполнены другие условия контракта. Заемщик также в силу тех или иных причин может не использовать кредитную линию полностью или частично. Первоначально согласованная величина кредитной линии может быть скорректирована банком в случае резкого изменения конъюнктуры или в связи с юридическими ограничениями (например, превышением законодательно установленного лимита ссуд одному заемщику).

Кредитная линия открывается на срок до одного года, реже — до 2-х лет. Договор часто сопровождается условием о хранении клиентом минимального компенсационного остатка на текущем счете в банке в размере 20—30% от суммы кредитной линии¹.

Компенсационный остаток не только цементирует отношение банка и заемщика, снижает колебания депозитов, но и увеличивает реальный доход по ссуде. Так, заемщик, использовавший кредитную линию на 200 тыс. долл. из 9% годовых в течение года, уплатит банку 18 тыс. долл. в виде процентов по займу. Но при наличии минимального остатка в 20% (40 тыс. долл.) фактическая ставка составит 11,25% годовых (18 тыс. долл.: 160 тыс. долл.). Эта переплата может быть частично компенсирована заемщику за счет установления льготной ставки по кредиту.

Кредитная линия открывается банком после тщательной оценки финансового состояния заемщика. Некоторые банки проводят обследование фирмы каждый раз, когда она получает кредит в пределах открытой линии, но более распространена практика одноразовой проверки дел заемщика в течение года. Раз в год производится полная «расчистка» долга, с тем, чтобы клиент не имел задолженности банку по крайней мере в течение месяца. Эта мера дисциплинирует клиента, напоминает ему о необходимости погасить кредит.

В практике американских банков применяется несколько видов кредитных линий. Приведем два наиболее распространенных случая.

Сезонная кредитная линия (seasonal line of credit) предоставляется банком при периодически возникающей у фирмы нехватке оборотных средств, связанной с сезонной цикличностью производства или необходимостью образования запасов товаров на складе. Такая линия может быть открыта, например, владельцу магазина игрушек для создания запаса елочных украшений накануне рождественской распродажи или фермеру, нуждающемуся в покупке большого количества семян, удобрений и т. д. перед

¹ Иногда остаток хранится на счете в течение всего периода действия кредитной линии, а в других случаях — лишь при фактическом ее использовании.

началом посевных работ. Кредиты такого рода погашаются по окончании операционного цикла за счет выручки от продажи активов (в данных примерах — игрушек, урожая). Погашение долга и процентов производится единовременным платежом. Риск банка при открытии сезонной кредитной линии состоит в возможности непогашения кредита из-за внезапного падения спроса, снижения цен, неурожая и т. д. Поэтому обычно банк требует обеспечения в виде собственности заемщика.

Возобновляемая кредитная линия (revolving line of credit) предоставляется банком, если заемщик испытывает длительную нехватку оборотных средств для поддержания определенного объема производства. Срок такого кредита (как и рассмотренных выше сезонных линий) обычно не превышает одного года. Погасив часть кредита, заемщик может получить новую ссуду в пределах установленного лимита и срока действия договора. Задолженность по возобновляемой линии изменяется волнообразно, так что на кредитном счете всегда имеется непогашенный остаток.

Примером возобновляемого кредита может быть ссуда оптовому, объем операций которого устойчиво возрастает, вследствие чего дебиторская задолженность его клиентов и запасы требуют дополнительного финансирования. Банковская линия позволяет ему покрывать возрастающую из месяца в месяц потребность в оборотном капитале. Риск для банка состоит в непогашении кредита из-за сокращения продаж или неоплаты счетов в срок контрагентами оптовика. Поэтому банк требует залога основных средств или дополнительных гарантий.

Ссуды на чрезвычайные нужды (special commitment loans) выдаются банком для финансирования разового экстраординарного увеличения потребности клиента в оборотных средствах, связанного с заключением выгодной сделки, получением крупного заказа и другими чрезвычайными обстоятельствами. Например, владелец мебельной фабрики получает крупный заказ на изготовление партии мебели, для выполнения которого он должен произвести единовременную закупку материалов, нанять дополнительных работников и т. д. Ссуда выдается на строго ограниченный срок, соответствующий периоду изготовления и поставки мебели и оплаты ее заказчиком (90—120 дней). Кредит погашается единовременным взносом. Риск для банка связан в этом случае с возможностью невыполнения заказа в срок или отказа заказчика принять мебель из-за плохого качества работы, что приведет к непогашению ссуды. Поэтому банк потребует дополнительного обеспечения или гарантий.

Перманентные ссуды на пополнение оборотного капитала (permanent working capital loans). Кредиты такого рода выдаются на несколько лет и имеют целью покрыть длительный дефицит

финансовых ресурсов заемщика. Погашение кредита производится в рассрочку, месячными, квартальными или полугодовыми взносами, причем шкала погашения разрабатывается и утверждается в момент заключения кредитного договора. В отличие от приведенных выше видов кредита здесь погашение ссуды производится не за счет продажи активов, а из прибыли, полученной от операций. Например, предприниматель хочет открыть пункт проката видеокассет. Первоначальные затраты на аренду помещения, закупку оборудования и т. д. превышают его финансовые возможности, но согласно расчетам через 6 месяцев он начнет получать чистую прибыль, что позволит начать погашение ссуды. Банк может выдать кредит на два с половиной года на условиях погашения равными ежемесячными взносами (48 взносов) с началом погашения через 6 месяцев после выдачи кредита. Операция связана с большим риском для банка, который потребует обеспечения в виде личного имущества и гарантий третьих лиц.

Срочные ссуды (term loans) выдаются на срок более одного года в форме единичного кредита или серии последовательных займов и используются для приобретения машин, оборудования, ремонта зданий, рефинансирования долгов и т. д. Наиболее типичный срок ссуд такого рода — 5 и более лет, причем срок кредита не должен превышать срока службы того вида активов, который используется для обеспечения кредита.

Условия выдачи срочной ссуды, как правило, строго индивидуальны и приспособлены к конкретному заемщику. При этом проводится тщательное предварительное обследование потребностей заемщика в финансировании и его способности погасить кредит. Для срочной ссуды характерно обязательное наличие четкой шкалы погашения кредита регулярными периодическими взносами (месячными, квартальными) на основе анализа будущих доходов и расходов заемщика. Мелкие и средние ссуды имеют обеспечение в виде оборудования, или тех активов, которые будут приобретены фирмой за счет кредита, крупные же, как правило, предоставляются без специального обеспечения.

Срочные ссуды широко используются в отраслях с крупными капиталовложениями — транспорт, связь, угледобыча, нефтепереработка, химия и т. п. Эффективная ставка процента по срочным ссудам зависит от условий займа и метода ее расчета. В ряде случаев стоимость кредита исчисляется путем умножения договорной ставки на первоначальную сумму кредита, в других — только на непогашенный остаток. Во втором случае общая сумма процентных платежей по ссуде будет меньше, чем в первом, так как срочные ссуды погашаются регулярными взносами и непогашенный остаток постепенно сокращается.

Примером срочной ссуды может служить заем, полученный типографией для финансирования замены печатного прессы новой офсетной машиной для многокрасочной печати. Стоимость новой машины 1 млн. долл., срок службы — 10 лет. Банк выдает ссуду сроком на 10 лет, погашаемую ежемесячными взносами, начало погашения — через 3 года с момента получения кредита.

Ссуды под закладную (mortgage loans) применяются для финансирования покупки или строительства заводов, производственных зданий, приобретения земли. Они рассчитаны на длительный срок (15 лет и более). Погашение (амортизация закладной) производится ежемесячными взносами по заранее установленной шкале. С течением времени часть очередного платежа, идущая на выплату процентов, уменьшается, а на погашение основного долга — увеличивается.

Строительные ссуды (construction loans) выдаются на период строительного цикла (до 2-х лет). Заемщик регулярно выплачивает процент. Затем ссуда переоформляется в закладную и начинается выплата основного долга.

Лизинг. Эта форма финансирования имеет существенные особенности и может рассматриваться как альтернатива традиционному банковскому кредитованию. Она применяется для финансирования аренды дорогостоящего оборудования — морских и речных судов, спутников связи, самолетов, автомашин, компьютеров, копировальных машин, а в отдельных случаях — недвижимости. Согласно договору о лизинге арендатор получает в долгосрочное пользование оборудование при условии внесения периодических платежей владельцу оборудования (арендодателю). В тексте договора определяется общая сумма и сроки сделки, размер и периодичность арендных платежей, налоговые льготы, ремонт и поддержание оборудования в рабочем состоянии, условия продления аренды и выкупа имущества арендатором.

Принципиальная схема лизинговой операции показана на рис. 5.1.

Компания, желающая арендовать оборудование с использованием финансовых средств лизинговой компании выбирает продавца необходимого оборудования с учетом качества и цены товара (1). Затем заключается договор об аренде с лизинговой компанией (2). Последняя договаривается с поставщиком о покупке оборудования (3) с поставкой его арендатору (4). Стоимость товара выплачивается поставщику, и лизинговая компания становится владельцем оборудования (5). Арендатор вносит арендные платежи (включая процент на финансирование) на протяжении всего периода использования оборудования (6).

Все стороны, участвующие в операции, получают существенные выгоды. Продавец продает товар и получает его стоимость.

Лизинговая компания становится владельцем товара и, сдав его в аренду, получает возмещение затраченных денег, а также процент за финансирование сделки.

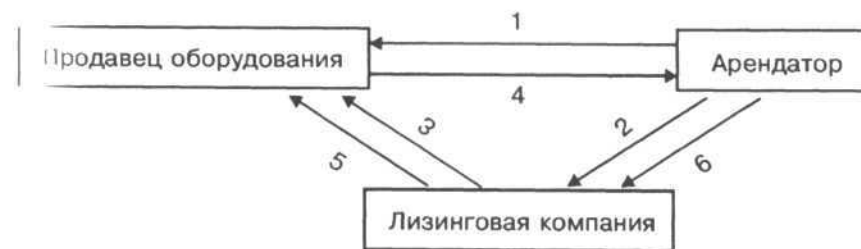


Рис. 5.1. Принципиальная схема лизинговой операции

Арендатор получает возможность эксплуатировать оборудование, не затрачивая крупных сумм на инвестирование и не иммобилизируя капитал на длительные сроки. Кроме того, он либо вообще не делает первоначального взноса (что он обязан был бы сделать при покупке оборудования в кредит), либо делает очень маленький взнос, а также пользуется налоговыми льготами в связи с ускоренной амортизацией и тем, что арендные платежи считаются эксплуатационными расходами и включаются в себестоимость продукции. Наконец, арендатор по окончании срока аренды может приобрести оборудование в собственность по остаточной стоимости или продлить аренду.

Арендная плата может выплачиваться ежемесячно, раз в квартал или полугодие. Расчет величины взноса покажем на следующем примере.

Фирма арендует грузовик стоимостью в 12 тыс. долл. сроком на 13 месяцев (что составляет 90% срока амортизации в 4 года) по ставке 0,285% в месяц. Ежемесячный взнос определяется по формуле:

$$\text{Ежемесячный взнос} = \frac{\text{Стоимость машины} + \left(\text{Стоимость машины} \times \text{Ставка процента} \times \text{Число месяцев} \right) / 100}{\text{Число месяцев}} = \frac{12000 + (12000 \times 0,285 \times 13) / 100}{13} = 313,27 \text{ долл.}$$

Если в договоре предусмотрена возможность выкупа, то по окончании срока аренды арендатор приобретает машину за 10% от стоимости (т. е. за 1200 долл.).

Банки активно участвуют в финансировании операций по аренде через создаваемые для этого лизинговые компании в системе банковских холдингов. Одна из наиболее распространенных форм — *лизинг с привлечением средств* (leveraged leasing), где арендодатель приобретает оборудование с помощью банковского кредита (в размере 80—90% общей стоимости) и погашает долг из выручки, полученной в форме арендных платежей. В сделке таким образом, помимо поставщика оборудования, арендодателя и арендатора участвует еще и кредитор в лице коммерческого или инвестиционного банка, страховой или финансовой компании. Кредитор предоставляет кредит без оборота на арендатора (т. е. с возложением всей ответственности за погашение ссуды на арендодателя, организующего всю лизинговую операцию) и получает взносы в погашение займа и уплату процентов. Арендодатель, вложив в операцию 10—20% собственных средств, получает льготы по ускоренному списанию амортизации и процент по своей доле финансирования. Банк может выступать в сделке и как арендодатель («участник-владелец»), и как банкир («участник-кредитор»). При этом он может привлечь к финансированию долгосрочной части аренды как других финансовых посредников (инвестиционные банки, финансовые компании), так и крупные промышленные фирмы, обладающие избыточной ликвидностью.

Таковы основные формы кредитования деловых предприятий.

Что касается ссуд индивидуальным заемщикам, то они связаны главным образом с приобретением недвижимости (квартир, жилых домов и т. п.), покупкой товаров длительного пользования, получением ссуд на неотложные нужды.

Ссуды под закладную (mortgage loan). В США свыше 80% новых домов покупается в кредит. Средний срок таких кредитов — 27 лет, ссуда покрывает в среднем 3/4 цены дома (а остальную четверть покупатель оплачивает наличными в виде первоначального взноса в момент покупки).

Основная форма кредита под недвижимость — полностью амортизируемая закладная с фиксированным процентом. Обеспечением кредита служит покупаемая недвижимость; сумма долга погашается равными взносами на протяжении всего срока действия ссуды; процент, установленный банком, не меняется.

В банковской практике используются также закладные с частичной амортизацией, когда взносами погашается лишь часть долга (до 60%), а в конце вносится крупный единовременный платеж. Срок таких закладных — до 5 лет.

Большое распространение в США получил *потребительский кредит*. Известны две основные формы:

— ссуды с погашением в рассрочку;

— возобновляемые ссуды (банковские кредитные карточки, овердрафт).

Ссуды с погашением в рассрочку (installment credit) применяются для покупки бытовых товаров длительного пользования. Основная их часть в США связана с покупкой автомобилей. Банк выдает кредит в размере до 90% стоимости автомобиля сроком на 2—3 года. Часто ссуда не является полностью амортизируемой: она предполагает крупный платеж в конце срока и содержит условие обратного выкупа. Последнее означает, что заемщик по своему выбору может либо погасить ссуду полностью, либо передать автомобиль банку по остаточной стоимости в оплату непогашенного долга.

Возобновляемые ссуды. Заемщику открывается кредитная линия с правом получения кредита в течение определенного срока. Условия погашения кредита определяются пожеланиями заемщика. Процент начисляется на реально полученную сумму. При этом, если ссуда погашается в течение льготного 30-дневного срока, то процент в пользу банка не начисляется.

До 90% всей суммы указанных ссуд составляет кредит по банковским кредитным карточкам (bank credit card). Владелец карточки имеет кредитную линию в банке. Кредит предоставляется в тот момент, когда владелец карточки покупает вещь и подписывает счет (sales draft) в магазине, являющемся участником «карточных соглашений» (т. е. согласившемся принимать в оплату товаров банковские кредитные карточки). Владелец магазина предъявляет счет за покупку в банк, выдавший кредитную карточку, и получает стоимость товара за вычетом небольшого учетного процента (до 6%). Владелец карточки должен погасить долг в пределах 30-дневного периода с момента покупки. Если он этого не сделает, через 30 дней начинается начисление процентов. Долг может быть погашен в рассрочку равными ежемесячными взносами (плюс проценты).

Другой вид возобновляемой ссуды частным лицам — это овердрафт. Но как уже говорилось, он не получил в США большого распространения.

Великобритания. В отличие от США английские банки используют *овердрафт* как основную форму краткосрочного кредитования коммерческих предприятий. Овердрафт неразрывно связан с текущим счетом: при наличии соответствующего соглашения банк разрешает владельцу счета выписывать чеки на суммы, превышающие кредитовый остаток на счете, в пределах установленного лимита.

Типичная черта овердрафта — его кратковременный и преходящий характер. Он позволяет клиенту решать проблему финансирования краткосрочной задолженности в периоды, когда

расходы временно превышают поступление денег на счет. Для предприятий это метод кредитования оборотного капитала. Если речь идет о финансировании долговременных капитальных затрат (например, сделок по покупке недвижимости, автомобилей), овердрафт не применяется. В этом случае необходимы другие формы кредита.

Чтобы определить верхний предел кредитования по овердрафту, банк проводит тщательный анализ *предстоящих денежных поступлений и платежей* (cash flow forecast) на основе бизнес-плана и планов реализации продукции фирмы-заемщика на период действия соглашения об овердрафте. Расчеты могут, например, выявить, что на счете фирмы в конце каждого месяца будет возникать временная нехватка средств (дебетовое сальдо) в связи с крупными расходами по выплате заработной платы, налогов и т. д. Вместе с тем, в начале следующего месяца равновесие восстанавливается и на счете образуется кредитовый остаток. Соответственно банк может предоставить фирме право овердрафта с 25 числа предыдущего месяца до 5 числа следующего месяца на сумму прогнозируемого дебетового сальдо (рис. 5.2).

Хотя динамика средств на счете с овердрафтом носит ярко выраженный колебательный — «свинговый» — характер, при котором кредитовое сальдо периодически сменяется дебетовым и обратно, в практике английских банков нередки случаи, когда периоды использования кредита удлиняются, а периоды погашения кредита и положительного сальдо на счете укорачиваются. Более того, наличие дебетового сальдо может стать перманентным состоянием счета. В отношении солидных клиентов банки в принципе допускают подобную ситуацию, но при этом жесто-

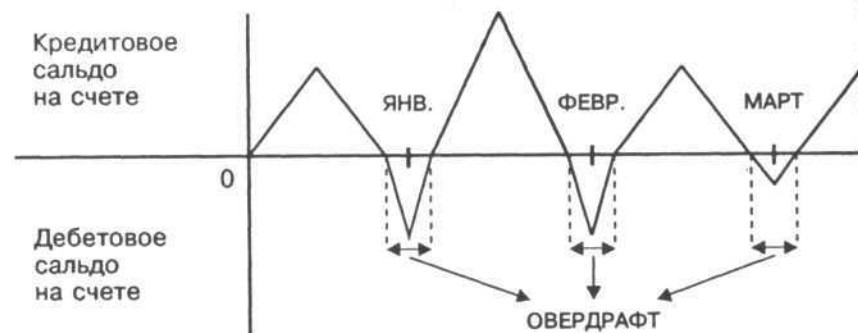


Рис. 5.2. Динамика средств на текущем счете и использование овердрафта

чтоот контроль и тщательно следят за состоянием платежеспособности фирмы.

Сроки овердрафта в Великобритании — от нескольких месяцев до нескольких лет, но банк, как правило, требует полного погашения кредита раз в год и проводит ежегодное обследование состояния клиента. Если возникают сомнения в платежеспособности заемщика, договор расторгается.

Процент по овердрафту начисляется *ежедневно* на непогашенный остаток. Эта форма кредита считается самой дешевой, так как клиент платит только за фактически использованные суммы.

Другая традиционная форма кредитования, применяемая английскими банками — *кредит по ссудному счету* (credit on loan account). В отличие от овердрафта клиенту открывается специальный ссудный счет, в дебет которого зачисляется сумма кредита. Одновременно кредитуются текущий счет клиента и последний может использовать ее в обычном порядке, выписывая чеки или снимая наличные.

Кредит по ссудному счету предоставляет для финансирования капитальных затрат или для осуществления различных коммерческих проектов (например, приобретение доли в других предприятиях). При выдаче этого кредита банк исходит из общего принципа обязательности участия собственных средств заемщика в финансировании сделки.

Сроки кредита по ссудному счету различны. Они зависят от сроков экономической жизни приобретаемого оборудования или от расчетного времени проекта. Обычно эти кредиты относятся к категории средне- и долгосрочных. Погашение кредита в большинстве случаев производится в рассрочку, равными месячными взносами, которые зачисляются прямо в кредит ссудного счета. Размер взносов должен быть достаточен для погашения основной суммы долга в течение срока действия кредита. Проценты начисляются ежеквартально на непогашенную часть кредита и списываются с текущего счета клиента. В некоторых случаях практикуется зачисление их в кредит ссудного счета вместе со взносами на погашение основной суммы долга.

Размер процентной ставки определяется путем «накидки» на базовую ставку банка (в случае фиксированной ставки) или изменяется периодически с изменением рыночных ставок (используется в качестве ориентира ставки по межбанковским кредитам — «ЛИБОР»).

Лизинг. Как и в США лизинговые операции получили широкую популярность в Великобритании. До начала 70-х гг. финансированием аренды крупного и дорогостоящего оборудования занимались финансовые дома, которые практиковали как лизинг с полной оплатой арендуемого оборудования, так и соглашения

на условиях «продаж с последующей арендой» («sale and lease back»). В последнем случае компания продает свое оборудование финансовой компании, а затем получает его обратно в аренду. Впоследствии в сферу лизингового бизнеса вторглись крупные банки, которые купили участие в лизинговых формах и начали кредитовать арендные операции.

К числу наиболее популярных форм кредитования частных лиц относятся:

- персональные ссуды;
- бюджетные счета;
- ссуды на покупку домов.

Персональная ссуда (personal loan) связана с открытием ссудного счета для индивидуального заемщика. Она, как правило, выдается для финансирования покупок в рассрочку потребительских товаров длительного пользования (автомашины, телевизоры, мебель) или на особые виды расходов — путешествия, свадьбы, ремонт жилья и т. д.

В большинстве случаев сумма займа ограничена — от 500 до 5000 ф. ст. (по ссудам на ремонт и обустройство домов — до 10 тыс. ф. ст.). От одной четверти до трети стоимости покупки или расходов должно быть покрыто из собственных средств заемщика. Погашение кредита производится равными ежемесячными взносами с включением процентов за пользование ссудой. Расчет процентов производится по твердой ставке исходя из первоначальной суммы займа. При погашении ссуды в рассрочку это ведет к тому, что реальная ставка, уплачиваемая заемщиком, значительно выше номинальной¹. Банк обязан при заключении договора о ссуде сообщить клиенту действительную стоимость кредита.

При выдаче персональной ссуды банк обычно проявляет повышенную осторожность, ибо в Великобритании эта форма кредита не дает банку права распоряжения покупаемыми товарами в отличие от ссуд под недвижимость, где владение объектом передается банку по закладной.

Бюджетные счета (budget account). При этой форме заемщик обязуется вносить на счет определенные суммы, а банк оплачивает регулярные платежи, предоставляя в случае необходимости кредит. Лимит кредитования зависит от величины взноса: обычно лимит в 30 раз превышает сумму взноса. Так, при ежемесячном взносе в 150 ф. ст. клиент может получить кредит на общую сумму в 4500 ф. ст.

При открытии счета составляется расчет предстоящих на год

¹ Так, при сумме займа в 5500 ф.ст. на срок в 2,5 года и при ставке в 8 % годовых заемщик должен будет выплатить в виде процентов 1100 ф.ст., что означает реальную ставку в 16 % годовых.

платежей, причем месячный взнос как минимум равен 1/12 расчетной суммы. Однако клиент может оплачивать и непредусмотренные расходы (например, счета за ремонт автомобиля и т. д.) в пределах кредитного лимита. Соглашение перезаключается каждые 12 месяцев, причем банк учитывает аккуратность погашения долга заемщиком в предшествующий период и может не возобновить договор в случае задержек и неплатежей.

Кредит на покупку домов (home loan) введен в практику английских банков относительно недавно. Ранее потребность в этих кредитах удовлетворяли специальные институты — строительные общества и некоторые другие финансовые учреждения. Но с начала 80-х гг. банки активно вторглись на рынок кредитования покупок жилья.

Заключению договора о займе предшествует экспертиза, цель которой заключается в оценке недвижимости и возможности ее реализации на рынке. Сумма кредита может достигать 95% величины экспертной оценки.

Поскольку основным источником погашения ссуды служит доход заемщика, сумма кредита не может превышать сумму его годового дохода более чем в 2,5 раза. Если оба супруга в семье работают, учитывается их суммарный доход.

Большинство ссуд на покупку домов погашается *методом капитальных выплат* (capital repayment method). В платеж включается как погашение основной суммы, так и уплата процентов. Соответственно в первые годы доля процентов в ежемесячных взносах будет выше, чем погашение долга, но в последующем, с уменьшением суммы долга, эта доля будет прогрессивно сокращаться.

Применяется также метод единовременного погашения (sundowment repayment method), когда долг выплачивается целиком по окончании срока за счет средств страхового полиса, который был куплен заемщиком специально для этих целей. Срок полиса истекает в момент погашения кредита или же, в случае смерти клиента, — в момент его кончины. На ссуду начисляется процент, заемщик обязан регулярно вносить банку процентные платежи.

Срок ссуды — до 25 лет или до момента выхода заемщика на пенсию (какой срок наступит раньше). Банк требует закладную, являющую ему право распоряжаться недвижимостью, и, кроме того, недвижимость должна быть застрахована.

Франция. Французские банки предоставляют деловым предприятиям следующие виды *краткосрочных кредитов*:

- кассовые кредиты (les crédits par caisse);
- кредиты для финансирования долговых обязательств (les crédits de financement des créances commerciales ou professionnelles);

- кредиты под товары (les crédits sur marchandises);
- гарантийные кредиты (les crédits par signature).

1. *Кассовые кредиты* предназначены для удовлетворения кратковременной потребности клиентов банка в платежных средствах и выдаются, как правило, в форме разрешения иметь дебетовое сальдо на текущем счете в пределах установленного лимита. Известно несколько вариантов таких кредитов.

Краткосрочный овердрафт (la facilité de caisse) используется при затруднениях с наличностью. Предприятие получает разрешение на кредит в форме овердрафта на один или несколько дней. Кредит носит разовый характер, и по истечении его срока требуется новое разрешение банка.

Продленный овердрафт (decouvert) предоставляется банком на срок от нескольких недель до нескольких месяцев. Основанием служит временная нехватка средств в ожидании поступления выручки от рыночных операций. Иногда этот кредит выдается предприятию под гарантию его партнеров или учредителей, которые в данный момент не могут или не хотят предоставить ему дополнительные денежные средства.

Сезонный кредит (le crédit de campagne) выдается клиенту в случаях возникновения значительного временного разрыва между затратами на производство и поступлением средств от реализации продукции из-за специфических условий производства (например, в сельском хозяйстве). Банк устанавливает ежемесячные лимиты кредитования предприятия в соответствии с ожидаемой расчетной потребностью в средствах.

Рефинансирование краткосрочных кредитов. Банк стремится обеспечить возможность рефинансирования кредита в центральном банке или на денежном рынке. С этой целью при выдаче ссуды банк требует от заемщика выдачи одного или нескольких векселей на предъявителя, которые банк затем учитывает (покупает у заемщика) с зачислением суммы (за вычетом учетного процента) на его текущий счет. Эти векселя, индоссированные в пользу банка, могут быть впоследствии переучтены в Банке Франции. Во Франции эта операция получила название *мобилизации средств*.

2. *Кредиты для финансирования долговых обязательств клиентов.* Предоставляется в двух формах — учет векселей и мобилизационный кредит.

Учет векселей (l'escompte) представляет собой покупку банком векселя акцептованного должником до истечения его срока с выплатой бенефициару суммы векселя за вычетом учетного процента, а также комиссии и сумм в возмещение других издержек.

Ставка учетного процента зависит прежде всего от рейтинга

предприятия-плательщика по векселю, отражающего его надежность и репутацию на рынке кредита. Ставка складывается из базовой ставки (ТВВ — le taux de base bancaire) с прибавлением одного или нескольких процентных пунктов в зависимости от статуса заемщика. Так, если ставка установлена по формуле ТВВ+2, это означает, что при базовой ставке в 11% годовых стоимость учета составит 13% годовых.

Кроме того, при расчете процента за учет будет принята во внимание приемлемость векселя для переучета в центральном банке: если в силу каких-то погрешностей вексель не может быть переучтен, это повысит ставку учетного процента на 2—3 процентных пункта.

Комиссия, входящая в общую стоимость операций учета, может включать несколько компонентов:

- комиссию за индоссирование векселя (commission d'endos);
- комиссию за составление накладной по учету партии векселей (commission de bordereau);
- комиссию за предъявление к учету неакцептованного векселя (commission de non acceptation);
- комиссию за обработку и услуги (commission de manipulation et de service);
- комиссию за получение акцепта по неакцептованному векселю (commission d'acceptation);
- комиссию за недомицилирование¹ (commission de non domiciliation).

Помимо учетного процента и комиссии с клиента взимаются разного рода издержки, которые банк несет в связи с операцией учета векселя — расходы на посылку авизо, телефонные разговоры с клиентом и т. д.

При учете векселя банк подвергается нескольким видам риска:

- риск, связанный с его клиентом — получателем денег по векселю;
- риск, связанный с плательщиком по векселю;
- риск, связанный с переучетом векселя (риск мобилизации).

Когда банк открывает своему клиенту *линию учетного кредита* (ligne d'escompte) он должен тщательно оценить финансовое положение коммерсанта, его потребности в денежных средствах и т. д. Если плательщик по векселю окажется несостоятельным, банк может обратиться с взысканием против векселедателя.

Перед тем как вексель будет акцептован плательщиком банк получает заключение о кредитоспособности последнего у его банка, а также проверяет, не числится ли его имя в центральной

¹ Домицилирование — указание в тексте векселя места его оплаты; обычно по банк плательщика по векселю.

картотеке неисправных плательщиков в Банке Франции, где регистрируются все случаи задержки платежей по кредитам и долговым обязательствам.

Чтобы иметь постоянную информацию об операциях по учету, банк ведет специальную *картотеку риска* (fiches de risk), где указываются как суммы, выплаченные банком в порядке учета векселей, так и ход погашения векселей, находящихся в портфеле банка. Эти сведения позволяют банку регулировать свои отношения с клиентами, пользующимися услугами по учету.

Приведем пример расчетов, применяемых банком при учете партии векселей. 15 января 1989 г. фирма «Дюмайе» предъявила в банк «Дюпьюи» к учету шесть векселей. Основные параметры и особенности этих векселей сведены в табл. 5.4.

Таблица 5.4

Характеристика векселей, предъявленных фирмой «Дюмайе»				
Сумма векселя	Дата выписки	Дата платежа	Место платежа	Особенности векселя
1500	10.01	14.04	Париж	Вексель не акцептован (подлежит предъявлению плательщику для акцепта)
2000	05.01	Через 30 дн. после выписки векселя	Бордо	—
3000	01.01	Через 30 дн. после предъявления (акцептован 10.01)	Лион	Вексель не домицилирован
1800	08.01	по предъявлении	Марсель	—
2500	12.01	30.03	Неронд	Неправильно указано место платежа
4000	03.01	28.02	Лилль	Требуется подтверждение (авизо)

Условия банка «Дюпьюи» по учету векселей таковы:

— ставка учета по векселям, приемлемым для переучета — 11,40% годовых;

— ставка учета по векселям, не подлежащим переучету — 14,40% годовых;

— комиссия за индоссирование (учинение передаточной надписи) — 0,60% годовых;

— комиссия за обработку и услуги — 13 фр. фр. за вексель;

— комиссия за составление накладной — 1/8% от суммы векселей;

— комиссия за неакцептование — 1/4% за один вексель;

— комиссия за акцепт — 30 фр. фр. за один вексель;

— комиссия за недомицилирование — 15 фр. за один вексель.

Процент начисляется минимум за 10 дней.

Банк составляет накладную на партию векселей (bordereau d'escompte), на основе которой ведется расчет сумм, уплачиваемых клиенту и получаемых банком в оплату его услуг (табл. 5.5).

Таблица 5.5

Накладная на учет векселей					
Место платежа	Сумма векселя (с)	Срок оплаты	Количество дней (n)	с × n (сумма векселя × количество дней)	
				векселя, приемлемые для переучета	векселя, не подлежащие переучету
Марсель	1800	По предъявлении	10	18000	—
Бордо	2000	04.02	21	42000	—
Лион	3000	09.02	26	—	78000
Лилль	4000	28.02	45	180000	—
Неронд	2500	30.03	75	—	187500
Париж	1500	14.04	90	—	135000
	14800			240000	400500

В соответствии с данными накладной производится расчет сумм, следуемых банку в оплату учетной операции:

— сумма учетного процента определяется по формуле $\frac{c \times n}{10000}$, где с — ставка учетного процента + комиссия за индоссирование: по векселям, приемлемым для учета

$$\frac{24000}{3000} = 80,00;$$

по векселям, не подлежащим учету

$$\frac{400500}{2400} = 166,87;$$

комиссия за обработку и услуги

$$13 \times 6 = 78,00;$$

комиссия за составление накладной

$$14800 \times \frac{1}{8000} = 1,85;$$

комиссия за неакцептование

$$1500 \times \frac{0,25}{100} = 3,75;$$

комиссия за акцепт

$$1 \times 30 = 30,00;$$

комиссия за недомицилирование

$$1 \times 15 = 15,00.$$

Итого 375,47

Сумма, перечисленная на счет фирмы, составляет: $14\ 800 - 375,47 = 14\ 424,53$.

Таким образом, предъявив к учету векселя на сумму 14 800 фр., фирма должна уплатить банку в виде учетного процента и комиссионного вознаграждения 375,47 фр. и получить наличными сумму в 14 424,53 фр.

Для переучета векселей в центральном банке они должны удовлетворять ряду условий:

- быть выписанными в местной валюте;
- представлять реальные сделки;
- не быть просроченными (согласно правилам Банка Франции срок переучитываемого векселя между выпиской и оплатой не должен превышать 90 дней);
- подлежать оплате в городе, где есть отделение Банка Франции;
- не иметь условий, ограничивающих права держателей векселя (например, нельзя ограничивать право протеста векселя и т. д.).

Вторая форма кредитования долговых обязательств — *мобилизационный кредит* (Crédit de Mobilisation de Créances Commerciales — CMCC). Это относительно новая форма кредитования, введенная с целью облегчить финансирование операций с векселями. Фирма, получающая векселя от своих покупателей, группирует их в партии по предстоящим датам их оплаты (максимум за 10 дней до оплаты) и выписывает один вексель на предъявителя на общую сумму векселей, входящих в данную партию. Получателем по векселю является банк, причем срок оплаты назначается через несколько дней после наступления срока платежа по векселям. Банк учитывает суммарный вексель и взимает за это учетный процент и комиссию. Когда срок суммарного векселя истекает, банк списывает со счета фирмы сумму аванса. В случае отсутствия на счете достаточной суммы, банк может предъявить претензии только к фирме-заемщику, но не к ее клиентам (в отличие от обычной сделки учета, когда ответственными являются и конечные плательщики по векселю).

3. *Кредиты под товары* выдаются банком под обеспечение товарными запасами на складе предприятия или на общественных складах. В последнем случае складское свидетельство, выдаваемое владельцу товара, состоит из двух документов.

— *расписки* (recépisse), удостоверяющей принятие товара на хранение;

— *варранта* (warrant), документа дающего право на получение ссуды в банке в форме учета.

Владелец товара učinяет на варранте передаточную надпись

и пользу банка, дающую право изъятия товара со склада в случае непогашения ссуды. Варрант учитывается в банке наподобие векселя. Если владелец товара хочет изъять его со склада до истечения срока, указанного в варранте, он может:

— досрочно погасить ссуду и получить от банка право распоряжения товаром;

— продать товар по более дешевой цене, взяв с покупателя обязательство погасить кредит банку по наступлении срока.

4. *Гарантийные кредиты* (или кредиты за подписью — par signature) представляют собой гарантию банка (в форме поручительства или акцепта) об оплате обязательств клиента, в случае их непогашения в срок. Например, банк может выдать поручительство за клиента в пользу министерства финансов об уплате в срок налога на добавленную стоимость. К этой же категории относится кредит в форме банковского акцепта клиентских векселей, что придает им особую надежность и облегчает покупку товаров в кредит.

Инвестиционные кредиты. До сих пор речь шла о краткосрочном кредитовании предприятий во Франции. Вместе с тем банки практикуют выдачу *средне- и долгосрочных кредитов* для финансирования покупок недвижимости (участков земли, зданий), оборудования и машин, средств транспорта, информационных систем и т. д. Это финансирование осуществляется в трех формах:

— классические банковские *ссуды на срок* (le credit bancaire clas sique à terme);

— лизинговые соглашения;

— ссуды участия.

Ссуды на срок представляют собой среднесрочные кредиты на срок от 2 до 7 лет, которые выдает банк самостоятельно, либо совместно со специальными кредитными институтами. При выдаче этих кредитов строго соблюдается соответствие сроков ссуды и сроков экономической жизни оборудования. Условия займов (сроки, погашение) соответствуют условиям аналогичных кредитов в США и других странах, в частности заемщик обязательно должен участвовать в финансировании проекта собственными средствами (в размере от 50 до 25% стоимости сделки).

Банки выдают ссуды и на более длительные сроки (до 20 лет), но их объем незначителен. Этот сегмент рынка капиталов обслуживают специальные учреждения («Креди насьональ», «Креди фонсэ» и др.).

Лизинговые соглашения в принципе не отличаются от схем, принятых в других странах, однако во Франции более развит лизинг недвижимости (служебных помещений, складов и т. д.).

Кредиты с участием — совместные кредиты частных банков и государственных учреждений мелкому бизнесу.

Кредиты индивидуальным заемщикам во Франции предоставляются в следующих формах:

- кассовые кредиты;
- ссуды под ценные бумаги;
- персональные ссуды;
- потребительский кредит;
- ссуды под недвижимость.

Аналогичные ссуды мы уже рассматривали при характеристике кредитных операций в других странах. *Кассовые кредиты* (la facilité de caisse) реализуются в форме разрешенного овердрафта в пределах утвержденного лимита; *кредиты под ценные бумаги* (les avances sur titre) по существу представляют разновидность овердрафта с залогом ценных бумаг. *Персональный кредит* (le prêt personnel) — это возобновляемая ссуда частному лицу на срок от 3-х месяцев до 3-х лет в размере не более 1/4 годового дохода лица. Как правило, при выдаче такого кредита требуется гарантия третьего лица. Важную роль играет условие «доминирования доходов», т. е. поступления доходов заемщика на счет в банке, где последний может контролировать его финансовое положение.

Потребительские ссуды (les crédits à la consommation) аналогичны по условиям персональным ссудам, но ставки процента по ним ниже. Они выдаются для погашения счетов на приобретение товаров в магазинах, охватываемых системой потребительского кредита («Сетелем» (Cetelem), «Кофинога» (Cofinoga) и т. д.). *Ссуды под недвижимость* (les crédits immobiliers) предоставляются банками на срок от 2 до 15—20 лет и погашаются ежемесячными или квартальными взносами, величина которых фиксирована или же изменяется с течением времени¹.

5.4. Обеспечение кредита

Виды залога. Одна из наиболее серьезных проблем, с которыми сталкивается коммерческий банк — риск непогашения ссуды (кредитный риск). Согласно закону банк может привлечь неисправного заемщика к ответственности в случае неисполнения кредитного договора. В то же время банк может уменьшить риск неплатежа, потребовав у клиента передачи ему части имущества в качестве гарантии своевременного погашения ссуды. Если бы не было института обеспечения займов с правом продажи заложенной собственности должника для покрытия убытков от непогашения кредита, банковское дело превратилось бы в спекулятивное

¹ Например, может быть применена такая схема выплат: первые 2 года — 1500 фр. в месяц, следующие 3 года — 1800 фр. в месяц, следующие 10 лет — 2300 фр. в месяц.

взятие, где высокий риск ведения операций привел бы к резкому росту процентных ставок.

Продажа банком заложенной собственности позволяет покрыть долг, и, кроме того, если сумма реализации залога превышает сумму задолженности банку, остаток может быть использован для возмещения задолженности тем кредиторам, которые не получили залога. Правда, положение этих кредиторов значительно хуже, так как они, как правило, могут рассчитывать на возмещение лишь небольшой части долга после распределения выручки от продажи залога между всеми претендентами.

Вместе с тем, следует еще раз напомнить, что обеспечение ссуды — последняя линия обороны банка. В основе сделки должна лежать исходная коммерческая операция, которую финансирует банк. Обеспечение — это лишь дополнительная гарантия, а не плата за кредит.

Внесение залога должно поощрить заемщика к своевременному погашению долга. Дело в том, что нередко клиенты рассматривают банк как обильный источник дешевых денег. Наличие залога дисциплинирует заемщика, заставляет его серьезнее относиться к своим обязанностям.

Техническая передача обеспечения может принимать различные формы:

- передача объектов, служащих обеспечением займа, в полную собственность банка;
- передача банку объекта во владение без перехода права собственности;
- передача банку титула собственности на объект залога;
- депонирование в банке документов, дающих право распоряжения имуществом;
- договоренность, согласно которой банк может обратиться в суд для получения разрешения на продажу собственности заемщика;
- получение банком нотариально заверенных гарантий.

При переходе обеспечения в *полную собственность* банка (whole ownership) этот трансферт оформляется специальным соглашением, которое предусматривает обратный переход собственности к заемщику только после полного и своевременного погашения долга. Примером документа по передаче залога в собственность банка может служить закладная под недвижимость.

Передача собственности во владение банка (possession) лишает заемщика возможности распоряжаться своей собственностью. Однако кредитор не может продать залог, если это право не предусмотрено специальной договоренностью.

Обеспечение может быть депонировано у кредитора в виде *документов, дающих право распоряжения собственностью*.

Пример — депонирование акционерного сертификата, без которого владелец не может распоряжаться своими акциями. Если оформлен трансферт в пользу банка, последний может продать залог в случае неплатежа.

Право предъявления претензий в суде (charge) не предусматривает предварительной передачи кредитору каких-либо прав на владение имуществом или документами, позволяющих распоряжаться имуществом. Однако договор обуславливает право кредитора обратиться в суд за разрешением на продажу имущества с торгов.

Эта форма обеспечения часто принимает форму *скользящей претензии (floating charge)* в отношении меняющихся активов компании заемщика без привязки к определенным видам собственности. Если условия договора о займе будут нарушены, скажем, не будут уплачены проценты или не будет погашена основная сумма долга, банк может зафиксировать свои претензии в виде конкретных объектов. Пока не наступила фаза «кристаллизации» претензий, компания может свободно распоряжаться активами, их состав может меняться.

При выдаче банком ссуды под залог материальных ценностей важно правильно оценить стоимость обеспечения. Банк должен быть уверен, что в случае продажи залога выручка будет достаточной для покрытия непогашенной части кредита и расходов по инкассации долга. Для банка важна ликвидационная стоимость залога, а не его предположительная рыночная цена, которая может быть резко снижена из-за недоучета каких-то факторов.

Примером скрытых расходов, которые может понести банк, пытаясь реализовать залог, может служить реальный случай выдачи галландским банком кредита фирме по производству мехов. По договору обеспечением ссуды служили меховые шкуры, однако когда фирма обанкротилась, она передала банку 700 живых бобров. Чтобы их шкуры могли быть проданы, их нужно было умертвить и подвергнуть мех обработке, что было связано со значительными расходами для банка. Но оказалось, что это еще не все. Активисты общества защиты животных подняли энергичную кампанию против «изуверских» планов по умерщвлению животных, что нанесло банку большой моральный ущерб и способствовало потере клиентов. Чтобы восстановить престиж, банк вынужден был организовать вывоз бобров на самолете в одну из стран Латинской Америки, где эти животные находятся на грани вымирания, и выпустить их на волю. В итоге, помимо списания долга банк понес значительные расходы на содержание и транспортировку животных.

Гарантии. Еще одна форма обеспечения — поручительство

третьей стороны погасить долг в случае неспособности должника выполнить обязательства. Известны две формы гарантийных соглашений: гарантия (*guaranty*) и обязательство о возмещении ущерба (*indemnity*). В первом случае гарант принимает на себя вторичное обязательство и вступает в действие только в случае невыполнения обязательств заемщиком по ссуде; во втором случае гарант является непосредственным ответчиком по ссуде. Например, Макферсон выступает гарантом по ссуде. В первом случае он обращается к банку с таким предложением: «Выдайте ссуду г-ну X; если он не погасит долг, выплачу я». Во втором случае обязательство может быть выражено так: «Выдайте ссуду г-ну X, я обязуюсь, что долг будет погашен». Различие состоит также в том, что в случае гарантии необходим еще письменный документ, вводимый в действие по решению суда, а по обязательству о возмещении ущерба такого документа не требуется, ибо сам этот документ, заверенный печатью, гарантирует возмещение ущерба. Такой документ (*indemnity*) может быть выдан, например, банку в случае распоряжения о приостановке платежа по чеку (*stop-payment*).

Гарантии могут быть *обеспеченными* и *необеспеченными*. Первые сопровождаются залогом имущества, в отношении которого необходимо предусмотреть возможность реализации и сохранения стоимости. Что касается необеспеченной гарантии, то она представляет собой простое письменное обязательство гаранта погасить ссуду в случае неоплаты. Банковская практика говорит о том, что в большинстве случаев получить деньги с гаранта очень трудно, несмотря на его юридическую ответственность. Поэтому банки, как правило, требуют гарантий, имеющих реальное обеспечение (рис. 5.3).

Другое деление гарантий — *неограниченные*, т. е. покрывающие все виды задолженности заемщика банку и *ограниченные*, распространяющиеся на какую-то часть долга. Наконец, различаются *персональные* гарантии (например, гарантии отдельных членов товарищества), *корпоративные* (гарантия головной компании в отношении ее филиала) и *государственные* (гарантии правительственных учреждений по банковским ссудам мелким фирмам, ветеранам войны и т. д.).

Наиболее часто в банковской практике применяются следующие формы юридических документов и соглашений, гарантирующих права сторон в связи с внесением обеспечения:

- закладная;
- залог;
- ипотека;
- задержка имущества до погашения долга.

GUARANTY

MORTGAGE

For good and valuable consideration, the receipt and sufficiency of which are hereby acknowledged, and to induce (herein, with its participants, successors and assigns, called "Bank"); at its option, at any time or from time to time to make loans or extend other accommodations to or for the account of

(herein called "Borrower") or to engage in any other transactions with Borrower, the undersigned hereby absolutely and unconditionally guarantee(s) to the Bank the full and prompt payment when due, whether at maturity or earlier by reason of acceleration or otherwise, of the debts, liabilities and obligations described as follows:

- A. If this is checked, the undersigned guarantee(s) to Bank the payment and performance of each and every debt, liability and obligation of every type and description which Borrower may now or at any time hereafter owe to Bank (whether such debt, liability or obligation now exists or is hereafter created or incurred, and whether it is or may be direct or indirect, due or to become due, absolute or contingent, primary or secondary, liquidated or unliquidated, or joint, several or joint and several, all such debts, liabilities and obligations being hereinafter collectively referred to as the "Indebtedness")
- B. If this is checked, the undersigned guarantee(s) to Bank the payment and performance of the debt, liability or obligation of Borrower to Bank evidenced by or arising out of the following:

and any extensions, renewals or replacements thereof (hereinafter referred to as the "Indebtedness")

The undersigned further acknowledge(s) and agree(s) with Bank that

1. No act or thing need occur to establish the liability of the undersigned hereunder, and no act or thing, except full payment and discharge of all indebtedness, shall in any way exonerate the undersigned or modify, reduce, limit or release the liability of the undersigned hereunder.

2. If paragraph A is checked, this is an absolute, unconditional and continuing guaranty of payment of the Indebtedness and shall continue to be in force and be binding upon the undersigned, whether or not all Indebtedness is paid in full, until this guaranty is revoked prospectively as to future transactions, by written notice actually received by the Bank, and such revocation shall not be effective as to Indebtedness existing or committed for at the time of actual receipt of such notice by the Bank, or as to any renewals, extensions and refinancings thereof. If there be more than one undersigned, such revocation shall be effective only as to the one so revoking. The death or incompetence of the undersigned shall not revoke this guaranty, except upon actual receipt of written notice thereof by the Bank and then only as to the decedent or the incompetent and only prospectively as to future transactions, as herein set forth.

3. If the undersigned shall be dissolved, shall die, or shall be or become insolvent (however defined) then the Bank shall have the right to declare immediately due and payable, and the undersigned will forthwith pay to the Bank, the full amount of all Indebtedness, whether due and payable or unmatured. If the undersigned voluntarily commences or there is commenced involuntarily against the undersigned a case under the United States Bankruptcy Code, the full amount of all Indebtedness, whether due and payable or unmatured, shall be immediately due and payable without demand or notice thereof.

4. The liability of the undersigned hereunder shall be limited to a principal amount of \$ _____ (if unlimited or if no amount is stated, the undersigned shall be liable for all Indebtedness, without any limitation as to amount) plus accrued interest thereon and all attorneys' fees, collection costs and enforcement expenses referable thereto. Indebtedness may be created and continued in any amount, whether or not in excess of such principal amount, without affecting or impairing the liability of the undersigned hereunder. The Bank may apply any sums received by or available to the Bank on account of the Indebtedness from Borrower or any other person (except the undersigned), from their properties, out of any collateral security or from any other source to payment of the excess. Such application of receipts shall not reduce, affect or impair the liability of the undersigned hereunder. If the liability of the undersigned is limited to a stated amount pursuant to this paragraph 4, any payment made by the undersigned under this guaranty shall be effective to reduce or discharge such liability only if such action is taken by a written transmittal document, received by the Bank, advising the Bank that such payment is made under this guaranty for such purpose.

5. The undersigned will not exercise or enforce any right of contribution, reimbursement, recourse or subrogation available to the undersigned against any person liable to payment of the Indebtedness, or as to any collateral security therefor, unless and until all of the Indebtedness shall have been fully paid and discharged.

6. The undersigned will pay or reimburse the Bank for all costs and expenses (including reasonable attorneys' fees and legal expenses) incurred by the Bank in connection with the protection, defense or enforcement of this guaranty in any litigation or bankruptcy or insolvency proceedings.

This guaranty includes the additional provisions on the reverse side hereof, all of which are made a part hereof.

This guaranty is unsecured, secured by a mortgage or security agreement dated _____

secured by _____

IN WITNESS WHEREOF, this guaranty has been duly executed by the undersigned the day and year first above written.

THIS MORTGAGE ("Security Instrument") is given on _____
19____. The mortgagor is _____ ("Borrower"). This Security Instrument is given to _____, which is organized and existing under the laws of _____, and whose address is _____ ("Lender").

Borrower owes Lender the principal sum of _____ Dollars (U.S. \$ _____). This debt is evidenced by Borrower's note dated the same date as this Security Instrument ("Note"), which provides for monthly payments, with the full debt, if not paid earlier, due and payable on _____ and for interest at the yearly rate of _____ percent. This Security Instrument secures to Lender: (a) the repayment of the debt evidenced by the Note, with interest, and all renewals, extensions and modifications; (b) the payment of all other sums, with interest, advanced under paragraph 7 to protect the security of this Security Instrument; and (c) the performance of Borrower's covenants and agreements under this Security Instrument and the Note. For this purpose, Borrower does hereby mortgage, grant and convey to Lender, with power of sale, the following described property located in _____ County, Minnesota:

_____ which has the address of _____ (Street) _____ (City) _____ Minnesota _____ (Zip Code) ("Property Address");

TOGETHER WITH all the improvements now or hereafter erected on the property, and all easements, rights, appurtenances, rents, royalties, mineral, oil and gas rights and profits, water rights and stock and all fixtures now or hereafter a part of the property. All replacements and additions shall also be covered by this Security Instrument. All of the foregoing is referred to in this Security Instrument as the "Property."

BORROWER COVENANTS that Borrower is lawfully seized of the estate hereby conveyed and has the right to mortgage, grant and convey the Property and that the Property is unencumbered, except for encumbrances of record. Borrower warrants and will defend generally the title to the Property against all claims and demands, subject to any encumbrances of record.

THIS SECURITY INSTRUMENT combines uniform covenants for national use and non-uniform covenants with limited variations by jurisdiction to constitute a uniform security instrument covering real property.

Рис. 5.3. Гарантия по ссуде (США)

Рис. 5.4. Закладная

Закладная (mortgage) — это документ, удостоверяющий передачу права собственности от должника к кредитору в качестве обеспечения оплаты долга, причем передача утрачивает силу, если долг погашается сполна в назначенный срок. **Заемщик**, выдающий закладную (mortgagor), продолжает физически владеть залогом, но **кредитор** (mortgagee) получает право собственности на часть или весь объект или же приобретает это право при непогашении долга. Наиболее часто объектом залога по закладной служит земля или другие виды недвижимости, причем закладываемое имущество подробно описывается в документе (рис. 5.4).

Залог (pledge) — передача кредитору (депонирование) товарораспорядительных или денежных документов в качестве обеспечения ссуды. В отличие от закладной кредитор получает право владения залогом, но право собственности остается у заемщика.

Ипотека (hypothecation) — форма залога товаров, при которой заемщик сохраняет за собой как владение, так и право собственности на закладываемый объект. Обеспечение передается по **ипотечному письму** (letter of hypothecation). Эта форма применяется в тех случаях, когда товар находится в пути или во владении третьего лица. Поскольку кредитор не может физически контролировать объект залога, существует опасность использования залога мошенническим путем.

Задержка имущества до погашения долга (lien). Кредитор задерживает у себя чужую собственность до погашения долга. Так, банк может удерживать векселя, чеки или другие обязательства клиента, сданные на инкассов, пока по ним не будут получены деньги и обращены на погашение кредита. Это право не распространяется на ценности, хранящиеся в банковских сейфах.

Материальные формы обеспечения и их документация. Банк предъявляет определенные требования к качеству денежных обязательств материальных объектов, предлагаемых клиентами для обеспечения банковских ссуд:

- стабильность рыночной цены и отсутствие резких ее колебаний;
- возможность быстрой реализации на рынке;
- защита права кредитора на владение имуществом;
- легкая идентификация товара и отсутствие утраты им потребительских свойств.

Резкие колебания рыночной цены объекта, служащего обеспечением ссуды, может нарушить принятое банком соотношение между стоимостью обеспечения и суммой кредита и уменьшить или вовсе ликвидировать необходимый разрыв между ними. В этом плане для банка, например, предпочтительнее иметь в качестве обеспечения страховой полис, чем акции промышлен-

ной компании, котирующиеся на бирже и подверженные быстрым изменениям цены.

Возможность реализации залога тоже важна для банка. Банк охотнее выдает ссуду под обеспечение стандартным товаром, чем уникальным оборудованием, на которое трудно найти покупателя.

Право кредитора на имущество, полученное в залог, должно быть хорошо защищено. Так, например, залог страхового полиса не гарантирует получение сумм, если застрахованное лицо покончило жизнь самоубийством.

Товары, служащие обеспечением, не должны быть скоропортящимися, а в случае нестандартных товаров — должны быть легко идентифицируемы (например, марки и номера автомобилей и т. п.).

К наиболее распространенным видам обеспечения банковских ссуд относятся:

- земля;
- ценные бумаги (частных компаний, государства);
- дебиторская задолженность (счета к получению);
- товары, представленные товарораспорядительными документами;
- страховые полисы.

Земля. Земля, как обеспечение ссуды, имеет ряд существенных достоинств. Она никогда не теряет полностью своей стоимости и, более того, как показывает история, как правило, растет в цене. Поэтому первая закладная на земельный участок считается надежнейшим залогом при заключении кредитной сделки.

Вместе с тем, у земли как объекта залога, есть некоторые недостатки: трудности реальной оценки ее стоимости, значительные формальности при оформлении закладной, сложности реализации и т. д.

Ценные бумаги. Этот вид обеспечения обладает свойствами, делающими его приемлемым для банков; легкость передачи титула собственности, легкость реализации на рынке, отсутствие формальностей при осуществлении сделок, отсутствие издержек при хранении и т. д. Однако если речь идет об акциях, их цена может существенно колебаться, и в условиях падения курсов их продажа может принести убытки. Кроме того, акции многих компаний не обращаются на бирже, и это делает затруднительным определение их истинной цены.

Хорошим обеспечением считаются государственные ценные бумаги. Риск неплатежа по ним невелик или вообще отсутствует, и, кроме того, имеется широкий и развитый рынок, где они могут быть в случае необходимости быстро проданы.

Счета к получению (accounts receivable) — суммы задолжен-

ности при расчетах по открытому счету, которые клиент банка должен получить с покупателей за поставку своей продукции. Если расчеты между поставщиком и покупателем носят регулярный характер и осуществляются путем записи по открытому счету без выписки векселей или других долговых документов, то эти записи (счета к получению или дебиторские счета) в форме *счетов-фактур* или *инвойсов* (неоплаченных) могут стать обеспечением кредита в банке. Подобная форма обеспечения приобретает все большую популярность и широко распространена в современной практике.

Дебиторские счета могут использоваться в форме *залога* или *факторинга*.

При *залоге* счета служат обеспечением банковской ссуды. Заемщик сохраняет право собственности на счета, и плательщик, как правило, не ставится в известность о том, что его счета заложены в банке. Ссуда выдается на срок до завершения делового цикла, и все поступления по открытому счету идут на погашение долга банку.

При решении вопроса о выдаче ссуды под обеспечение дебиторскими счетами банк производит оценку надежности фирмы-плательщика, ее кредитоспособности и, если последняя невысока, он может отказаться принять счета в обеспечение ссуды. Одновременно банк проводит обследование фирмы-заемщика и тщательно анализирует ее политику предоставления коммерческого кредита своим клиентам. Если заемщик банка злоупотребляет этой мерой, это может свидетельствовать о его неразборчивости в выборе клиентов или стремлении сбыть некачественный товар, предоставляя льготные условия кредита.

Банковский кредит под счета к получению выдается обычно с маржей, которая в зависимости от качества обеспечения составляет от 10 до 50% суммы закладываемых счетов.

Факторинг означает не залог, а продажу счетов фирме-фактору, в роли которой может выступать коммерческий банк, финансовая компания, специализированная факторная фирма. При этой сделке плательщик по счету (дебитор) получает уведомление о продаже его долговых обязательств и должен вносить платежи непосредственно фактору.

Возможны разные виды факторного обслуживания:

- покупка счетов-фактур со скидкой и с уплатой фактору;
- принятие на себя фирмой-фактором всех операций по учету продаж компании с ведением счетов ее дебиторов, подготовкой регулярных отчетов о состоянии счетов и ходе инкассации долга и т. д.
- предоставление гарантии полной оплаты товара, даже если покупатель просрочит или не оплатит долг.

Как правило, эти услуги предоставляются крупным фирмам с большим торговым оборотом. Ставки комиссионных сборов составляют 1,5—2,5% суммы сделки.

Как и в случае с залогом, фактор стремится купить счета солидной фирмы. Поскольку весь риск неплатежа по счетам несет сам фактор, он обычно сразу выплачивает лишь часть суммы (аванс), который составляет 80—90% общей суммы счетов, а остальные деньги — это резерв, который будет возвращен после погашения дебитором всей суммы долга.

Пример: сумма факторной операции составляет 200 тыс. долл., аванс — 90%, комиссия фактора — 3%, плюс ежемесячный процент за аванс — 2%. Фирма, продавшая фактору счета, получит:

	200 тыс. долл. (общая сумма счетов)
минус	20 тыс. долл. (резерв)
минус	6 тыс. долл. (комиссия фактора)
минус	4 тыс. долл. (% за аванс)

Итого: 170 тыс. долл.

Товарно-материальные ценности. Запасы сырья, материалов или готовой продукции часто служат объектом залога при получении ссуды. Оборот этих ценностей определен общим циклом производства и подчиняется известным закономерностям. В ходе делового цикла сырье и материалы проходят обработку и, превращаясь в готовую продукцию, переходят в стадию реализации. Банк кредитует процесс производства и обращения продукта, не используя сырье, незавершенное производство и готовую продукцию на складе в качестве залога.

Формы залога товарно-материальных ценностей весьма разнообразны:

Скользкий залог (floating lien). Обеспечением ссуды выступают все запасы товарно-материальных ценностей — от сырья до готовой продукции. Такая форма выгодна заемщику, так как в другом случае часть закладываемых ценностей оказалась бы неприемлемой для банка. Банк, однако, компенсирует риск, предоставляя ссуду в пределах до 50% стоимости обеспечения.

Сохранная расписка (trust receipt или floor financing). Кредит под сохранную расписку выдается банком при финансировании продаж потребительских товаров длительного пользования (телевизоров, автомобилей и т. п.), которые выставляются в торговом зале. Право собственности на эти товары передаются банку, но заемщик получает доверенность на право распоряжения товаром до момента его продажи и погашения ссуды. После погашения кредита право собственности банка аннулируется.

Закладная на движимое имущество (chattel mortgage). Этот документ дает право кредитору распоряжаться закладываемым имуществом в виде машин, оборудования, скота, урожая полевых культур и т. п. Закладная содержит статью, дающую право держателю в случае неплатежа продать с торгов заложенное имущество, а выручку обратить на погашение ссуды.

Складское свидетельство (warehouse receipt). При поступлении товаров на склад владелец склада выдает собственнику соответствующий документ. Складское свидетельство может быть *передаваемое (negotiable)* или *непередаваемое (nonnegotiable)*. В первом случае право получения товара может быть передано другому лицу с помощью передаточной надписи (индоссамента); во втором — товар выдается только первоначальному владельцу.

Банки широко используют складские свидетельства (особенно при хранении товаров стандартного качества, продаваемых на товарных биржах — сахар, пшеница, хлопок, консервированные овощи и т. д.) для обеспечения займов. Свидетельство в этих случаях передается банку по передаточной надписи или же прямо выписывается на имя кредитного учреждения в момент помещения товаров на склад.

В качестве хранилища товаров, например готовой продукции, могут использоваться не только склады общественного пользования, но и помещения заемщика (field warehouse). В этом случае клиент банка обязан обеспечить помещение и несет ответственность за сохранность товара.

Кредит под складские расписки обычно не превышает 85% суммы заложенных товаров.

Коносамент (bill of lading) представляет собой документ, выдаваемый перевозчиком (железной дорогой или компанией морских перевозок), о принятии товаров для транспортировки к месту назначения. Это особый вид контракта между отправителем товара и перевозчиком. Как и складская расписка, коносамент может быть *передаваемым (ордерным) (order)* и *непередаваемым (straight)*. Ордерный коносамент, который может быть передан в пользу банка посредством индоссамента, представляет удовлетворительное обеспечение при выдаче ссуды под отгруженные товары.

Страховой полис. Лицо, застраховавшее жизнь, уплачивает страховой компании страховые взносы (премии), причем сумма этих выплат возвращается при расторжении договора страхования. Банк принимает страховой полис как обеспечение кредита в сумме накопленных премий (cash surrender value) (рис. 5.5).

Преимущества страхового полиса, как вида банковского обеспечения, заключаются в том, что стоимость его можно легко вычислить и она не изменяется под влиянием конъюнктуры.

The Colonial Mutual Life Assurance Society Limited
4 ST. PAUL'S CHURCHYARD, LONDON, E.C.A.

MONEY PAID
MONEY RECEIVED
MONEY PAID TO THE ASSURED
MONEY PAID TO THE BENEFICIARY

161901
13/3/1939
10/5/1939

(a) and (b)
Maltese Knight Downey,
Esq., Wellesley Road,
Sunderland,
Co. Durham.

On the Life Assured surviving
to 10th March 1991 or at his
previous death

£1000
10th day of
each month

£1000

See Annexure to this Policy

R. A. Keenan
J. W. Keenan

Рис. 5.5. Полис по страхованию жизни (Великобритания)

Помимо указанных выше видов обеспечения в банковской практике применяются другие виды денежных документов, срок и урожай полевых культур и т. п. Маржа по разным видам обеспечения существенно колеблется в зависимости от риска, солидности заемщика и т. д.

Чтобы банк мог воспользоваться заложенным имуществом, его права на залог должны быть правильно оформлены. Прежде всего, необходимо юридически удостоверить, что права кредитора на заложенное имущество предпочтительнее прав владельца.

Для этого необходимо оформить *свидетельство о праве вступления во владение собственностью* — security agreement (рис. 5.6). В тексте документа перечисляются разные виды обеспечения — запасы сырья и материалов, оборудование, сельскохозяйственные продукты, потребительские товары, дебиторские счета и т. д. То имущество, которое заемщик согласен передать банку в обеспечение ссуды, помечается в квадрате. Затем дается подробное описание закладываемой собственности с указанием ее месторасположения (точный адрес, код города).

Чтобы право банка на данное имущество имело приоритет перед правами других кредиторов, нужен еще один документ — *финансовое свидетельство о залоге* (рис. 5.7). В нем указывается заемщик, банк, дается описание закладываемого имущества. Документ подписывают стороны и заверяет официальное лицо (например, юридическая служба штата в США). Будучи депонировано у соответствующих властей, финансовое свидетельство имеет срок действия до пяти лет, после чего оно может быть пролонгировано. После погашения ссуды кредитный работник банка в течение 60 дней должен аннулировать свидетельство, в противном случае на банк может быть наложен штраф.

5.5. Управление кредитным риском

Мы уже говорили о том, что управление банковскими операциями представляет собой по существу управление рисками, связанными с банковским портфелем, с набором активов, обеспечивающих банку доход от его деятельности. Основную часть банковского портфеля составляют ссуды деловым предприятиям и частным лицам, и, следовательно, риск, относящийся к этим операциям, имеет особенно важное значение для банка. Портфель ссуд подвержен всем основным видам риска, которые сопутствуют финансовой деятельности: риску ликвидности, риску процентных ставок, риску неплатежа по ссуде (кредитному риску). Последний вид риска особенно важен, так как непогашение ссуд неисправными заемщиками приносит банкам крупные убытки и служит одной из наиболее частых причин банкротств кредитных учреждений.

SECURITY AGREEMENT

DATE _____ 19__

DEBTOR		SECURED PARTY	
BUSINESS OR RESIDENCE ADDRESS		ADDRESS	
CITY, STATE & ZIP CODE		CITY, STATE & ZIP CODE	

1. Security Interest and Collateral. To secure (check one) the payment and performance of each and every debt, liability and obligation of every type and description which Debtor may now or at any time hereafter owe to Secured Party (whether such debt, liability or obligation now exists or is hereafter created or incurred, and whether it is or may be direct or indirect, due or to become due, absolute or contingent, primary or secondary, liquidated or unliquidated, or joint, several or joint and several, all such debts, liabilities and obligations being herein collectively referred to as the "Obligations"), the debt, liability or obligation of the Debtor to Secured Party evidenced by the following

and any extensions, renewals or replacements thereof (herein referred to as the "Obligations"), Debtor hereby grants Secured Party a security interest (herein called the "Security Interest") in the following property (herein called the "Collateral") (check applicable boxes and complete information)

- (a) INVENTORY
 All inventory of Debtor, whether now owned or hereafter acquired and wherever located.
- (b) EQUIPMENT, FARM PRODUCTS AND CONSUMER GOODS
 All equipment of Debtor, whether now owned or hereafter acquired, including but not limited to all present and future machinery, vehicles, furniture, fixtures, manufacturing equipment, farm machinery and equipment, shop equipment, office and recordkeeping equipment, parts and tools; and the goods described in any equipment schedule or list herewith or hereafter furnished to Secured Party by Debtor (but no such schedule or list need be furnished in order for the security interest granted herein to be valid as to all of Debtor's equipment).
 All farm products of Debtor, whether now owned or hereafter acquired, including but not limited to (i) all poultry and livestock and their young, products thereof and produce thereof, (ii) all crops, whether annual or perennial, and the products thereof, and (iii) all feed, seed, fertilizer, medicines and other supplies used or produced by Debtor in farming operations. The real estate concerned with the above described crops growing or to be grown is _____

and the name of the record owner is _____

- The following goods or types of goods _____

(c) ACCOUNTS AND OTHER RIGHTS TO PAYMENT

- Each and every right of Debtor to the payment of money, whether such right to payment now exists or hereafter arises, whether such right to payment arises out of a sale, lease or other disposition of goods or other property by Debtor, out of a rendering of services by Debtor, out of a loan by Debtor, out of the overpayment of taxes or other liabilities of Debtor, or otherwise arises under any contract or agreement, whether such right to payment is or is not already earned by performance, and however such right to payment may be evidenced, together with all other rights and interests (including all liens and security interests) which Debtor may at any time have by law or agreement against any account debtor or other obligor obligated to make any such payment or against any of the property of such account debtor or other obligor, all including but not limited to all present and future debt instruments, chattel papers, accounts, loans and obligations receivable and tax refunds _____

(d) GENERAL INTANGIBLES

- All general intangibles of Debtor, whether now owned or hereafter acquired, including, but not limited to, applications for patents, patents, copyrights, trademarks, trade secrets, goodwill, tradenames, customers lists, permits and franchises, and the right to use Debtor's name _____

together with all substitutions and replacements for and products of any of the foregoing property not constituting consumer goods and together with proceeds of any and all of the foregoing property and, in the case of all tangible Collateral, together with all accessions and, except in the case of consumer goods, together with (i) all accessories, attachments, parts, equipment and repairs now or hereafter attached or affixed to or used in connection with any such goods, and (ii) all warehouse receipts, bills of lading and other documents of title now or hereafter covering such goods.

2. Representations, Warranties and Agreements. Debtor represents, warrants and agrees that

- (a) Debtor is an individual, a partnership, a corporation and, if Debtor is an individual, the Debtor's residence is at the address of Debtor shown at the beginning of this Agreement
- (b) The Collateral will be used primarily for personal, family or household purposes, farming operations, business purposes
- (c) If any part or all of the tangible Collateral will become so related to particular real estate as to become a fixture, the real estate concerned is _____ and the name of the record owner is _____
- (d) Debtor's chief executive office is located at _____ or, if left blank, at the address of Debtor shown at the beginning of this Agreement

Рис. 5.6. Свидетельство о праве вступления во владение собственностью (США)

This STATEMENT is presented for filing pursuant to the Uniform Commercial Code

Debtors (Last Name, First) and Address(es) JOHNSON PLUMBING, INC. 234 Maple Street Middletown, USA	Secured Party(ies) and Address(es) First Middletown Bank 123 Main St. Middletown, USA	For Filing Officer								
This financing statement covers the following type(s) of property All accounts, chattel paper, contract rights, documents, equipment, fixtures, furniture, instruments, inventory, supplies and general intangibles of debtor whether now owned/existing or hereafter acquired/arising.		Assignment of Secured Party <input type="checkbox"/> If items are covered describe the real estate and give the name of the record owner								
<input checked="" type="checkbox"/> Products, Proceeds of Collateral are also covered by this Statement <input type="checkbox"/> Additional sheets presented <input type="checkbox"/> Debtor is a transmitting utility as defined in M.S. 336.9105 <input checked="" type="checkbox"/> For Filing with the Secretary of State of Minnesota <input type="checkbox"/> For Filing with the County Recorder <input type="checkbox"/> For Filing in Uniform Commercial Code Records		Signatures of Debtors (Required in most cases - see instruction #5) <table border="1"> <tr> <td>BY</td> <td>BY</td> </tr> <tr> <td>Signature of Debtor</td> <td>Signature of Secured Party</td> </tr> <tr> <td>BY</td> <td>BY</td> </tr> <tr> <td>Signature of Debtor</td> <td>Signature of Secured Party</td> </tr> </table>	BY	BY	Signature of Debtor	Signature of Secured Party	BY	BY	Signature of Debtor	Signature of Secured Party
BY	BY									
Signature of Debtor	Signature of Secured Party									
BY	BY									
Signature of Debtor	Signature of Secured Party									

(Rev. 6/84)
(1) FILING OFFICER COPY - ADMINISTRATIVE

INSTRUCTIONS

- This form must be typed or printed in black so that it is legible on the white, pink, and green copies.
 - Provide the true and complete name of the debtor. Initials or abbreviations may not be sufficient to properly index your filing.
 - If the space provided for any items on this form is inadequate, the item(s) may be continued on additional sheets, preferably 8 1/2 inches by 11 inches. Only one copy of additional sheets needs to be presented to the filing officer.
 - There is an additional fee, which you must include, when additional sheets are attached and, for whom more than one debtor's name is listed.
 - If this filing does not include the debtor's signature, the secured party must sign and indicate on the front the reason for its absence. The possible reasons listed by Minnesota Statutes, section 336.9.402, subsection (2), are that the collateral listed is:
 - brought into this state already subject to a security interest in another jurisdiction;
 - subject to a security interest in another jurisdiction, and the debtor's location has changed to this state;
 - proceeds of some collateral in which a security interest was previously perfected in this state;
 - the subject of a financing statement which has lapsed;
 - subject to a security interest perfected under a prior name or identity of the debtor; or
 - a personal service lien.
 - If the reason for no debtor's signature is not included above, please state the reason on the front of the form. BE ADVISED THAT THE REASON YOU LIST MAY NOT BE CONSIDERED A SUFFICIENT REASON BY A COURT OF LAW.
 - When the form is completed, remove the Secured Party and Debtor copies and send the remaining three (white, pink, and green) copies with interleaved carbon paper intact (if applicable) to the proper filing officer.

Secretary of State U.C.C. Division 180 State Office Bldg St. Paul, MN 55155	OR	County Recorder Courthouse _____ County MN
--------------------------------------------------------------------------------------	----	-----------------------------------------------------
 - The pink copy will be stamped with the filing information and returned to you by the filing officer. If the lien is terminated prior to the regular five-year expiration, the secured party should sign the pink copy and return it to the filing officer so that the original can be removed from the files. There is no fee for filing a termination statement unless it is submitted on a non-standard form or it is for a future filing form (UCC 2).
- NOTICE: INSTRUCTIONS ARE PROVIDED AS AN ACCOMMODATION AND SHOULD NOT BE CONSIDERED AS A COMPLETE STATEMENT OF THE UNIFORM COMMERCIAL CODE. ALWAYS CONSULT MINNESOTA STATUTES ON THE PROPER PREPARATION AND FILING OF THIS FORM.

Управление кредитным риском требует от банкира постоянного контроля за структурой портфеля ссуд и их качественным составом. В рамках дилеммы «доходность — риск» банкир вынужден ограничивать норму прибыли, страхуя себя от излишнего риска. Он должен проводить политику рассредоточения риска и не допускать концентрации кредитов у нескольких крупных заемщиков, что чревато серьезными последствиями в случае непогашения ссуды одним из них. Банк не должен рисковать средствами вкладчиков, финансируя спекулятивные (хотя и высокоприбыльные) проекты. За этим внимательно наблюдают банковские контрольные органы в ходе периодических ревизий.

Кредитный риск зависит от экзогенных факторов (т. е. «внешних»), связанных с состоянием экономической среды, с конъюнктурой) и эндогенных факторов («внутренних», вызванных ошибочными действиями самого банка). Возможности управления внешними факторами ограничены, хотя своевременными действиями банк может в известной мере смягчить их влияние и предотвратить крупные потери. Однако основные рычаги управления кредитным риском лежат в сфере внутренней политики банка.

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

Кредитная политика банка. Закон возлагает общую ответственность за кредитные операции на совет директоров банка. Совет директоров делегирует функции по практическому предоставлению ссуд на более низкие уровни управления и формулирует общие принципы и ограничения кредитной политики. В крупных банках разрабатывается письменный меморандум о кредитной политике, которым руководствуются все работники данного банка. Содержание и структура меморандума различна для разных банков, но основные моменты, как правило, присутствуют в документах такого рода.

Прежде всего формулируется общая цель политики, например предоставление надежных и рентабельных кредитов. Степень риска должна соответствовать обычной норме доходности по ссудам с учетом стоимости кредитных ресурсов и административных издержек банка. Меморандум определяет предельные

Рис. 5.7. Финансовое свидетельство о залоге (США)

суммы кредитов, по которым могут принимать решения сотрудники разных должностных категорий.

В документе указывается, выдачу каких видов ссуд администрация банка считает желательной, а от каких рекомендует воздерживаться. Например, банк может рекомендовать выдачу краткосрочных коммерческих ссуд деловым фирмам с удовлетворительным балансом и счетом прибылей и убытков, а также среднесрочных коммерческих ссуд (до 8 лет) под закладную на оборудование. Желательны и персональные ссуды под залог домов. В то же время банк не рекомендует расширять выдачу ссуд для долгосрочных инвестиций, ссуд лицам с сомнительной репутацией, ссуд под акции компаний закрытого типа и т. д.

В документе могут быть определены географические районы, где желательна кредитная экспансия банка. Например, банк может ограничить сферу своих кредитов городом, где он расположен, или районом в сельской местности. Крупный же банк может сделать полем своей операционной активности обширные районы страны, а также заграничные страны (скажем, страны Юго-Восточной Азии).

В меморандуме должны содержаться правила о порядке выдачи кредитов собственным служащим банка, о процедуре взыскания просроченной задолженности, об овердрафтах и т. д.

Разумеется, меморандум содержит лишь общие ориентиры и рекомендации. Он не должен сковывать инициативу практических работников. Например, вопреки запрету выдавать кредит фирмам с неустойчивым финансовым положением кредитный работник может выдать кредит мелкой фирме, имеющей некоторые погрешности в балансе, под дополнительное обеспечение в виде личной собственности, принадлежащей главе фирмы (например, под залог его дома), что позволит гарантировать возврат ссуды.

В заключение приведем схему меморандума одного из крупных американских банков. Документ содержит пять разделов: общие положения, категории кредитов, различные вопросы кредитной политики, контроль над качеством кредитного портфеля и комитеты банка.

Структура меморандума о кредитной политике крупного американского банка

I. Общие положения:

- управление;
- сфера операций;
- балансовый портфель ссуд;
- управление портфелем;
- коэффициент ссуды/депозиты;

- верхний предел ссуд одному заемщику;
- распределение полномочий на выдачу ссуд;
- процентные ставки;
- условия погашения ссуд;
- обеспечение;
- информация о кредитоспособности и документы;
- коэффициенты неплатежей по ссудам;
- резервы на погашение безнадежной задолженности;
- списание непогашенных ссуд;
- продление или возобновление просроченных ссуд;
- законы защиты потребителей и условия операций.

II. Отдельные виды ссуд:

- перспективы делового развития;
- желательные ссуды по категориям:
 - 1) коммерческие;
 - 2) сельскохозяйственные;
 - 3) ипотечные;
 - 4) ссуды с погашением в рассрочку и ссуды банковских отделений;
 - 5) карточки «Виза» и возобновляемые ссуды;
 - 6) филиалы ипотечного кредита;
 - 7) аккредитивы;
 - 8) кредитные договоры;
- нежелательные ссуды.

III. Различные вопросы кредитной политики:

- ссуды ответственным работникам банка и директорам;
- ссуды рядовым работникам;
- конфликты интересов.

IV. Контроль качества ссуд:

- отдел анализа кредитоспособности;
- ревизия ссудного портфеля.

V. Комитеты:

- ссудный комитет при совете директоров;
- ссудный комитет при финансовых консультантах;
- комитет по ревизии ссуд.

Кредитоспособность клиента: «правило пяти си». Один из основных способов снижения риска неплатежа по ссуде — тщательный отбор потенциальных заемщиков. Существует множество методик анализа финансового положения клиента и его надежности с точки зрения своевременного погашения долга банку. В практике американских банков применяется «правило пяти си», где критерии отбора клиентов обозначены словами, начинающимися на букву «си»:

- character (характер заемщика);

- *capacity* (финансовые возможности);
- *capital* (капитал, имущество);
- *collateral* (обеспечение);
- *conditions* (общие экономические условия).

Под «характером» заемщика имеется в виду его репутация, степень ответственности, готовность и желание погашать долг. Банк стремится прежде всего выяснить, как заемщик (фирма или частное лицо) относился к своим обязательствам в прошлом, были ли у него задержки в погашении займов, каков его статус в деловом мире. Банк стремится получить психологический портрет заемщика, используя для этого личное интервью с ним, досье из личного архива, консультации с другими банками и фирмами и прочую доступную информацию.

Финансовые возможности заемщика, его способность погасить кредит определяются с помощью тщательного анализа его доходов и расходов и перспектив изменения их в будущем. В принципе у заемщика банка есть три источника средств для погашения ссуды:

- текущие кассовые поступления (*cash flow*);
- продажа активов;
- прочие источники финансирования (включая позаимствования на денежном рынке).

Коммерческие банки традиционно относятся к той категории кредиторов, ссуды которых погашаются за счет чистого сальдо текущих кассовых поступлений (*net cash flow*). Эта величина равняется чистой операционной прибыли плюс амортизационные отчисления минус прирост дебиторской задолженности минус прирост товарных запасов плюс сумма счетов к оплате.

Критическое значение для погашения займа имеет динамика дебиторской задолженности предприятия и изменение его товарных запасов. Чаще всего с этими статьями связаны трудности в погашении займа.

Возвращаясь к «правилу пяти си», отметим далее, что банк большое внимание уделяет также другим факторам, а именно акционерному капиталу фирмы, его структуре, соотношению с другими статьями активов и пассивов, а также обеспеченности займа, его достаточности, качеству и степени реализуемости залога в случае непогашения ссуды.

Наконец, при рассмотрении заявки на кредит принимаются во внимание «общие условия», определяющие деловой климат в стране и оказывающие влияние на положение как банка, так и заемщика: состояние экономической конъюнктуры, наличие конкуренции со стороны других производителей аналогичного товара, налоги, цены на сырье и т. д.

Одна из целей кредитных работников банка заключается

в том, чтобы выразить в цифрах (квантифицировать) указанные критерии применительно к каждому конкретному случаю. На основе этого будет принято взвешенное решение относительно кредитоспособности заемщика, целесообразности выдачи ему кредита, ценовых и неценовых условий этого кредита и т. д. В рамках дилеммы «риск — доходность» заемщики, имеющие более слабые финансовые позиции (а следовательно, более подверженные риску) должны платить за кредит больше, чем более надежные заемщики.

Анализ финансовых отчетов. Важнейшим источником информации о состоянии дел перспективного заемщика служат его финансовые отчеты, сметы, данные о прибылях и убытках. Банки используют эти материалы не только для определения обоснованности заявки на кредит с точки зрения потребности фирмы в дополнительных денежных ресурсах, но и с учетом перспектив развития фирмы в будущем, получения ею прибыли и степени вероятности неплатежа по ссуде.

В табл. 5.6 приведена схема баланса типографской фирмы «Нэшнл бук принтинг» (цифры условные).

В нашем условном примере с «Нэшнл бук принтинг» (табл. 5.6) работник банка при сравнительном анализе баланса фирмы за три года прежде всего отметит следующие особенности в динамике операций компании и задаст ряд вопросов.

1. Основные статьи актива — дебиторы, товарные запасы и основные средства. Высокий удельный вес этих статей обычно характерен для промышленных компаний, и в этом отношении баланс фирмы не является необычным.

2. Дебиторская задолженность увеличилась за три года с 282,1 до 629,6 тыс. долл., т. е. в 2,2 раза. В чем причина такого роста? Сосредоточены ли эти неоплаченные счета у какого-то одного покупателя и не является ли эта задолженность безнадежно просроченной? Растет ли дебиторская задолженность более быстрыми темпами, чем сумма продаж и если да, то связано это с изменением условий кредита или с ухудшением качества клиентуры компании?

3. Товарные запасы фирмы возросли примерно в 2,5 раза. Почему? Каков состав запасов? Это сырье, которое может послужить обеспечением займа в банке, или готовая продукция, которая не продана и поэтому не представляет интереса?

4. Основные средства возросли втрое — с 319 тыс. долл. до 1184 тыс. долл. В чем причина? Каков состав средств — здания, оборудование? Какое оборудование было куплено? Если оно приобретено для расширения производства, то какова вероятность, что спрос на продукцию компании будет расти? Если оборудование нужно для обеспечения одного проекта, почему компания не взяла его в аренду?

Баланс «Нэшл бук принтинг» (в тыс. долл.) Таблица 5.6

Статьи баланса	31.12.87	31.12.88	31.12.89
Актив			
Касса	15,7	28,2	37,6
Ценные бумаги	0,0	4,4	10,0
Дебиторы	282,1	434,4	629,6
Запасы	89,6	131,7	222,1
Прочие текущие активы	8,0	0,0	11,2
Оборотный капитал — всего	395,4	598,7	910,2
Основные средства (сальдо)	319,3	311,9	1184,3
Предоплата	8,8	18,1	10,2
Прочие	34,7	32,2	19,9
Основные средства — всего	362,8	362,2	1214,4
Всего активов	758,2	961,0	2124,9
Пассив			
Счета к оплате банкам	15,0	5,0	103,0
Векселя к оплате (коммерческий кредит)	114,5	102,8	175,1
Накопленные платежи	90,3	213,9	184,0
Наступившие платежи по долгосрочным займам	30,5	19,9	74,0
Задолженность данного года по налогам	0,0	15,1	21,9
Краткосрочные обязательства — всего	250,3	356,7	558,0
Долгосрочный долг	0,0	80,3	810,3
Долг второй очереди	0,0	0,0	0,0
Долгосрочный долг — всего	0,0	80,3	810,3
Обязательства — всего	250,3	437,0	1368,3
Капитал (привилегированные акции)	0,0	0,0	0,0
Капитал (обычные акции)	10,0	10,0	10,0
Избыточный капитал	0,0	0,0	0,0
Нераспределенная прибыль	497,9	514,0	746,6
Акционерный капитал — всего	507,9	524,0	756,6
Обязательства и капитал — всего	758,2	961,0	2124,9

5. Счета к оплате в пассиве баланса (кредиторская задолженность) также возросли. Этого следовало ожидать, так как прирост запасов обычно покрывается коммерческим кредитом. В этой связи интересно, появились ли у компании новые поставщики и каковы условия погашения кредита. Долгосрочный долг компании резко увеличился в 1989 г. (с 0 до 810 тыс. долл.). Какова структура долга, проценты по займам? Являются ли ставки процента фиксированными или переменными?

6. В отношении акционерного капитала также возникают вопросы. Какая часть собственного капитала была использована для покупки оборудования в 1989 г.? Почему большая часть прибыли отчисляется в резерв, а не выплачивается акционерам?

Работник банка сопоставит сильные стороны компании (ши-

рокое использование коммерческого кредита, рост краткосрочных активов темпом, соответствующим росту краткосрочных обязательств) с ее слабостями (быстрое увеличение задолженности) и поставит вопрос о качестве ее активов. Эту проблему он решит с помощью анализа коэффициентов.

Но прежде этого необходимо оценить также данные отчета о доходах и расходах компании (табл. 5.7).

Таблица 5.7

Отчет о доходах и расходах «Нэшл бук принтинг» (в тыс. долл.)			
Статьи доходов и расходов	1987	1988	1989
Чистая сумма продаж	2564,9	3024,7	4178,9
минус себестоимость проданных товаров	1861,6	2121,6	2976,6
Валовой доход	703,3	903,1	1202,3
минус операционные расходы	642,8	682,3	807,5
Операционная прибыль	60,5	220,8	394,8
Прочие доходы	7,6	3,9	20,8
минус прочие расходы	14,0	125,2	149,5
Чистая прибыль до уплаты налогов	54,1	99,5	266,1
минус налоги	3,1	22,4	33,5
Чистая прибыль после уплаты налогов	51,0	77,1	232,6

Анализ отчета о доходах и расходах компании за три года позволяет сделать следующие выводы.

1. Валовые доходы компании устойчиво росли — с 2565 тыс. до 4179 тыс. долл. Связан ли этот рост с агрессивной стратегией по расширению продаж или со снижением цен на продукцию? В какой мере рост доходов определяется новыми покупателями? Будут ли они аккуратно оплачивать свои счета?

2. Себестоимость продукции тоже возросла. В чем причина этого увеличения? Почему росли операционные расходы (с 642 тыс. долл. до 807 тыс. долл.), т. е. расходы, связанные с содержанием административного аппарата, арендой помещений и т. д. Значительную часть роста «прочих расходов» составили проценты по долгу (61,8 тыс. из 149,5 тыс. долл.). Каковы условия полученных компанией займов?

3. Чистая прибыль после уплаты налогов компанией устойчиво росла. Связано ли это с высоким качеством управления или с изменившимися условиями в отрасли?

Все эти вопросы тоже будут подвергнуты тщательному разбору, прежде чем банк примет решение о предоставлении кредита компании.

При изучении кредитоспособности фирмы важное значение придается анализу коэффициентов, характеризующих соотношение

различных статей баланса, и динамике этих показателей. Это важные источники информации и прогнозов по поводу состояния дел фирмы и риска, связанного с выдачей ей кредита.

Коэффициенты, применяемые в практике кредитного анализа, можно разделить на пять групп:

- показатели ликвидности;
- показатели задолженности;
- показатели погашения долга;
- показатели деловой активности;
- показатели рентабельности.

1. *Показатели ликвидности* (liquidity ratios) применяются для оценки того, как соотносятся наиболее ликвидные элементы баланса фирмы, ее оборотный капитал (кассовая наличность, дебиторы, запасы товарно-материальных ценностей) и краткосрочные обязательства (выданные векселя, краткосрочные долговые обязательства и т. д.). Чем выше покрытие этих обязательств за счет быстрореализуемых активов, тем надежнее положение фирмы, тем больше у нее шансов на получение кредита у банка.

К числу наиболее важных и широко используемых показателей указанной группы относится *коэффициент ликвидности* (current ratio):

$$\text{Коэффициент ликвидности} = \frac{\text{Краткосрочные активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$$

Ранее считалось, что числовое значение этого показателя должно быть равно 2 или выше. Ныне не менее важным, чем величина показателя, считается состав и качество активов, используемых при расчете коэффициента. Если при высокой числовой величине показателя (скажем, 3,5) в активах высока доля нереализуемых товарных запасов, коэффициент не свидетельствует о благополучии компании. И напротив, коэффициент может быть меньше 2; но если в активах преобладает наличность, ценные бумаги и другие ликвидные статьи, можно говорить о прочном финансовом положении. В нашем условном примере коэффициент ликвидности у «Нэшнл бук принтинг» равен 1,63 (910,5 : 558,0). При этом почти 3/4 краткосрочных активов составляет касса, ценные бумаги и дебиторская задолженность. С учетом такого состава активов показатель 1,63 можно считать удовлетворительным.

В кредитной практике применяется еще один показатель ликвидности, называемый «кислотным тестом» (acid test) или *коэффициентом «лакмусовой бумажки»*:

$$\text{Коэффициент «лакмусовой бумажки»} = \frac{\text{Касса} + \text{Ценные бумаги} + \text{Дебиторские счета}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$$

При его расчете учитываются только те виды активов, которые могут быть легко и быстро превращены в наличные деньги.

Показатель, равный 1, обычно свидетельствует об устойчивом положении фирмы. У «Нэшнл бук» этот коэффициент равен 1,21 (677,2 : 558,0), т. е. на 1 долл. краткосрочных обязательств приходится 1,21 долл. быстрореализуемых активов. Однако для оценки достаточности этой цифры нужно сравнить ее со средними значениями показателя в отрасли. Кроме того, необходимо проверить качество дебиторских счетов, составляющих свыше 90% числителя формулы.

2. *Показатели задолженности* (leverage ratios) показывают, как распределяется риск между владельцами компании (акционерами) и ее кредиторами. Активы могут быть профинансированы либо за счет собственных средств (акционерный капитал), либо за счет позаимствований (долг). Чем выше отношение заемных средств к собственности акционеров, тем выше риск кредиторов и тем осторожнее должен относиться банк к выдаче новых кредитов. В случае банкротства компании с высокой задолженностью шансы на возврат кредиторам вложенных ими средств будут весьма низки. Для оценки задолженности рассчитывается прежде всего *коэффициент покрытия основных средств* (fixed assets-to-net worth ratio), который выражается следующей формулой:

$$\text{Коэффициент покрытия основных средств} = \frac{\text{Основные средства}}{\text{Собственный капитал}}$$

Он показывает, какая часть основных средств профинансирована за счет собственного капитала. В принципе здания, оборудование и другие долгосрочные активы должны покрываться либо за счет средств акционеров, либо с помощью долгосрочных займов. Нормальным считается отношение 0,75—1, так как более высокая цифра может означать, что в основные средства вложена часть оборотного капитала, и это может негативно сказаться на производственной деятельности фирмы. У «Нэшнл бук» коэффициент равен 1,56 (1184,3 : 756,6), т. е. на каждый доллар собственных средств в основной капитал вложено 1,56 долл. Требуется проверить, не приведет ли стремление компании осуществить внушительную программу модернизации производства к замораживанию части оборотного капитала в основных средствах.

Второй показатель этой группы — *коэффициент краткосрочной задолженности* (current debt-to-net worth ratio)

$$\text{Коэффициент краткосрочной задолженности} = \frac{\text{Краткосрочные обязательства}}{\text{Собственный капитал}}$$

Он дает возможность сравнить предстоящие платежи компании по долгам в пределах ближайшего года с суммой средств, вложенных акционерами. У «Нэшнл бук» этот показатель в 1989 г. составил 0,73 (558,0 : 756,6); иначе говоря владельцы компании принимают на себя бóльшую долю финансового риска, чем кредиторы. Для банка это показатель надежности ситуации.

Еще один показатель в указанной группе — *коэффициент покрытия общей задолженности* (total debt-to-net worth ratio)

$$\text{Коэффициент покрытия общей задолженности} = \frac{\text{Общая сумма обязательств}}{\text{Собственный капитал}}$$

Он показывает, какая часть всех активов компании покрыта за счет средств кредиторов, а какая за счет акционеров. Если показатель превышает 1, доля кредиторов выше. Практика показывает, что оптимальная величина коэффициента не должна превышать 2. У «Нэшнл бук» показатель на 1989 г. составил 1,80 (1368,5 : 756,6). Иначе говоря, кредиторы вложили в дело 1,80 долл. на 1 доллар, вложенный акционерами. В принципе это неплохое соотношение, но его необходимо сопоставить со средними цифрами в отрасли. По-видимому, показатель будет немного выше, чем у других фирм, так как «Нэшнл бук» взяла в 1989 г. крупные займы для обновления производственного оборудования. Поэтому необходимо установить, была ли эта инвестиционная программа продиктована необходимостью и насколько она эффективна.

3. *Показатели погашения долга* позволяют оценить способность компании оплатить текущую задолженность путем генерирования наличных денежных средств в процессе операционной деятельности. Главный показатель финансовой устойчивости предприятия — его способность выплатить проценты и основной долг по полученным кредитам. Для детального анализа необходимо составить таблицу денежных потоков (cash flow statement). Но более простым и оперативным является метод расчета коэффициентов погашения долга. Это прежде всего *коэффициент денежного потока* (cash flow-to-current maturities ratio)

$$\begin{aligned} \text{Коэффициент денежного потока} = \\ = \frac{\text{Прибыль после уплаты налогов} + \text{Амортизация} - \text{Дивиденды}}{\text{Долгосрочные займы со сроком погашения в пределах 1 года}} \end{aligned}$$

Показатель показывает, какая часть денежных поступлений компании от операций будет необходима для покрытия основного долга и процентов по займам со сроком погашения в течение ближайшего года. Чем ниже коэффициент, тем меньше «маржа безопасности» при погашении долгов. Теоретически коэффициент, равный 1, обеспечивает компании финансовую стабильность.

У «Нэшнл бук» показатель равен 6,81 (232,6 + 271,6 + 0,0) : 74,0. Он означает, что приток кассовой наличности может уменьшиться в 6 раз, прежде чем возникнут затруднения с погашением текущей задолженности. Необходимо вместе с тем дополнительно проанализировать конкретные сроки денежных поступлений компании, сопоставив их со сроком очередных платежей.

Еще один показатель — *коэффициент процентных выплат* (times interest earned ratio)

$$\begin{aligned} \text{Коэффициент процентных выплат} = \\ = \frac{\text{Прибыль до уплаты налогов} + \text{Процентные платежи}}{\text{Процентные платежи}} \end{aligned}$$

Коэффициент показывает, во сколько раз прибыли компании превышают сумму процентных платежей по займам. Показатель, естественно, не должен быть менее 1, иначе способность компании погашать свои обязательства будет поставлена под угрозу. У «Нэшнл бук» коэффициент процентных выплат был равен в 1989 г. 5,30 (266,1 + 61,8) : 61,8. Это говорит о приличном финансовом состоянии фирмы: платежи по процентам могут возрасти в 5 раз, прежде чем возникнет угроза невыполнения фирмой ее обязательств.

4. *Показатели деловой активности* (activity ratios) позволяют оценить эффективность использования руководством компании ее активов. Обычно применяется три вида коэффициентов указанного типа, которые представляют отношения дебиторской задолженности, счетов к оплате (accounts payable) и запасов к показателю продаж. Цель коэффициентов состоит в том, чтобы определить быстроту оборачиваемости задолженности и запасов.

Первый показатель — *коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности* (accounts receivable turnover ratio):

$$\begin{aligned} \text{Коэффициент оборачиваемости дебиторских счетов} = \\ = \frac{\text{Средняя сумма дебиторских счетов} \times 365}{\text{Сумма продаж в кредит}} \end{aligned}$$

Он позволяет определить средний срок в днях инкассации средств по поставкам продукции покупателям с предоставлением отсрочки платежа. Средняя сумма дебиторских счетов рассчитывается путем суммирования их на начало и конец периода и деления на два. Вместо продаж в кредит часто используют общую сумму продаж, так как кассовые сделки, как правило, незначительны.

Разумеется, значения указанного показателя имеют смысл только в сравнении с аналогичными коэффициентами других предприятий отрасли. Если показатель относительно высок, то это может указывать на задержки в оплате счетов покупателями или на слишком льготные условия кредитования, чтобы стимулировать сбыт продукции.

У «Нэшнл бук» показатель оборачиваемости в 1989 г. был равен $54,99 (629,6 \times 365) : 4178,2$, т. е. оплата счетов в среднем составила 55 дней.

Следующий показатель — коэффициент оборачиваемости запасов (inventory turnover ratio):

$$\text{Коэффициент оборачиваемости запасов} = \frac{\text{Запасы} \times 365}{\text{Себестоимость проданных товаров}}$$

При расчете в знаменателе указываются издержки на производство проданных товаров (продажи минус прибыль и накладные расходы). У «Нэшнл бук» показатель равен $27,21 (22,1 \times 365) : 2976,6$. Эту цифру (27 дней) нужно сравнить со средними показателями других компаний отрасли. Высокая оборачиваемость говорит об эффективном использовании ресурсов, но она может быть предвестником истощения запасов и неудовлетворенного спроса потребителей.

Третий коэффициент — коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (accounts payable turnover ratio):

$$\text{Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности} = \frac{\text{Счета к оплате} \times 365}{\text{Сумма покупок}}$$

Коэффициент позволяет определить, насколько быстро компания оплачивает счета поставщиков. Резкое повышение показателя может указывать на проблемы с притоком денежной наличности, а снижение — на досрочную оплату счетов с целью получения скидки.

У «Нэшнл бук» показатель составил $21,47 (175,1 \times 365) : 2976,6$. Его опять-таки следует сравнить со средними показателями в отрасли.

5. Показатели рентабельности (profitability ratios) свидетельствуют об общей эффективности работы компании, об успешности политики ее руководства и отдельных служб. При расчете показателей рентабельности чистая прибыль сравнивается с такими параметрами, как сумма продаж, активы и акционерный капитал компании.

Начнем с коэффициента, характеризующего отношение прибыли к сумме продаж (return on sales ratio):

$$\text{Прибыль на единицу продаж} = \frac{\text{Чистая прибыль} \times 100}{\text{Продажи}}$$

Этот коэффициент не имеет стандартов, он связан с отраслью производственной деятельности и со многими другими факторами. У «Нэшнл бук» он был равен 5,6 центов на 1 долл. продаж $(232,6 : 4178,9) \times 100$.

Второй показатель — прибыль на единицу активов (return on asset ratio):

$$\text{Прибыль на единицу активов} = \frac{\text{Чистая прибыль} \times 100}{\text{Активы}}$$

Коэффициент характеризует прибыльность производства с точки зрения использования активов компании. У «Нэшнл бук» этот показатель в 1989 г. составлял 10,9 цента на единицу активов $(232 : 2124,9) \times 100$.

Наконец, показатель дохода, полученного на единицу акционерного капитала (return on equity), свидетельствует о том, насколько эффективно и прибыльно использовались средства акционеров:

$$\text{Прибыль на единицу акционерного капитала} = \frac{\text{Чистая прибыль} \times 100}{\text{Акционерный капитал}}$$

При оценке значений этого показателя необходимо учитывать риск, связанный с инвестированием средств в данное предприятие. У «Нэшнл бук» прибыль на единицу капитала была равна 30,7 $(232,6 : 756,6) \times 100$. Очевидно, 30,7 цента на 1 вложенный доллар — это неплохой конечный результат.

Большой интерес для банковского работника представляет изменение коэффициентов за ряд лет. В табл. 5.6 и 5.7 приведены цифры из нашего условного примера, характеризующие работу компании «Нэшнл бук принтинг» за 1987—1989 гг. Динамика показателей позволяет сделать некоторые выводы.

1. Коэффициент ликвидности был стабилен и свидетельствует о способности компании погашать краткосрочные обязательства.

2. Оборачиваемость дебиторских счетов замедлилась — с 40 до 55 дней. Это могло быть связано с ростом продаж и с расширением новой клиентуры. В то же время необходимо выяснить, в какой мере замедление инкассации было связано с более льготными условиями предоставления кредита клиентам.

3. Оборачиваемость запасов тоже несколько замедлилась — с 18 до 22 дней. Было ли это связано с накоплением запасов компаний в предвидении роста объема производства? Или сыграли роль другие причины?

4. Прибыльность компании резко возросла в 1989 г.: показатель дохода на акционерный капитал и на единицу продаж удвоился. Каковы перспективы изменения прибыльности в будущем?

Оценивая кредитную заявку, банк должен принять во внимание все эти факторы. Таким образом, изучение финансовых отчетов — баланса, счета прибылей и убытков, расчет различных коэффициентов на базе этих отчетов — позволяет глубже понять истинное положение дел компании, оценить перспективы ее развития и ее способность выплатить долг по кредиту.

Финансовая отчетность является лишь одним из каналов получения информации о заемщике. К другим источникам относятся также архивы банка, отчеты специализированных кредитных агентств, обмен информацией с другими банками и финансовыми учреждениями, изучение финансовой прессы.

Банки хранят всю информацию о прошлых операциях со своими клиентами. Архивы кредитного отдела позволяют установить, получал ли заявитель в прошлом займы у банка, и если получал, были ли задержки с платежами, нарушения условий договора и т. д. Бухгалтерия сообщает о всех случаях неразрешенного овердрафта.

Банковские отделы кредитоспособности изучают отчеты кредитных агентств, которые содержат базовую информацию о фирмах, историю их деятельности, сведения о финансовом положении за ряд лет. Это особенно важно, если банк ранее не имел контактов с заемщиком. Агентства могут выпускать специализированные отчеты о компаниях в определенной отрасли или группе отраслей, что также представляет интерес для банка.

Наконец, банки и другие финансовые учреждения обмениваются конфиденциальной информацией о компаниях. Банк просит заявителя представить список других банков и финансовых учреждений, с которыми он ведет дела или имел отношения в прошлом. Затем банк проверяет представленную информацию по почте или по телефону. Он просит другие банки охарактеризовать заявителя на основе прошлого опыта работы с ним.

Статистические методы оценки кредитного риска. В последние десятилетия в западных банках разрабатываются методы оценки качества потенциальных заемщиков с помощью разного рода статистических моделей. Цель состоит в том, чтобы выработать стандартные подходы для объективной характеристики заемщиков, найти числовые критерии для разделения будущих клиентов на основе представленных ими материалов на надежных и ненадежных, подверженных риску банкротства и тех, для кого опасность банкротства маловероятна.

Примером такой «классификационной модели» может служить «модель Зета» (Zeta model), разработанная группой американских экономистов в конце 70-х гг. и применяемая банками в кредитном анализе. Модель предназначена для оценки вероятности банкротства деловой фирмы. Значение ключевого параметра «Z» определяется с помощью уравнения, переменные которого отражают некоторые ключевые характеристики анализируемой фирмы — ее ликвидность, скорость оборота капитала и т. д. Если для данной фирмы коэффициент превышает определенную пороговую величину, то фирма зачисляется в разряд надежных, если же полученный коэффициент ниже критической величины, то

согласно авторам модели финансовое положение такого предприятия внушает опасения и выдавать кредит ей не рекомендуется.

Пользуясь указанным подходом, американский экономист Альтман предложил уравнение для оценки вероятности банкротства предприятия, обращающегося в банк за кредитом. Он использовал пять переменных:

X_1 — отношение оборотного капитала к сумме активов фирмы;

X_2 — отношение нераспределенного дохода к сумме активов;

X_3 — отношение операционных доходов (до вычета процентов и налогов) к сумме активов;

X_4 — отношение рыночной стоимости акций фирмы к общей сумме долга;

X_5 — отношение суммы продаж к сумме активов.

Для расчета числовых параметров модели Альтман применил метод множественного дискриминантного анализа. Классификационное «правило», полученное на основе уравнения, гласило:

— если значение Z меньше 2,675, то фирму следует отнести к группе потенциальных банкротов;

— если значение Z больше 2,675, фирме в ближайшей перспективе банкротство не угрожает.

Весьма широко используется в западных банках *метод кредитного скоринга* (credit scoring). Скоринговая модель может использоваться как для оценки уже предоставленного кредита (т. е. степени вероятности нарушения фирмой условий кредитного договора) или для отбора потенциальных заемщиков. Скоринг может быть применен как к деловым предприятиям, так и к индивидуальным заемщикам.

Модель оценки *коммерческой ссуды*, предложенная американским экономистом Чессером, включала шесть переменных:

X_1 — отношение кассовой наличности и рыночных ценных бумаг к сумме активов;

X_2 — отношение чистой суммы продаж к сумме кассовой наличности и рыночных ценных бумаг;

X_3 — доход до вычета процентов и налогов к сумме активов;

X_4 — общая задолженность к сумме активов;

X_5 — основной капитал к акционерному капиталу;

X_6 — оборотный капитал к чистой сумме продаж.

Чессер использовал данные ряда банков о 37 «удовлетворительным» ссудам и 37 «неудовлетворительным», причем для расчета были взяты показатели балансов фирм-заемщиков за год до получения кредита. Подставив расчетные показатели модели в формулу «вероятности нарушения условий договора», Чессер правильно определил три из каждых четырех исследуемых случаев.

Техника кредитного скоринга была впервые предложена американским экономистом Д. Дюраном в начале 40-х гг. для отбора заемщиков по *потребительскому кредиту*. Дюран отмечал, что выведенная им формула «может помочь кредитному работнику легко и быстро оценить качество обычного претендента на ссуду, но в экстраординарных случаях ее прогнозные качества ослабевают»¹.

Дюран выявил группу факторов, позволяющих, по его мнению, с достаточной достоверностью определить степень кредитного риска при получении потребительской ссуды. Он использовал следующие коэффициенты при начислении очков:

1. Возраст: 0,1 за каждый год свыше 20 лет (максимум 0,30).
2. Пол: женщина — 0,40, мужчина — 0.
3. Срок проживания: 0,042 за каждый год проживания в данной местности (максимум 0,42 очка).
4. Профессия: 0,55 за профессию с низким риском, 0 — за профессию с высоким риском, 0,16 — для других профессий.
5. Работа в отрасли: 0,21 — предприятия общественного пользования, государственные учреждения, банки и брокерские фирмы.

6. Занятость: 0,059 за каждый год работы на данном предприятии (максимум — 0,59 очка).

7—9. Финансовые показатели: 0,45 за наличие банковского счета, 0,35 за владение недвижимостью, 0,19 при наличии полиса по страхованию жизни.

Применяя эти коэффициенты Дюран определил границу, разделяющую «хороших» и «плохих» заемщиков — 1,25 очка. Клиент, набравший больше 1,25 очков, может быть отнесен к группе умеренного риска, а набравший меньше 1,25 очка считается нежелательным для банка.

Метод скоринга позволяет провести экспресс-анализ заявки на кредит в присутствии клиента. Во французских банках клиент, попросивший персональную ссуду и заполнивший специальную анкету, может получить ответ о возможности предоставления ссуды в течение нескольких минут.

Ниже приводятся данные анкеты, заполняемой индивидуальными заемщиками крупного французского банка «Креди агрималь» (начисление очков идет по схеме на рис. 5.8):

— цель кредита (от 0 очков при денежной ссуде до 100 очков при покупке автомобиля;

— участие клиента в финансировании сделки (при оплате наличными менее 10% суммы — 0, от 10 до 45% — 30 очков, более 45% — 50 очков);

¹ Durand D. Risk Elements in Consumer Installment Lending.— New-York, 1941.— P. 50.

Nom <u>MARTIN</u>		Prénom <u>Claude</u>	
LE PROJET			
— Définition du projet			
Objet du prêt	Avance Trésorerie Dépannage express 0	Entretien logement Amélioration habitat 30	Equipement ménage 50
	Autres (ex : déménagement) 1 70	Achat voiture moto, caravane, 100	30
— Montant global du projet (coût total de l'opération)			30 000 F
REponses POSSIBLES AU PROJET			
— Montant de l'apport personnel (versement comptant)			0 F
Apport. Pers.	Intérieur à 10%	de 10% à 45%	plus de 45%
Total Projet	0	30	50
— Montant du financement demandé			30 000 F
— Montant du remboursement mensuel envisagé			1 200 F
LE CLIENT			
Situation de famille	Divorcé, séparé, veuf 0	Célibataire 30	Marié ou ve commune — de 3 enfants 60 + de 3 enfants 50
Age	— de 25 ans 0	26 à 35 ans 20	36 à 45 ans 50 46 à 55 60 56 à 65 10 + de 65 ans 100
CSP	Agriculteurs Étudiants 0	Patrons aut./Commerç. Prof. lib./Cadres sup. Personnel de service 60	Cadres moyens Fonctionnaires Employés 100 Ouvriers Inactifs 80
Ancienneté dans l'emploi	— de 1 an 0	de 1 à 2 ans 60	de 2 à 4 ans 110 + de 4 ans, retraités 160
Salaires nets 20 500 × 12 + Primes (12 mois) 20 500 + Autres (sauf alloc) = RFA			
Revenus nets annuels du ménage (= RA)	— de 60 000 F 0	de 60 à 110 000 F 50	de 110 à 160 000 F 20 + de 160 000 F 100
Occupation du logement	Locataire ou logement à titre gratuit 0		Propriétaire ou autre 80
Durée du prêt	— de 1 an 140	de 1 à 2 ans 100	+ de 2 ans 0
— Nombre de compte:			
Montant global	— de 5 000 F 0	de 5 à 20 000 F 50	de 20 à 50 000 F 100 + de 50 000 F 150
			SCORE TOTAL = 500
Lecture du score			
plus de 510 = favorable → accord			
de 380 à 509 = dossier à étudier (montant, durée, garanties...)			
moins de 380 = défavorable → refus			

Рис. 5.8. Анкета для кредитного скоринга (Франция)

- семейное положение (от 0 очков для разведенных супругов до 60 с количеством детей менее 3-х);
- возраст (от 0 очков для лиц моложе 25 лет, до 100 очков выше 65 лет);
- профессия (от 0 очков для студентов до 100 для государственных служащих);
- занятость (от 0 очков при сроке менее одного года до 100 — более 4-х лет);
- чистый годовой доход (от 0 — при доходе до 60-тыс. франков до 100 — при доходе более 160 тыс. франков);
- владение недвижимостью (от 0 очков при найме квартиры до 80 при наличии собственного дома);
- срок кредита (от 140 очков при сроке менее 1 года до 0 при сроке более 2 лет);
- сумма на банковском счете (от 0 при остатке менее 5 тыс. фр. до 150 при остатке более 50 тыс. фр.).

Если заемщик набрал более 510 очков, банк сразу дает согласие на выдачу ссуды, при 380—509 очках проводится дополнительное изучение условий (сумма, срок кредита, гарантии), при наборе менее 380 очков следует отказ от выдачи ссуды.

В примере, приведенном на рис. 5.8 заемщик получил в сумме 500 очков. Это означает, что материалы по этой сделке будут дополнительно изучены экспертами банка, но вероятность предоставления ему ссуды весьма велика.

При анализе деловых ссуд также применяются разные приемы кредитного скоринга — от простейших формул до сложных математических моделей. Например, крупный австрийский банк (табл. 5.8) при оценке риска кредита использует простую методику с тремя балансовыми показателями: эффективность использования капитала, коэффициент ликвидности и отношение акционерного капитала к сумме активов. В зависимости от набранных очков предприятие попадает в одну из четырех групп риска. В нашем примере согласно данным из финансовых отчетов фирмы эффективность капитала равна 23,42%, коэффициент ликвид-

ности — 8,71%, отношение капитала к активам — 24,41%. После взвешивания в соответствии с приведенными в таблице весами суммарный показатель составил 19,20. Соответственно фирма будет отнесена к категории «С». Это означает, что ее шансы на получение ссуды весьма малы и что в случае удовлетворения заявки от нее потребуют солидное обеспечение и возьмут высокий процент за пользование кредитом.

5.6. Организация кредитной работы в банке

Кредитный персонал банка. Основную часть прибыли банк получает от своих ссудных операций. Этим определяется роль и значение банковского персонала, занятого выдачей кредитов. От объема и качества кредитного портфеля в значительной степени зависит финансовый успех банка, благосостояние его акционеров и вкладчиков. В свою очередь надежность и прибыльность кредитов определяется опытом и квалификацией кредитных работников.

Ключевое лицо в процессе выдачи ссуд — *кредитный инспектор* — КИ (loan officer). Он участвует в подготовке и оформлении кредитной сделки, начиная с первого контакта с будущим заемщиком и до момента окончательного погашения ссуды. На основе личных бесед с клиентом, обратившимся в банк за кредитом, изучения необходимых материалов о финансовом положении фирмы, обследования дел на месте и т.д. КИ дает заключение о целесообразности выдачи ссуды, формулирует условия будущего кредитного договора. Он является своего рода «ситом», которое позволяет отсеять рискованные и нерентабельные проекты и отобрать наиболее перспективные сделки. Не случайно эксперты утверждают: «то, что отличает банк от его конкурентов — это квалификация персонала и, в первую очередь — его кредитных инспекторов».

КИ должен обладать рядом личных и профессиональных качеств для успешной работы. К его персональным характеристикам относятся следующие.

Способность к контактам с людьми. По роду своей деятельности КИ постоянно общается с большим кругом людей. Он должен уметь вести переговоры с клиентами банка, поддерживать хорошие отношения с коллегами в банке и вне его.

Умение слушать собеседника. Наиболее информативны те беседы, где говорит в основном клиент, а КИ слушает. Важную роль могут сыграть умело сформулированные вопросы, которые помогут устранить неясности и противоречия. Интересна и реакция клиента на поставленные вопросы, которая помогает составить правильное представление о заемщике.

Таблица 5.8

Кредитный скоринг в австрийском банке «Кредитанштальт»

Показатели	Границы	Вес	Группа риска (по количеству очков)			
			A	B	C	D
Эффективность капитала (в %)	2—15%	50	более 99	от 40 до 90	от -20 до 39	меньше -20
Коэффициент ликвидности (в %)	15—40%	20				
Акционерный капитал (в %)	2—35%	30				

Решительность. КИ приходится принимать десятки решений в течение рабочего дня. Он должен принимать на себя ответственность и проявлять гибкость, где требуется изменение позиции.

Дипломатичность. КИ часто приходится иметь дело с раздраженными недовольными клиентами, которым отказано в кредите, и с теми, кто объявляется банкротом по инициативе банка. Дипломатичность при разъяснении позиции банка, осторожность и такт при отказе от выдачи ссуды может помочь сохранить клиента для будущих операций с банком.

Эффективность работы. В течение дня КИ встречается со множеством людей, изучает разные материалы, финансовые отчеты, посещает предприятия. Он должен работать четко, быстро, эффективно использовать время. Это чрезвычайно важно в условиях острой конкуренции, когда из-за затягивания с принятием решения можно упустить выгодного клиента. В США по ссудам в 300—500 тыс. долл. решение требуется принять в течение 2—3 дней, при сумме кредита 500 тыс.— 1 млн. долл.— в течение 3—5 дней, при сумме свыше 1 млн.— от недели до месяца.

Гибкость. Часто непредвиденные события сдвигают намеченный график работы и заставляют изменить план действий. КИ должен быстро оценить обстановку и уметь использовать «правило 4-х d»:

— drop — прекратить заниматься второстепенными делами, если есть что-то более важное;

— delay — отложить вопросы, которые не требуют немедленного решения;

— delegate — поручить решение вопроса другому работнику банка;

— do — сделать то, что не может быть перепоручено или отложено.

Способность вести переговоры. КИ должен уметь выявлять сильные и слабые стороны партнера и проявлять твердость или делать уступки в зависимости от хода переговоров.

Умение рисковать. КИ несет ответственность за сохранность капитала банка и доверенных ему средств вкладчиков. Он должен идти на риск, без которого не может существовать банк, но этот риск должен быть хорошо взвешенным и основываться на всестороннем анализе.

Внимание к деталям. Это качество очень важно при выработке условий договора и оформлении необходимой документации.

Честность. Банковское дело основано на доверии, и нечестный КИ может нанести большой вред и банку, и его клиентам.

Кроме того, можно перечислить некоторые профессиональные качества, необходимые КИ:

— связи в деловом мире;

- знание техники банковских операций;
- знакомство с законодательными и нормативными актами;
- специальные знания о работе предприятий в различных отраслях хозяйства;
- понимание конкурентных взаимоотношений между финансовыми учреждениями;
- знание техники маркетинга.

В рамках своей организационной структуры каждый банк создает отдел или группу отделов, которые отвечают за выдачу и оформление кредитов, анализ ссудного портфеля, контроль за ходом погашения предоставленных кредитов и т. д. В небольших банках процедура выдачи кредитов предельно упрощена; каждый КИ обслуживает разные категории заемщиков и выполняет всю работу по оценке кредитоспособности клиента и т. п.

В крупных же банках неизбежна специализация и делегирование функций. За каждым КИ закреплен определенный круг клиентов, многие функции выполняются особыми подразделениями «поддержки». К этим функциям относятся:

— ведение кредитного архива (сбор и хранение документов, связанных с выдачей кредитов, ответы на запросы клиента, руководство и других подразделений банка);

— сбор данных о кредитоспособности (контакты с другими финансовыми учреждениями, информационными агентствами, работодателями и т. д.);

— анализ финансового положения клиента (изучение отчетов, балансов, подготовка аналитических таблиц, расчет коэффициентов и т. д.);

— контроль за качеством и структурой кредитного портфеля (последующая проверка обоснованности удовлетворения кредитных заявок; выявление ненадежных ссуд, разработка мер по устранению критических ситуаций, грозящих непогашением кредитов; подготовка отчетов о состоянии кредитов для руководящих органов банка);

— контроль за ходом погашения кредитов.

Структура кредитных подразделений. На рис. 5.9 изображена «кредитная вертикаль», или схема управления кредитными операциями в небольшом банке. Она достаточно проста: два вице-президента управляют коммерческими и потребительскими ссудами, причем в их ведении находятся подразделения, контролирующие работу банковских отделений. Имеется также отдел изучения кредитоспособности, где сосредоточены все виды финансового анализа и контроль за состоянием дел заемщиков.

В крупном банке (рис. 5.10) происходит специализация и сегментация отдельных функций кредитования. При этом отраслевой принцип организации ссудных операций сочетается с географическим. Выделяются две крупные «ветви» кредитных

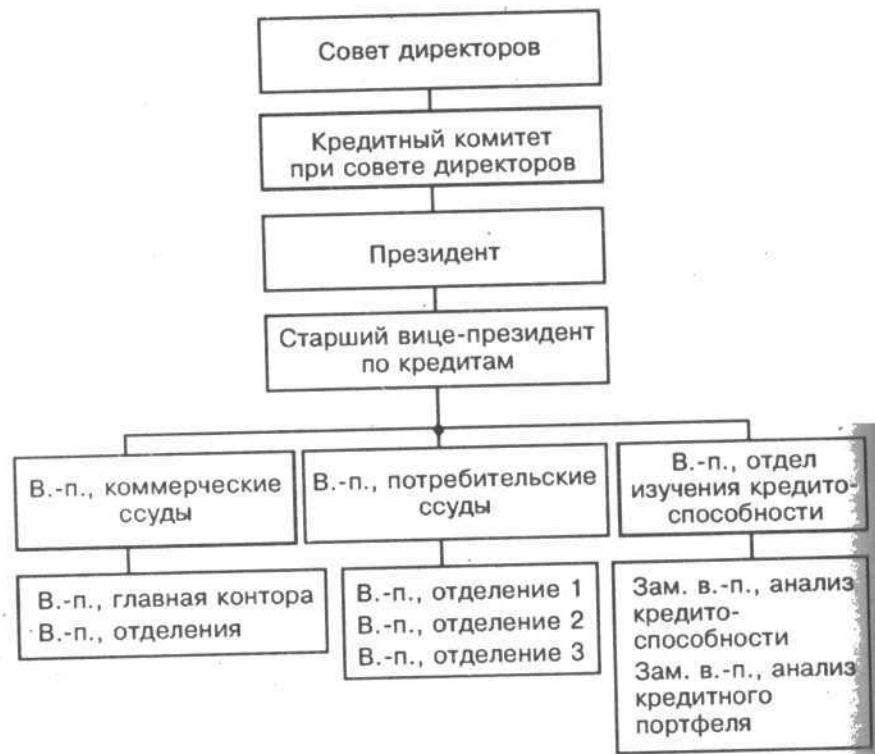


Рис. 5.9. Организация кредитной работы в небольшом провинциальном банке (США)

операций. Одна группа отделов, осуществляет выдачу деловых кредитов. Старшие вице-президенты возглавляют отделы по кредитованию предприятий различных отраслей, выдаче внешних кредитов, кредитованию клиентуры в городских районах и операции в провинции. Кроме того, есть большой отдел кредитных операций, выполняющий работу по анализу финансового положения клиентов, подготовке всей документации, оформлению ссуд и контролю за их погашением. Вторая «ветвь» организационной структуры контролирует операции по кредитованию потребителей и тесно связана с работой филиальной сети банка. На верхних этажах банковской администрации имеется кредитный комитет, рассматривающий дела о предоставлении крупных ссуд и утверждающий рядовые сделки, комитет по аудиту и подразделения, осуществляющие анализ кредитного портфеля. Стратегию кредитной политики определяет совет директоров банка.

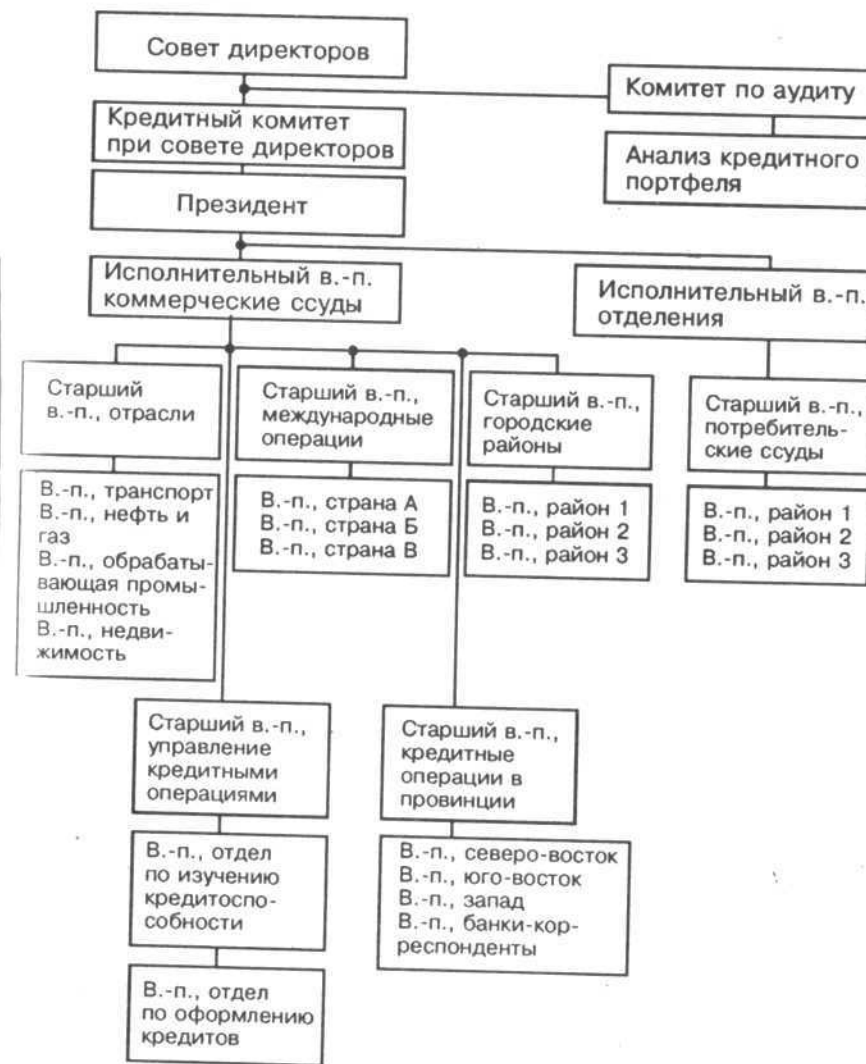


Рис. 5.10. Организация кредитной работы в крупном банке (США)

Своеобразной иллюстрацией к этим схемам может служить организация кредитных операций в «Морган гэрэнти траст компани», пятом по величине банке США, являющемся крупнейшим кредитором промышленных и торговых компаний в США. За банковское обслуживание (в том числе кредитование) деловых фирм в банке отвечают два крупных подразделения (рис. 5.11): отдел внутренних банковских операций (National Banking Division), сфера действия которого охватывает территорию США, и Отдел международных банковских операций (International Banking Division), руководящий зарубежными филиалами и дочерними предприятиями банка в различных частях света. Структура Отдела внутренних банковских операций представлена на рисунке. Нью-Йоркская (1) и общенациональная (2) группы отдела (в скобках указаны обозначения на рисунке) ведут банковским обслуживанием деловых предприятий в северо-восточном регионе и в других районах США соответственно. Группа отраслевого кредитования (3) занимается кредитованием предприятий в ряде отраслей производства, где сосредоточены



Рис. 5.11. Структура отдела внутренних банковских операций банка «Морган гэрэнти траст компани»

главные интересы банка: нефтяной и добывающей промышленности, строительстве, отраслях коммунального обслуживания, торговле недвижимостью, проектном финансировании. Наконец, в Отдел входят подразделения «поддержки» (4), занимающиеся аналитической и административной работой.

По аналогичному принципу строится работа в крупных японских банках. Так, «Санва банк» (Sanwa bank), являющийся крупнейшим кредитором промышленности в Японии и поддерживающий деловые связи с большинством компаний, акции которых котируются в первой секции Токийской фондовой биржи, ввел в середине 70-х гг. «систему распорядителей корпоративных счетов» (account officer system). Ограниченное число работников отвечает за весь комплекс банковского обслуживания основных корпоративных клиентов банка. Кредитование же средних и мелких предприятий передано на уровень отделений банка в разных городах страны. Соответственно в центральном аппарате имеются два отдела: Отдел обслуживания корпораций (Corporate Banking Department) и Отдел контроля над отделениями банка (Branch Banking Department), где сосредоточена работа по кредитованию деловых фирм. Особо выделены подразделения, ведущие операции с крупными и мелкими компаниями в Токийском регионе, для чего созданы еще два подразделения — Tokyo Corporate Banking Division и Tokyo Branch Banking Division. В этих подразделениях есть свои «поддерживающие» службы: группа по финансовому анализу, консультационный центр и т. д.

5.7. Этапы выдачи кредита

Процесс кредитования можно разделить на несколько этапов, каждый из которых вносит свой вклад в качественные характеристики кредита и определяет степень его надежности и прибыльности для банка:

- рассмотрение заявки на получение кредита и интервью с будущим заемщиком;
- изучение кредитоспособности клиента и оценка риска по ссуде;
- подготовка и заключение кредитного соглашения;
- контроль за выполнением условий соглашения и погашением кредита.

Заявка и интервью с клиентом. Клиент, обращающийся в банк за получением кредита, представляет заявку, где содержатся исходные сведения о требуемой ссуде: цель, размер кредита, вид и срок ссуды, предполагаемое обеспечение.

Банк требует, чтобы к заявке были приложены документы и финансовые отчеты, служащие обоснованием просьбы о пре-

доставлении ссуды и объясняющие причины обращения в банк. Эти документы — необходимая составная часть заявки. Их тщательный анализ проводится на последующих этапах, после того как представитель банка проведет предварительное интервью с заявителем и сделает вывод о перспективности сделки.

В состав пакета сопроводительных документов, представляемых в банк вместе с заявкой, входят следующие.

1. *Финансовый отчет*, включающий баланс банка и счет прибылей и убытков за последние 3 года. Баланс составляет на дату (конец года) и показывает структуру активов, обязательств и капитала компаний. Отчет о прибылях и убытках охватывает годичный период и дает подробные сведения о доходах и расходах компании, чистой прибыли, распределении ее (отчисления в резервы, выплата дивидендов и т. д.).

2. *Отчет о движении кассовых поступлений* (cash flow statement) основан на сопоставлении балансов компании на две даты и позволяет определить изменения различных статей и движение фондов. Отчет дает картину использования ресурсов, времени высвобождения фондов и образования дефицита кассовых поступлений и т. д.

3. *Внутренние финансовые отчеты* характеризуют более детально финансовое положение компании, изменение ее потребности в ресурсах в течение года (поквартально, помесечно).

4. *Внутренние управленческие отчеты*. Составление баланса требует много времени. Банку могут потребоваться данные оперативного учета, которые содержатся в записках и отчетах, подготовленных для руководства компании. Эти документы касаются операций и инвестиций, изменения дебиторской и кредиторской задолженности, продаж, величины запасов и т. д.

5. *Прогноз финансирования*. Прогноз содержит оценки будущих продаж, расходов, издержек на производство продукции, дебиторской задолженности, оборачиваемости запасов, потребности в денежной наличности, капиталовложениях и т. д. Есть два вида прогноза: оценочный баланс и кассовый бюджет. Первый включает прогнозный вариант балансовых счетов и счет прибылей и убытков на будущий период, второй прогнозирует поступление и расходование денежной наличности (по неделям, месяцам, кварталам).

6. *Налоговые декларации*. Это важный источник дополнительной информации. Там могут содержаться сведения, не включенные в другие документы. Кроме того, они могут характеризовать заемщика, если будет обнаружено, что он уклоняется от уплаты налогов с части прибыли.

7. *Бизнес-планы*. Многие кредитные заявки связаны с финансированием начинающих предприятий, которые еще не имеют

финансовых отчетов и другой документации. В этом случае представляется подробный бизнес-план, который должен содержать сведения о целях проекта, методах ведения операций и т. д. В частности, документ должен включать:

— описание продуктов или услуг, которые будут предложены на рынке (включая патенты, лицензии); планы исследований и разработок и т. д.;

— отраслевой и рыночный прогнозы (описание рынков, других компаний, которые предлагают аналогичный продукт, государственное регулирование соответствующих отраслей, преимущества и слабые стороны конкурентов);

— планы маркетинга (цели, реклама, стоимость компании по продвижению продукта на рынок и т. д.);

— план производства (потребность в производственных мощностях и рабочей силе, имеющееся оборудование и т. д.);

— план менеджмента (структура компании, руководящие органы, консультанты и т. п.);

— финансовый план (прогноз операционного и инвестиционного бюджетов, прогноз движения наличности, перспективный баланс на пять будущих лет).

Заявка поступает к соответствующему кредитному работнику, который после ее рассмотрения проводит предварительную беседу с будущим заемщиком — владельцем или представителем руководства фирмы. Эта беседа имеет большое значение для решения вопроса о будущей ссуде: она позволяет КИ не только выяснить многие важные детали кредитной заявки, но и составить психологический портрет заемщика, выяснить профессиональную подготовленность руководителя состава компании, реалистичность его оценок положения и перспектив развития предприятия.

В ходе беседы интервьюеру не следует стремиться выяснить все аспекты работы компании; он должен сконцентрировать внимание на ключевых, базовых вопросах, представляющих наибольший интерес для банка. Рекомендуются распределить вопросы по 4—5 группам. Примеры вопросов приводятся ниже.

1. Сведения о клиенте и его компании:

- является ли фирма единоличным предприятием, товариществом или корпорацией;
- как давно учреждена компания;
- какова ее продукция;
- кто владельцы, сколько акций они имеют;
- каков опыт и квалификация менеджеров;
- прибыльна ли компания;
- кто основные поставщики и покупатели;
- на каких условиях продается продукт.

2. Вопросы по поводу просьбы о кредите:
 - какую сумму денег компания намерена получить у банка;
 - как рассчитана эта сумма;
 - достаточно ли аккуратно составлен прогноз финансовых потребностей;
 - учитывают ли условия, на которых клиент хочет получить заем, срок службы активов, финансируемых с помощью займа;
 - учитывают ли условия займа способность клиента погасить кредит в срок.
3. Вопросы, связанные с погашением кредита:
 - как клиент предполагает погашать кредит;
 - сколько денежной наличности компания получает в ходе операционного цикла;
 - имеется ли у клиента специальный источник погашения кредита;
 - есть ли лица, готовые дать гарантию и каково их финансовое положение.
4. Вопросы по поводу обеспечения займа:
 - какое обеспечение будет передано в залог;
 - кто владелец обеспечения;
 - где складировано обеспечение;
 - находится ли оно под контролем клиента и может ли быть продано;
 - требуется ли чье-либо особое разрешение, чтобы продать обеспечение;
 - как была произведена оценка имущества, предлагаемого в качестве обеспечения;
 - подвержено ли обеспечение порче;
 - каковы издержки по хранению обеспечения.
5. Вопросы о связях клиента с другими банками:
 - какие банки используются в настоящее время клиентом;
 - обращался ли он к другим банкам за ссудой;
 - почему клиент пришел в этот банк;
 - имеются ли непогашенные займы и каков их характер.

Изучение кредитоспособности и оценка риска. После беседы КИ должен принять решение: продолжать ли работу с кредитной заявкой или ответить отказом. Если предложение клиента расходуется в каких-то важных аспектах с принципами и установками политики, которую проводит банк в области кредитных операций, то заявку следует решительно отвергнуть. При этом необходимо объяснить заявителю причины, по которым кредит не может быть предоставлен. Если же КИ по итогам предварительного интервью решает продолжить работу с клиентом, он заполняет кредитное досье и направляет его вместе с заявкой и документами, представленными клиентом, в отдел по анализу кре-

дитоспособности. Там проводится углубленное и тщательное обследование финансового положения компании-заемщика. При этом КИ должен решить, кто из работников отдела лучше подходит для проведения экспертизы. Например, если речь идет об оценке обеспечения, предложенного клиентом, то требуется заключение опытного аналитика, так как оценка имущества представляет сложную процедуру. Если же требуется получить сведения у кредитного агентства, то этим может заняться менее квалифицированный работник. Эффективность работы КИ определяется его умением давать поручения тем служащим банка, которые наилучшим образом подходят для этого.

При анализе кредитоспособности используются разные источники информации:

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

Эксперты отдела кредитоспособности прежде всего обращаются к архивам своего банка. Если заявитель уже получал ранее кредит в банке, то в архиве имеются сведения о задержках в погашении долга или других нарушениях.

Важные сведения можно получить у банков и других финансовых учреждений, с которыми имел дело заявитель. Банки, инвестиционные и финансовые компании могут предоставить материал о размерах депозитов компании, непогашенной задолженности, аккуратности в оплате счетов и т. д. Торговые партнеры компании сообщают данные о размерах предоставленного ей коммерческого кредита, и по этим данным можно судить о том, использует ли клиент эффективно чужие средства для финансирования оборотного капитала.

Отдел кредитоспособности может также обратиться к специализированным кредитным агентствам и получить у них отчет о финансовом положении предприятия или физического лица (в случае персональной ссуды). Отчет содержит сведения об истории компании, ее операциях, рынках продукции, филиалах, регулярности оплаты счетов, размерах задолженности и т. д. В США крупнейшее кредитное агентство «Дан энд Брэдстрит» регулярно публикует отчеты о состоянии дел миллионов коммерческих фирм. Сведения об оплате торговых счетов американскими компаниями дает Национальная информационная кредитная служба.

Имеется также большое количество справочников и аналитических отчетов, которые могут быть использованы в кредитной работе. Например, ассоциация «Роберт Моррис Ассошиэйтс» публикует совокупные финансовые отчеты и рассчитывает коэффициенты по 300 отраслям хозяйства.

Но наибольшей популярностью среди внешних источников информации пользуются запросы у других банков, обслуживающих данного клиента, и у его торговых партнеров. Эти сведения особенно ценны, так как они основаны на прошлом опыте прямого общения с данной компанией.

Следует учитывать, что умышленное искажение или ненадлежащее использование конфиденциальной информации может нанести существенный вред участвующим сторонам. Особенно опасно разглашение полученных сведений. Скажем, если клиент узнает, что банк получил нелестный отзыв о нем от его поставщика, он скорее всего откажется от услуг этого поставщика. Если же случай с разглашением конфиденциальной информации получит широкий резонанс, банку уже никто не представит сведений такого рода.

Поэтому в деловом мире неукоснительно соблюдаются правила передачи конфиденциальной информации. В банковском деле США они регулируются «Этическим кодексом об обмене банками информацией о кредитоспособности коммерческих фирм», разработанным ассоциацией Роберта Морриса, а также аналогичным кодексом для обмена информацией между банками и фирмами, предоставляющими коммерческий кредит.

В первом кодексе, который был принят в 1916 г., декларируются базисные нормы и принципы обмена информацией, такие как конфиденциальность и точность запросов и ответов, недопустимость раскрытия источника информации без разрешения, обязательное указание цели запроса и суммы сделки, о которой идет речь. Если банк ведет переговоры с клиентом об открытии счета, он не должен обращаться за сведениями к своему конкуренту, скрывая при этом цель получения информации. Когда банк хочет получить сведения в связи с ведущимся или предполагаемым судебным преследованием, это должно быть четко оговорено, указано в запросе. Все письма о кредитоспособности должны иметь подпись соответствующего лица.

Запрос может быть сделан в письменной или устной форме. Письменный вариант стоит дороже и требует большего времени. Однако многие банки и коммерческие фирмы предпочитают этот способ, так как при телефонном контакте трудно установить действительного получателя информации.

При изучении заявки на кредит КИ может произвести инспекцию фирмы на месте и побеседовать с ключевыми должностными лицами. Очень важно выяснить уровень компетенции лю-

дей, возглавляющих финансовые, операционные и маркетинговые службы, административный аппарат. Во время посещения фирмы можно выяснить многие технические вопросы, которые не были затронуты во время предварительного интервью, а также составить представление о состоянии имущества, зданий и оборудования компании, о привычках и поведении сотрудников и т. д.

Подготовка к заключению договора. В случае благоприятного заключения банк приступает к разработке условий кредитного договора. Этот этап называется *структурированием ссуды* (loan structuring). В процессе структурирования банк определяет основные характеристики ссуды:

- вид кредита;
- сумму;
- срок;
- способ погашения;
- обеспечение;
- цену кредита;
- прочие условия.

Структурирование может оказать серьезное влияние на успех кредитной сделки. Если банк определил в договоре слишком напряженные сроки погашения ссуды, то заемщик может остаться без капитала, необходимого для нормального функционирования. В результате выпуск продукции не будет расти согласно первоначальным наметкам. Напротив, если банк предоставит слишком либеральные условия выплаты долга (скажем, если денежные средства для погашения полугодовой ссуды будут получены в течение одного месяца), то заемщик будет длительное время бесконтрольно использовать полученный кредит.

Неправильное определение суммы кредита тоже может вызывать серьезные проблемы. Если сумма занижена (например, вместо необходимых 300 тыс. долл. получено 100 тыс. долл.), то заемщику вскоре потребуется еще 200 тыс. долл., и первоначальный заем не будет погашен в срок. В обратной ситуации (выдано 100 тыс. долл., когда необходимо 200 тыс.) клиент будет располагать излишними суммами и затратит их на финансирование расходов, не предусмотренных кредитным договором.

Первый шаг, который должен сделать КИ, разрабатывая условия будущей ссуды, — определить вид кредита. Это зависит от цели кредита, характера операций, для финансирования которых берется ссуда, возможности и источников погашения кредита. Мы уже говорили, что коммерческие ссуды могут быть использованы для финансирования оборотного капитала и для финансирования основных фондов компании. Средства для погашения ссуды в этих двух случаях аккумулируются по-разному. Если ссуда берется для финансирования запасов или дебиторской

задолженности, то средства, необходимые для ее погашения, образуются после продажи этих запасов или оплаты счетов покупателями продукции. Во втором случае ссуда применяется для покупки оборудования, зданий и т. п., и средства для погашения кредита будут получены в процессе длительной эксплуатации этих элементов основного капитала. Ясно, что при финансировании запасов или дебиторской задолженности клиент нуждается в краткосрочном кредите, погашаемом в течение нескольких месяцев, тогда как во втором случае кредит должен соответствовать срокам службы оборудования и соответственно иметь более длительный срок — от 1 до 25—30 лет.

Банк предлагает клиенту тот вид кредита и те условия погашения, которые в наибольшей степени отвечают характеру сделки, лежащей в основании займа. В первом случае это может быть сезонная ссуда, возобновляемая кредитная линия, перманентная ссуда для пополнения оборотного капитала, во втором — срочная ссуда, лизинговое соглашение, ссуда под закладную и т. д.

Погашение ссуды может производиться единовременным взносом по окончании срока или равномерными взносами на протяжении всего периода действия кредита. В последнем случае разрабатывается шкала погашения в соответствии со сроками оборачиваемости капитала.

Большое внимание уделяется вопросу о стоимости кредита, куда входят определение процентной ставки, размер компенсационного остатка на счете, комиссии за выдачу и оформление кредита и т. д.

При определении ставки по кредиту должны учитываться различные факторы: стоимость для банка привлеченных средств (депозитов и недепозитных источников); надежность заемщика и степень риска, связанная со ссудой; расходы по оформлению и контролю за погашением кредита; характер отношений между банком и заемщиком и ряд других моментов.

Специалисты банка при определении ставки по кредиту исходят из расчета *требуемой минимальной нормы доходности* по ссуде, которая рассчитывается по следующей формуле:

$$\begin{aligned} \text{Требуемая норма доходности} &= \text{Предельные издержки} + \text{Целевая прибыль} = \\ &= \frac{\text{Доход по ссуде} - \text{Расходы по ссуде}}{\text{Чистая сумма использованных средств}}, \end{aligned}$$

где:

- предельные издержки определяются как стоимость для банка краткосрочных привлеченных средств (обычно берется рыночная ставка по трехмесячным депозитным сертификатам);
- целевая прибыль — наценка к базовой процентной ставке (для ссуд с высоким риском — 5—6%, с низким риском — 2%);
- доход по ссуде — сумма процентных платежей, комиссии за открытие кредита и за разработку условий займа;

— расходы по ссуде — прямые и косвенные затраты по выдаче, обслуживанию и погашению займа;

— чистая сумма использованных клиентом средств — это средняя сумма задолженности по кредиту в течение всего периода действия ссуды минус суммы, внесенные заемщиком, минус резервные остатки в федеральном резервном банке.

Пример. Предельные издержки по ссуде составляют 9%, целевая прибыль — 4%, расходы по ссуде — 40 тыс. долл., чистая сумма кредита 2 млн. долл. Минимально допустимый доход по ссуде (x) находим по формуле

$$9\% + 4\% = \frac{x - 40000}{2000000},$$

где $x = 300$ тыс. долл. Иначе говоря, доход по данной ссуде должен быть не менее 300 тыс. долл. Исходя из этого банк рассчитывает эффективную ставку процента по следующей формуле:

$$\text{Эффективная ставка} = \frac{\text{Доход по ссуде}}{\text{Сумма займа}} \times \frac{365}{\text{Срок ссуды в днях}}$$

Если срок ссуды — 1 год, а доход 340 тыс. долл., то эффективная ставка равна 17% годовых.

При расчете процентной ставки по ссуде банк учитывает всю гамму своих взаимоотношений с клиентом. Если эти отношения не ограничиваются разовым получением кредита, а имеют более широкие масштабы (например, клиент хранит крупный стабильный остаток на текущем счете, пользуется услугами инвестиционного и трастового отделов, имеет кредитную карточку банка и т. д.), банк получает дополнительный доход. Естественно, он стремится сохранить и упрочить эти отношения и может установить более льготный процент по ссуде.

Кроме того, как уже говорилось, в цене кредита необходимо учитывать степень рискованности операции, в первую очередь — риск непогашения ссуды. Для этого банки применяют рейтинговую оценку кредитов путем начисления очков по заранее принятым критериям. Примерная схема такой оценки приведена в табл. 5.9.

После подсчета и суммирования очков по перечисленным в таблице группам факторов определяется общий рейтинг, т. е. уровень кредитного риска по ссуде — I, II, III и т. д. Каждому уровню соответствует определенная частота неплатежей, рассчитанная на основе прошлого опыта. Так, если сумма очков соответствует первому уровню, то частота непогашения кредита 0,5%. Это означает, что в этой категории заемщиков происходит одно непогашение кредита на 200 случаев. Для четвертого уровня этот показатель уже равен трем неплатежам на каждые 100 кредитов.

Таблица 5.9

Рейтинговая оценка кредитов

Цель кредита	Обеспечение	Срок и условия погашения
25 очков Цель кредита четко сформулирована и соответствует потребностям заемщика	30 очков Ссуда не нуждается в специальном обеспечении; базируется на стабильном доходе и солидном капитале заемщика	31 очко Краткосрочная ссуда, соответствующая целям и способности заемщика погасить кредит
15 очков Цель ссуды недостаточно хорошо обоснована	24 очка Имеется высоколиквидное обеспечение (вклад в банке; акции, котирующиеся на бирже; облигации)	28 очков Долгосрочная ссуда, соответствующая целям и способности заемщика погасить кредит; имеются надежные вторичные источники погашения
	18 очков Ссуда обеспечена обычным приемлемым залогом в надлежащей пропорции к сумме кредита	21 очко Среднесрочная или краткосрочная ссуда с нормальным первичным источником погашения
	12 очков Предоставлено обеспечение, возможность реализации которого на рынке проблематична	14 очков Срок ссуды не соответствует цели или обеспечению. Ограниченные источники погашения
	6 очков Ссуда не имеет обеспечения из-за отсутствия у заемщика приемлемых материальных активов	7 очков Первичные и/или вторичные источники погашения определены недостаточно четко

Информация о финансовом положении заемщика	Документация по ссуде	Сведения о кредитоспособности
35 очков Свежие, полные и хорошо документированные отчеты, высокий уровень учета, солидный акционерный капитал	25 очков Полный комплект необходимых документов	20 очков Заемщик с великолепной репутацией. Полные отчеты о кредитоспособности
28 очков Хорошие финансовые отчеты, значительные поступления денежной наличности	20 очков Имеются пробелы в документации	16 очков Информация не на последнюю дату, но не дает повода для сомнений по поводу кредитоспособности. Другой вариант: свежая информация, но кредитоспособность недостаточно высока

Таблица 5.9 (продолжение)

Информация о финансовом положении заемщика	Документация по ссуде	Сведения о кредитоспособности
21 очко Достаточно полные отчеты	15 очков Возможны потери при продаже обеспечения. Документы не имеют подписи	12 очков Сведения разного качества. Отсутствует отчет о кредитоспособности в архиве банка, но прошлые сведения удовлетворительны. Нет документа о гарантиях
14 очков Свежие отчеты, но недостаточные поступления денежных средств. Другой вариант — требуется обновить отчет или дополнительно проанализировать его	10 очков Потеря обеспечения	8 очков Отчет указывает на возможность задолженности другим кредиторам, что не указано в заявке на кредит. Отсутствует внешняя информация о клиенте
7 очков Информация отсутствует или необходимы дополнительные данные. Другой вариант — значительные убытки по результатам года	5 очков Отсутствуют данные о долгах предприятия	4 очко Никаких сведений о кредитоспособности. Сведения о прошлых займах неудовлетворительны

Стоймость кредита	Взаимоотношения с банком	Рейтинг по сумме очков
11 очков Ставка по ссуде соответствует стандартам банка с учетом качества заемщика и состояния его счета	7 очков Банк предоставляет заемщику полный набор услуг	I 184—175 174—165
7 очков Ставка ниже стандартов, клиент имеет остаток на счете, качество ссуды достаточно высоко	5 очков Заемщик обслуживается несколькими банками	II 164—155 154—145
3 очка Ставка выше стандартов, заемщик не имеет солидного остатка на счете; качество ссуды невелико	3 очка Заемщик не является клиентом данного банка	III 144—135 134—125
		IV 124—115 114—105
		V 104—95 94—85

С учетом этих данных определяется ставка по ссуде. Если это краткосрочная самоликвидирующаяся ссуда заемщику с хорошей репутацией, то ставка будет близка к базовой. С увеличением риска и ухудшением надежности заемщика возрастает надбавка на базовую ставку как способ возмещения потерь в случае возможного непогашения ссуды.

Когда работа по структурированию ссуды окончена, КИ должен принять принципиальное решение: перейти ли к окончательным переговорам о заключении кредитного соглашения или отказать в выдаче ссуды. Необходимо еще раз подчеркнуть, что если на одной из стадий обследования и подготовки материалов становится ясно, что какие-то важные характеристики ссуды (цель, сумма, обеспечение, условия погашения) не соответствуют политике банка в области кредитования и принятым стандартам, следует отказаться от предоставления кредита. Поэтому, закончив структурирование ссуды, КИ должен еще раз оценить всю имеющуюся информацию (архивы, материалы, интервью с заемщиком, отчеты о кредитоспособности, балансовые коэффициенты и т. д.) и принять окончательное решение о целесообразности ссуды. Если заключение положительно, то работа переходит в стадию переговоров об окончательных условиях кредитного соглашения, после чего проект договора должен быть представлен ссудному комитету банка для утверждения.

Переговоры об условиях кредитного соглашения. КИ должен представить клиенту предложения по условиям будущего кредита — процентной ставке, комиссии за открытие кредита, обеспечению и т. п. Его предложения могут существенно отличаться от тех условий, которые содержались в заявке клиента. Например, заемщик просил выдать ему среднесрочную ссуду сроком на 5 лет по фиксированной ставке, на 1,5% превышающей базовую, банк же, проведя полное обследование, предлагает ссуду на 3 года по ставке, на 3,5% превышающей базовую, с поквартальным пересмотром ее и с обеспечением ссуды активами и персональной гарантией. Такова исходная база для переговоров.

В процессе переговоров позиции сторон сближаются и выявляется компромисс. Так, в приведенном примере стороны могут договориться о ссуде на 4 года с фиксированной ставкой, на 2% превышающей базовую, и с обеспечением ссуды теми материальными активами, которые намерен приобрести клиент на средства, полученные от банка. Возможен также вариант с меняющейся процентной ставкой, но с обеспечением в виде гарантии третьего лица.

Чтобы снизить вероятность ошибки и обеспечить объективность суждений, банк обычно устанавливает пределы полномо-

чий отдельных должностных лиц по заключению кредитных сделок. Лимит этот зависит от суммы кредита и от других факторов (риск, срок, вид кредита и т. д.). В некоторых банках КИ лишь разрабатывает условия ссуды и готовит все материалы, право же утверждения принадлежит высшей администрации и ссудному комитету, состоящему из директоров и опытных кредитных работников. В других банках КИ может принимать решения по всем кредитным заявкам, которые он готовит, с последующим утверждением в ссудном комитете. В первом случае обеспечивается объективность суждений и уменьшается опасность ошибок, однако существенно ограничивается инициатива КИ и возрастает возможность потери выгодных сделок из-за затягивания сроков рассмотрения заявок. Во втором случае возрастает риск субъективного подхода, но вопросы решаются быстрее и устанавливается лучший контакт работника банка с клиентом.

В большинстве банков принят промежуточный вариант: менее опытные КИ могут принимать решения по заявкам с небольшой суммой; в других случаях решение принимается должностным лицом более высокого ранга или ссудным комитетом. Например, в крупной американской банковской холдинг-компании «Вестерн бэнкшэрс» (активы свыше 5 млрд. долл.) установлен следующий порядок (табл. 5.10). Кредиты разделены на несколько категорий: 1) с обеспечением; 2) необеспеченные ссуды и овердрафты; 3) ссуды инсайдерам (высшим должностным лицам, имеющим конфиденциальную информацию), служащим холдинг-компании и контролируемых ею банков. Кредитные работники ниже должности регионального президента имеют право предоставлять кредиты на сумму до 250 тыс. долл. (с обеспечением) и до 125 тыс. долл. — без обеспечения. Региональные президенты, ведающие банками холдинга на определенной территории, имеют лимиты от 375 до 500 тыс. долл. Далее идут региональные ссудные комитеты, включающие директоров банков региона и других должностных лиц и, наконец, ссудный комитет холдинг-компании, состоящий из директоров и высших должностных лиц холдинга. Им установлен лимит от 500 тыс. долл. до законодательного предела ссуд одному заемщику. Вопросы о выдаче банком кредитов инсайдерам и служащим холдинга решают совет директоров (в первом случае) и исполнительный комитет высших служащих (во втором), поскольку часто в этой области наблюдаются злоупотребления, могущие привести к серьезному подрыву устойчивости банка.

Вернемся, однако, к вопросу переговоров с заемщиком. Перед началом окончательного обмена мнениями КИ должен наметить обязательные условия сделки, без выполнения которых кредит не может быть предоставлен, и условия, по которым возможен

компромисс. Так, если у клиента нет приемлемого обеспечения по ссуде и не дается гарантий третьей стороны, банку может быть нанесен ущерб, и он не пойдет на уступки в этом вопросе. Что же касается процентной ставки или компенсационного остатка, то они могут быть предметом переговоров.

Таблица 5.10

Полномочия по выдаче ссуд в банковской холдинг-компании (США)

Лимит ссуды	Обеспеченные ссуды	Необеспеченные ссуды и овердрафты	Ссуды инсайдерам	Ссуды служащим банка
Верхний лимит ссуды, установленный законом	Ссудный комитет холдинг-компании	Ссудный комитет холдинг-компании		
5 млн. долл.	Региональный ссудный комитет и два региональных президента	Региональный ссудный комитет и два региональных президента		
2 млн. долл.	Региональные ссудные комитеты	Региональные ссудные комитеты	Совет директоров банка	Исполнительный комитет высших служащих
500 тыс. долл.	Региональные президенты	Региональные президенты		
250 тыс. долл.	Кредитные инспекторы	Кредитные инспекторы		

Наличие полной (в том числе конфиденциальной) информации о клиенте может существенно укрепить позиции банка на переговорах. Например, если имеются сведения, что клиент срочно нуждается в деньгах, чтобы не упустить выгодный заказ, банк может занять более твердую и неуступчивую позицию, поставить более жесткие условия обеспечения и погашения кредита.

После достижения согласия по основным вопросам сделки готовится документ, суммирующий условия кредита. Этот документ должен быть представлен ссудному комитету для утверждения. На заседании комитета КИ приводит аргументы в пользу сделки, отмечая ее сильные и слабые стороны. Если соглашение содержит детали, не соответствующие нормальной практике банка, КИ должен их обосновать.

Документирование ссуды и подписание кредитного соглашения. Документация по ссуде имеет исключительно важное значение, так как отсутствие каких-то материалов или их неправильное оформление могут привести к крупным потерям в случае непогашения кредита и других недобросовестных действий заемщика.

Банк должен хранить в кредитном досье следующие документы:
 — свидетельства полномочий лиц, подписавших кредитный договор от имени компании;
 — документы, подтверждающие получение ссуды;
 — документы, дающие право распоряжения залогом (если по ссуде получено обеспечение).

Юридическим свидетельством полномочий должностных лиц на подписание кредитного соглашения служит так называемая *резолюция акционерной компании* (corporate resolution), где перечисляются должностные лица компании, которым разрешается получать ссуды, осуществлять залог имущества и т. д. В документе указывается наименование и адрес компании и фамилии лиц, действующих от имени компании (рис. 5.12).

Свидетельством права требования долга по ссуде служит *долговое обязательство клиента* (promissory note), где указывается фамилия и адрес заемщика, наименование банка, дата выдачи и сумма ссуды и срок ее погашения. При амортизации ссуды периодическими взносами указываются суммы и сроки этих платежей. В долговом обязательстве приводится также размер процентной ставки, и в случае изменяющейся ставки — к какому показателю денежного рынка она «привязана». При наличии обеспечения должно быть дано краткое его описание (рис. 5.13).

Кредитное соглашение представляет собой развернутый документ, подписываемый обеими сторонами кредитной сделки и содержащий подробное изложение всех условий ссуды.

Его основные разделы:

- свидетельства и гарантии;
- характеристика кредита;
- обязывающие условия;
- запрещающие условия;
- невыполнение условий кредитного соглашения;
- санкции в случае нарушения условий.

Раздел «Свидетельства и гарантии» подтверждает, что заемщик:

- имеет сертификат об инкорпорировании;
- имеет полномочия заключать кредитные договора и подписывать долговые обязательства;
- не имеет задолженности по налогам;
- имеет право распоряжаться активами;
- не имеет активов в залоге кроме известных банку;

Corporation Resolution for Authorization to Borrow

To Your Bank
Any City

I, _____ Secretary of

do hereby certify that the following are true and correct copies of resolutions duly adopted by the Board of Directors of said Corporation at a meeting of the said Board at which a quorum was present, duly called and

held in conformity with the By-Laws of the Corporation, on _____ said resolutions are contained in the Minutes of that meeting in the regular Minute Book and are at this date in full force and effect as adopted:

"RESOLVED: That _____

(Use titles instead of names)

authorized to borrow, from time to time, on behalf of this Corporation from Your Bank of Any City, such sums of money for such times and upon such terms as may to _____ seem advisable, and to execute notes and renewals thereof, extensions or agreements in the name of the Corporation for the repayment of any sum so borrowed."

"BE IT FURTHER RESOLVED: That _____

(Use titles instead of names)

authorized to discount with said bank, commercial or other business paper belonging to this Corporation,

made or drawn by or upon other parties, without limit as to amount."

"BE IT FURTHER RESOLVED: That said officer(s) _____ authorized and empowered to give security for any liabilities of this Corporation to said Bank, whether the same be now in existence, or hereafter incurred by granting a security interest, by pledge, assignment, lien or otherwise, in or upon any of the personal property, tangible or intangible, of this corporation."

"These resolutions to be in full force until further notice in writing, and received by Your Bank, and the said bank shall not be required, in any case, to make inquiry respecting the application of any instrument executed by virtue of these resolutions or of the proceeds therefrom, nor be under any obligation to see to the application of such instrument or proceeds."

The above resolutions are in accordance with the By-Laws of this Corporation.

I FURTHER CERTIFY that the following now occupy the respective offices designated in these resolutions herein quoted and are duly qualified:

NAMES:

TITLE OF OFFICES HELD:

IN WITNESS WHEREOF, I have affixed my official signature and the seal of the said Corporation, this

_____ day of _____, 19____

CORPORATE
SEAL

Secretary

RECEIVED: _____

Рис. 5.12. Резолюция акционерной компании о полномочиях должностных лиц на получение банковской ссуды (США)

INSTALLMENT PROMISSORY NOTE

Name _____

For value received, the undersigned (if more than one, jointly and severally) promises to pay to the order of _____

FIRST STAR METRO BANK 1550 East 79th Street
Bloomington, MN 55425

the "Borrower", or its assign or _____

or at any other place designated at any time in writing by the holder hereof, in lawful money of the United States of America, the principal sum of _____ Dollars \$ (_____)

together with interest calculated on the basis of actual days elapsed and a _____ day year) on the unpaid principal hereof, from the date hereof until this Note is fully paid at the following rate:

an annual rate of _____ %

a variable annual rate equal to _____ % above the Base Rate (the term "Base Rate" means the rate of interest established by _____ from time to time as its "base" or "prime" rate).

a variable annual rate equal to _____ % in excess of the Discount Rate (the term "Discount Rate" means the discount rate on 30-day commercial paper in effect from time to time at the Federal Reserve Bank of Minneapolis, including any surcharge thereon).

other _____

If this note evidences a variable rate loan, the following provisions shall also apply:

- If the \$100,000 exemption to the usury law does not apply and the borrower is not a corporation, the annual rate of interest hereon shall never exceed _____ %
 a rate that is _____ % in excess of the Discount Rate
- This note shall bear the same rate of interest after it becomes due as was in effect on the Due Date unless the \$100,000 exemption to the usury law applies to the loan created by this note and different arrangements have been made between the Bank and the undersigned.
- The rate of interest shall initially be determined as of the Rate based and shall thereafter be adjusted daily on the same day the Index Rate changes daily on the day following the day the Index Rate changes monthly, the rate for any given month depending on the Index Rate for the last day of the immediately preceding month.
 monthly, on the _____ day of each calendar month with the rate being determined based on the Index Rate in effect on the day of change or
 as follows _____

The term "Index Rate" means the Base Rate, the Discount Rate, or the rate described in the "other" paragraph, as applicable.

THIS NOTE IS SUBJECT TO THE ADDITIONAL PROVISIONS SET FORTH ON THE REVERSE SIDE HEREOF.

Address of Borrower _____

Purpose of Loan _____

MBA-44 (Rev. 3/84) MINNAPOLIS, MN 55425

Initial Rate _____
Due Date _____
Name No. _____ This Note remains here
No. _____
Dated _____ 19____
_____ 19____
_____ MN

The undersigned promise to pay principal and interest as follows:

Principal and interest shall be paid together in _____ consecutive equal payments of \$ _____ each, beginning _____ 19____ and on the same day of each _____ thereafter until _____ 19____ when the entire unpaid principal and all accrued and unpaid interest hereon shall become due and payable. Each such installment when paid shall be applied first in payment of accrued interest and the balance thereof shall be applied in reduction of principal.

Principal only shall be paid in _____ consecutive installments of \$ _____ each, beginning _____ 19____ and on the same day of each _____ thereafter until _____ 19____ when the entire unpaid principal shall become due and payable. Interest that accrues from time to time is payable on the same days as principal as follows _____ and also on demand.

Principal shall be paid as follows _____

\$ _____ on _____ 19____
\$ _____ on _____ 19____
\$ _____ on _____ 19____
\$ _____ on _____ 19____
\$ _____ on _____ 19____
Interest that accrues from time to time is payable on the same days as principal as follows _____ and also on demand.

As used herein, "Due Date" means the final maturity date agreed together in the stated final maturity date or such earlier date by reason of acceleration.

This note is secured This note is not secured This note is guaranteed

ADDITIONAL PROVISIONS

The undersigned may, at any time or from time to time, prepay the amount outstanding in whole or in part, without penalty or premium. Any partial prepayment shall be applied first against the interest that has accrued and remains unpaid on the date of prepayment, and the balance shall be applied against installments of principal due hereunder, in reverse order of maturity.

If any installment of principal or interest hereon is not paid when due, or if the undersigned shall fail to pay when due any indebtedness the undersigned may owe for money borrowed, or if a garnishment summons or a writ of attachment or other order is served upon the Bank for the attachment of any property of any person or any indebtedness owing to the undersigned, or if the undersigned shall submit to the Bank any credit application or financial statement containing information which shall prove to be incorrect in any respect when made, or if the undersigned is generally not paying its debts as such debts become due, or if the Bank shall at any time in good faith believe that the prospect of due and punctual payment of this Note is impaired, then, in any such event, the holder hereof may, at its option, declare this Note to be immediately due and payable and thereupon this Note shall be immediately due and payable, together with all unpaid interest accrued hereon, without notice or demand.

This Note shall also become automatically due and payable (including unpaid interest accrued hereon) without notice or demand should the undersigned be (if an individual) or should a petition be filed by or against the undersigned under the United States Bankruptcy Code. If this Note is not paid on the date it matures (whether as stated maturity or as accelerated), the Bank shall have the right to set off the proceeds received by this Note against any indebtedness of the Bank to the undersigned. The holder hereof may at any time renew this Note or extend the maturity date of any one or more installments for any period and release any security for, or any party to, this Note, all without notice to or consent of and without releasing any accommodation maker, endorser or guarantor. The undersigned agrees to pay all costs of collection, including attorney's fee, in the event this Note is not paid when due. The undersigned agrees that such provision whose law is enacted a part of this Note (Promissory Note or other demand for payment, notice of dishonor and protest are hereby waived by the undersigned. This Note shall be governed by the substantive laws of the State of Minnesota, except insofar as the Bank may rely on the laws of the United States to justify the interest rate charged hereunder.

GUARANTY

The undersigned (if more than one, jointly and severally) unconditionally, irrevocably and exclusively guarantees (i) the due and punctual payment of the within note (and all renewals thereof) and agree (ii) that any of the actions mentioned in the note may be done without giving any notice or releasing my/our liability hereunder.

X _____
X _____

Рис. 5.13. Долговое обязательство заемщика (США)

— не нарушает каких-либо других кредитных договоров, заключенных ранее;

— в последнем опубликованном отчете дал полную картину своего финансового положения.

В разделе «Характеристика ссуды» подробно излагаются условия кредита, а именно вид ссуды, сумма, процентная ставка, шкала погашения и обеспечение. Указаны все участники сделки, делается ссылка на долговое обязательство и документ об обеспечении кредита.

В разделе «Ограничивающие условия» (affirmative covenants) сформулированы правила, которых должен придерживаться заемщик в течение всего периода действия ссуды:

- поддерживать определенный уровень оборотного капитала;
 - поддерживать стабильный уровень акционерного капитала;
 - соблюдать установленную величину балансовых коэффициентов (коэффициента ликвидности и т. д.);
 - регулярно представлять финансовые отчеты, подготовленные с соблюдением всех общепринятых бухгалтерских правил;
 - сообщать банку о любом ухудшении финансового положения и о любых неблагоприятных сдвигах;
 - обеспечить необходимое страхование от несчастных случаев, пожара и т. п.;
 - регулярно уплачивать налоги и прочие обязательства, которые в случае неуплаты могут привести к наложению ареста на имущество;
 - содержать в порядке и обеспечивать необходимый ремонт зданий и оборудования;
 - обеспечить работникам банка возможность обследовать бухгалтерские книги компании на предмет выявления их идентичности данным, приведенным в отчетах;
 - сообщать банку о предпринятом против компании или намечаемом судебном преследовании.
- В разделе «Запрещающие условия» (negative covenants) указаны действия, которые не должны производиться заемщиком:
- не продавать или закладывать активы (кроме случаев, когда это требуется для нормальной работы компании);
 - не покупать акции или облигации (за исключением обязательств федерального правительства);
 - не выплачивать вознаграждения служащим и дивидендов акционерам выше обусловленного максимума;
 - не проводить опционных сделок с акциями компании или других операций с отсроченным возмещением средств;
 - не выдавать гарантий по долгам других предприятий;
 - не расширять систему участия в других предприятиях;
 - не участвовать в слияниях и поглощениях;
 - не производить таких изменений в руководящих органах компании, которые повлияли бы на ее политику.

В разделе «Невыполнение условий кредитного соглашения» приводятся случаи, которые следует трактовать как «невыполнение» или «нарушение» договора:

- неуплата очередного платежа по ссуде;
- нарушение одного из ограничивающих или запрещающих условий;
- объявление банкротства или ликвидации дела;
- смерть заемщика.

В разделе «Санкции в случае нарушения условий соглашения» перечисляется следующее:

- требование немедленного погашения всей остающейся суммы долга и процентов по ней;
- требование дополнительного обеспечения или гарантий;
- право банка погасить оставшийся долг за счет средств, имеющихся на текущем счете заемщика.

Не все кредитные соглашения содержат все указанные разделы и пункты, но некоторые моменты — характеристика кредита, обязанности кредитора и заемщика, что понимается под нарушением договора — обязательно присутствуют в документе о кредитной сделке.

Соглашение подписывают представители банка и компании, а если нужно — гарант. После этого комплект всех документов передается клиенту, а другой комплект с сопроводительными документами идет в кредитное досье банка. Потом в это досье подшиваются все отчеты компании, переписка, записи телефонных переговоров и т. д.

Проблемные ссуды. Банк осуществляет контроль за выполнением условий кредитного договора, главная цель которого — обеспечить регулярную уплату очередных взносов в погашение ссуды и процентов по долгу. Разумеется, по каждой ссуде существует риск непогашения из-за непредвиденного развития событий. Банк может проводить политику выдачи кредитов только абсолютно надежным заемщикам, но тогда он упустит много прибыльных возможностей. В то же время, если возникнут трудности с погашением кредита, это обойдется банку очень дорого. Поэтому разумная кредитная политика направлена на обеспечение баланса между осторожностью и максимальным использованием всех потенциальных возможностей доходного размещения ресурсов.

Трудности с погашением ссуд чаще всего возникают не случайно и не сразу. Это процесс, который развивается в течение определенного времени. Опытный работник банка может еще на ранней стадии заметить признаки зарождающегося процесса финансовых трудностей, испытываемых клиентом, и принять меры к исправлению ситуации и защите интересов банка. Эти меры

следует принять как можно раньше, прежде чем ситуация выйдет из-под контроля и потери станут необратимыми. При этом следует учесть, что убытки банка не ограничиваются лишь неуплатой долга и процентов. Ущерб, наносимый банку, значительно больше и он может быть связан с другими обстоятельствами:

- подрывается репутация банка, так как большое число просроченных и непогашенных кредитов приведет к падению доверия вкладчиков, инвесторов и т. д.;

- увеличатся административные расходы, поскольку проблемные ссуды требуют особого внимания кредитного персонала и непроизводительного расходования времени на поддержание статус-кво;

- повысится угроза ухода квалифицированных кадров из-за снижения возможностей их стимулирования в условиях падения прибыльности операций;

- средства будут заморожены в непродуктивных активах;
- возникает опасность встречного иска должника к банку, который может доказать, что требование банка об отзыве ссуды привели его на грань банкротства.

Все эти потери могут дорого обойтись банку и намного превысить прямой убыток от непогашения долга.

Основные причины возникновения трудностей с погашением ссуд приводятся ниже.

Ошибки, допущенные персоналом банка при рассмотрении кредитной заявки, разработке условий соглашения и последующем контроле. Наиболее часто встречаются следующие нарушения:

- недостаточно строгое отношение к заемщику (например, одобрение заявки из дружеских соображений);

- непрофессионально проведенный финансовый анализ;

- плохое структурирование ссуды как следствие недостаточного знакомства кредитного работника с потребностями предприятия, спецификой отрасли и т. д.;

- недостаточное обеспечение ссуды (например, завышенная оценка залога и т. д.);

- ошибки в документальном оформлении ссуды (пропуск в договоре важных условий, обеспечивающих интересы банка);

- плохой контроль над заемщиком в период погашения ссуды (отсутствие обследований компании, проверок обеспечения и т. п.).

Неэффективная работа компании, получившей ссуду:

- слабое руководство;

- ухудшение качества продукции и вытеснение ее с рынка;

- неэффективный маркетинг из-за отсутствия плана рекламной компании, ошибок в оценке будущих рынков;

- слабый контроль за финансами компании (рост дебиторской задолженности, накладных расходов и т. п.).

Кроме того, важную роль могут сыграть факторы, которые не находятся под контролем банка: ухудшение экономической конъюнктуры, политические сдвиги, изменение законодательства, технологические прорывы и т. д.

Как мы уже говорили, трудности с погашением кредитов редко возникают внезапно. Как правило, имеются многочисленные тревожные сигналы, позволяющие заподозрить, что финансовое положение заемщика ухудшается и что выданный ему кредит может быть не погашен в срок или вообще превратиться в безнадежный долг.

Эти тревожные сигналы обнаруживаются путем:

- анализа финансовых отчетов;

- личных контактов с должником;

- сообщений третьих лиц;

- сведений из других отделов банка.

В период действия кредита заемщик обязан предоставлять банку балансы, отчеты о прибылях и убытках, отчеты о поступлении наличности и другие материалы. Их тщательный анализ и сопоставление с прошлыми отчетами может указать на возникающую опасность. Банк должен обратить внимание на:

- непредставление финансовых отчетов в установленные сроки;

- резкое увеличение дебиторской задолженности;

- замедление оборачиваемости запасов;

- снижение доли краткосрочных активов;

- непропорциональный рост краткосрочной задолженности;

- снижение коэффициента ликвидности;

- увеличение доли основного капитала в сумме активов;

- снижение объема продаж;

- рост просроченных долгов;

- возникновение убытков от операционной деятельности;

- изменение условий коммерческого кредитования и т. д.

Для банка важно постоянно поддерживать персональные контакты с клиентом — посещать компанию и ее филиалы, встречаться с руководящими кадрами, что позволяет выявить наличие неустановленного оборудования, незанятого персонала, избыточных запасов. Банковских работников должны насторожить такие факты, как:

- изменение поведения или привычек высшего руководящего состава;

- супружеские проблемы руководителей;

- резкое изменение отношений с банком, нежелание сотрудничать;

- замена ключевых сотрудников;

- увлечение созданием новых предприятий, скупка недвижимости;

- плохое составление финансовых отчетов;
- принятие необоснованного риска;
- установление нереалистичных цен на продукцию;
- медленная реакция на ухудшение рыночных условий;
- слабый операционный контроль;
- отсутствие преемственности в руководстве;
- потеря важных клиентов;
- создание спекулятивных запасов;
- отсрочки замены устаревшего оборудования и т. д.

Много могут раскрыть банку изменившиеся взаимоотношения заемщика с другими деловыми партнерами:

- получение банком запросов о кредитоспособности заемщика в связи с его просьбами о предоставлении льгот в оплате товаров;
- запросы о компании со стороны новых ее кредиторов;
- извещение страховой компании об аннулировании страховки из-за неуплаты страховых премий;
- предъявление к оплате чеков при отсутствии средств на банковском счете;
- покупка компанией товаров на условиях предоплаты.

Наконец, другие отделы банка могут сообщить важные сведения о значительном сокращении остатков на банковском счете клиента, о выдаче им чеков без покрытия и т. д.

При выявлении неблагополучной (проблемной) ссуды необходимо немедленно принять меры для обеспечения погашения кредита. Наилучший вариант — разработка совместно с заемщиком плана мероприятий для восстановления стабильности компании и устранения диспропорций. Если эти усилия не достигнут цели, банк должен обеспечить свои интересы, потребовав платежа от заемщика, продажи обеспечения, предъявления претензий к гаранту и т. п. Последний вариант — объявление неплательщика банкротом, но это наименее желательный путь для каждой из сторон.

Банк должен действовать без промедлений, так как если заемщик задержит платежи торговым кредиторам, страховой компании, налоговым органам, то будет наложен арест на имущество и банк окажется в длинной очереди кредиторов, требующих возмещения долга.

Первый при выявлении проблемной ссуды шаг — объективная проверка сложившейся ситуации. Необходимо уяснить позицию заемщика (хочет ли он исправить положение, можно ли ему доверять, способно ли руководство компании восстановить прибыльность). Кроме того, необходимо учесть и позицию банка много ли у него безнадежных долгов. Если много, то не следует связываться в дорогостоящую операцию судебного взыскания

и предложить уладить дело миром, аннулировав часть оставшегося долга.

Затем кредитный работник банка должен организовать встречу с представителем компании и обсудить сложившееся положение. При этом необходимо предпринять попытку к сотрудничеству, независимо от того, решил ли банк продолжать работу с клиентом или ликвидировать ссуду.

Если удастся убедить клиента, что положение можно исправить, следует наметить план действий, который может включать:

- продажу активов;
- сокращение накладных расходов;
- изменение маркетинговой стратегии;
- смену руководства и назначение новых лиц на ключевые посты.

Другое решение может заключаться в продаже банком залога. Для этого следует прежде всего проверить документы и установить, что банк действительно имеет безусловное право распоряжаться залогом. Затем необходимо выяснить, каковы возможности реализации залога: обычно это дорогостоящая и отнимающая время процедура. Идеальный вариант — сотрудничество с заемщиком в продаже залога.

Кредитный мониторинг. Контроль за ходом погашения ссуды и выплатой процентов по ней служит важным этапом всего процесса кредитования. Он заключается в периодическом анализе кредитного досье заемщика, пересмотре кредитного портфеля банка, оценке состояния ссуд и проведении аудиторских проверок.

Кредитный архив — это база кредитного мониторинга. Там сосредоточивается вся необходимая документация — финансовые отчеты, переписка, аналитические обзоры кредитоспособности, залоговые документы и т. д.

Каждый банк имеет свою систему ведения кредитного досье. Обычно документы сгруппированы в следующие разделы:

- документы по ссуде (копии кредитного соглашения, долговых обязательств, гарантийных писем, свидетельство на право подписи документов);
- финансовая и экономическая информация (балансы, отчеты о прибылях и убытках, аналитические таблицы, отчеты о денежных поступлениях, бизнес-планы, налоговые декларации);
- запросы и отчеты о кредитоспособности (справки кредитных агентств, телефонные запросы, переписка);
- материалы по обеспечению ссуды (документы о праве вступления во владение, финансовые свидетельства о залоге, документы о передаче прав по вкладам и ценным бумагам, закладные и т. п.);

— переписка и памятные записки (переписка с клиентом по вопросам кредита, записи телефонных разговоров, справки о состоянии текущего счета клиента).

Как уже говорилось, кредитный портфель служит главным источником доходов банка и одновременно — главным источником риска при размещении активов. От структуры и качества портфеля банка в значительной степени зависит устойчивость банка, его репутация, его финансовый успех. Поэтому во всех банках ведется контроль за качеством ссуд, находящихся в портфеле, проводится независимая экспертиза и выявление случаев отклонения от принятых стандартов и целей кредитной политики банка. Кредитные работники и высшие служащие внимательно анализируют состав портфеля с целью выявления чрезмерной концентрации кредитов в определенных отраслях или у отдельных заемщиков, а также проблемных ссуд, требующих вмешательства со стороны банка.

Программы контроля над кредитным портфелем зависят от типа банка, его специализации, принятых там методов оценки кредитоспособности. Например, банк, выдавший много ссуд предприятиям в отраслях, переживающих спад производства, может проводить систематическую проверку дел своих заемщиков каждые 2—3 месяца. Часто применяется дифференцированный подход: наиболее надежные кредиты подвергаются проверке один раз в год, тогда как проблемные ссуды требуют постоянного анализа и контроля. Еще один вариант: постоянный контроль за крупными ссудами и периодический — по ссудам ниже определенной величины.

Проверка ссуды может состоять в повторном анализе финансовых отчетов, посещении предприятия заемщика, проверке документации, обеспечения и т. д. При контрольной проверке вновь рассматривается вопрос о соответствии данной ссуды целям и установкам кредитной политики банка, анализируется кредитоспособность и финансовое состояние клиента, рентабельность операции и т. д.

Многие банки в ходе очередной контрольной проверки присваивают ссудам рейтинг, представляющий итоговую оценку кредита по ряду параметров. Выше уже приводился пример рейтинговой оценки качественных характеристик кредита. В других методиках ссудам присваивается номер (1, 2, 3 и т. д.), который соответствует одной из категорий — «Наивысшее качество», «Удовлетворительно», «Маргинальная ссуда», «Критическая ссуда», «Убыточная ссуда, подлежащая списанию».

Классификация ссуд по рейтингу позволяет банку контролировать состав кредитного портфеля. Допустим, что по результатам последней проверки «Критические ссуды» составляют 5%

всего портфеля, тогда как ранее они составляли не более 1,5%. Необходимо выяснить причины ухудшения портфеля и принять меры к исправлению положения. Если рост критических ссуд связан с заемщиками в определенной отрасли хозяйства или с определенным видом кредита, следует сократить выдачу этих ссуд. На основе проверки может быть дана оценка работы отдельных кредитных инспекторов и подразделений банка.

Аудиторская проверка ссуд производится специальным отделом, подведомственным контролеру банка. Эта проверка аналогична описанному выше контролю кредитного портфеля, но она, как правило, осуществляется негласно работниками независимых служб, не связанных с кредитными отделами.

Аудиторский контроль имеет целью ответить на следующие вопросы:

— каково состояние кредитных архивов банка, проводится ли их обновление;

— осуществляет ли руководство и рядовые сотрудники кредитных подразделений регулярное обследование портфеля ссуд;

— правильно ли определен рейтинг;

— соответствует ли работа кредитного отдела письменному меморандуму о кредитной политике;

— каково общее качество банковского портфеля;

— достаточны ли резервные фонды банка для покрытия убытков по безнадежным ссудам.

Результаты аудиторской проверки отражаются в специальном отчете, который представляется совету директоров, соответствующим комитетам банка, руководителям подразделений банка и старшим кредитным инспекторам. В отчете должна быть сделана оценка качества всего кредитного портфеля на момент проверки и дана характеристика эффективности работы руководства и персонала кредитных отделов. Кроме того, аудиторы дают свои рекомендации по улучшению работы и изменению сложившихся методов и форм кредитования в банке.

раций коммерческого банка, тесно связанные с обеспечением ликвидности,— кассовые операции и инвестиции в ценные бумаги.

6.1. Кассовая наличность банка

Указанная группа статей банковского баланса включает оборотную кассу и ряд других высоколиквидных активов, которые не приносят банку процентных доходов. Состав и величина кассовых активов американских банков приводится в табл. 6.1.

Таблица 6.1

Кассовые активы коммерческих банков США
с застрахованными депозитами
(на конец 1989 г., млрд. долл.)

Касса и приравненные к ней активы	Сумма	В % к итогу
Кассовая наличность в сейфах	31,5	13,6
Резервные счета в федеральных резервных банках	41,7	18,0
Корреспондентские счета в банках США	30,2	13,0
Платежные документы на инкассо	97,5	42,1
Прочие статьи	30,8	13,3
Итого	231,7	100,0

Кассовая наличность — это банкноты и монеты, хранящиеся в кассе и сейфах банка и обеспечивающие его повседневную потребность в деньгах для наличных выплат — выдачи денег со счетов, размена денег, предоставления ссуд в наличноденежной форме, оплаты расходов банка, выплаты заработной платы служащим и т. д. При этом банк должен иметь запас купюр и монет разного достоинства, чтобы удовлетворить требованиям клиентов.

Величина запаса наличных денег в кассе банка определяется многими факторами. Как правило, поступление наличных денег в течение дня примерно равно сумме выплат. Однако могут быть и значительные отклонения, связанные с сезонными факторами (рост спроса на наличные деньги в преддверии праздников, в разгар курортного сезона и т. п.). Размер требуемого запаса наличных денег связан и с территориальным расположением банка: банк, находящийся далеко от местного отделения федерального резервного банка должен хранить больший запас наличности.

Потребность банка в наличных деньгах удовлетворяется федеральным резервным банком данного округа без каких-либо ограничений: соответствующая сумма списывается с резервного счета

Глава 6 КАССОВЫЕ АКТИВЫ И ОПЕРАЦИИ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ

Одной из центральных задач управления коммерческим банком является поддержание оптимального соотношения между ликвидностью банка и его прибыльностью, доходностью его операций. Напомним, что под *ликвидностью* понимается способность банка своевременно погасить свои финансовые обязательства за счет имеющихся у него наличных денежных средств, продажи активов или мобилизации ресурсов из других источников (покупки на рынке и т. д.). Банк должен постоянно обеспечивать определенный уровень ликвидности, чтобы не ставить под сомнение свою платежеспособность.

Требования ликвидности вступают в определенное противоречие с целевой функцией максимизации дохода на единицу активов. Чем выше ликвидность активов, хранящихся в портфеле банка, тем меньше риск, связанный с ними, но тем соответственно ниже уплачиваемая по ним процентная ставка. Искусство управления банком и состоит в том, чтобы обеспечить наивысшую норму прибыли на капитал, вложенный в активы, не выходя при этом за рамки принятых стандартов платежеспособности.

Ликвидность может быть обеспечена двумя путями: созданием запаса ликвидных активов или путем быстрой мобилизации ресурсов на денежном рынке в виде депозитов и займов. Как указывалось в главе 3, второй путь становится в последние годы все более и более популярным среди крупных банков, тогда как «складирование» ликвидности в форме хранения на балансе низкодоходных быстро реализуемых активов более распространено среди мелких и средних кредитных учреждений, не имеющих доступа к денежному рынку.

Ниже будут рассмотрены две крупные группы активных опе-

банка в федеральном резервном банке. Однако общая сумма резервов не изменяется, так как наличные деньги в кассе засчитываются как часть резерва наряду с остатками на резервном счете.

Резервные счета в федеральных резервных банках. По закону банки (а после 1980 г. — все депозитные учреждения, в том числе и те, которые не являются членами ФРС) обязаны хранить резерв на счете в федеральном резервном банке своего округа в определенной пропорции к своим обязательствам по депозитам. При расчете резервов берется чистая сумма депозитов до востребования за вычетом платежных документов, находящихся в процессе инкассации, и сумма на корреспондентских счетах данного банка в других банках.

В истории американского банковского дела минимальные обязательные нормы резервов, виды депозитов, по которым требуется резервное обеспечение, и способы расчета резервов неоднократно изменялись. Так, до второй мировой войны и в первые послевоенные десятилетия нормы резервов зависели от местонахождения банка; они различались для банков так называемых центральных резервных городов (Нью-Йорк, Чикаго, Сент-Луис), резервных городов (еще пять десятков городов) и провинциальных пунктов. Для первых двух категорий были установлены более высокие нормы резервов, так как банки этих городов в периоды экономического спада испытывают большее давление со стороны клиентуры и других банков. Различались резервы и для разных видов депозитов: для депозитов до востребования, подверженных большим колебаниям, нормы резервов были выше, чем для срочных и сберегательных вкладов.

Впоследствии, в 70-х гг., разные категории городов были упразднены, а нормы резервов — существенно снижены. По Закону 1980 г. при расчете резервов суммы, находящиеся на транзакционных счетах (депозиты до востребования, нау-счета и т. д.), делятся на две части: при сумме депозитов до 36,5 млн. долл. минимальный резерв равен 3%, по счетам свыше этой суммы — 12%. По срочным вкладам со сроком до 1,5 лет была установлена норма в 3%, свыше 1,5 лет — 0%.

Большое внимание уделялось схеме расчета величины резервов. В США применялись два варианта: схемы *отсроченного периода* (Lagged Reserve Requirement Accounting) и *совмещенных периодов* (Contemporaneous Reserve Requirement Accounting).

Согласно первой схеме устанавливались 2 периода: *расчетный* (computation period) — А, протяженностью в 1 неделю и *период хранения* (maintenance period) — Б, тоже в 1 неделю. Их разделяла промежуточная неделя, так что от начала периода А до начала периода Б проходило 14 дней (рис. 6.1).

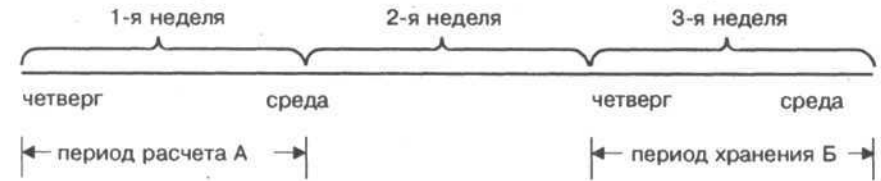


Рис. 6.1. Схема «отсроченного периода»

Депозиты банка, подлежащие резервированию (за вычетом кассового резерва), суммировались за все рабочие дни периода А и делились на число дней. Исходя из полученного среднедневного остатка депозитов рассчитывалась сумма резерва, подлежащая хранению в периоде Б. Отклонения фактического резерва на счете в федеральном резервном банке от расчетной величины в пределах 2% (в сторону превышения или нехватки) могли переноситься на следующий период хранения. Если же нехватка средств на резервном счете превышала 2% от требуемой суммы, то с банка взимался штраф в следующем размере — учетная ставка плюс 2% умножалась на недостающую сумму резервов.

С 1989 г. был введен новый порядок расчета резервов по формуле «совмещенных периодов». Отличие состояло в том, что периоды А и Б были увеличены с 7 до 14 дней каждый и «наложены» друг на друга со сдвигом в 2 дня (рис. 6.2).

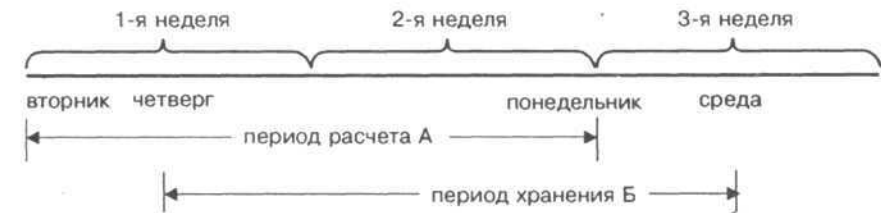


Рис. 6.2. Схема «совмещенных периодов»

Как видно из рисунка, расчетный период начинается во вторник 1-й недели и заканчивается через 14 дней в понедельник 3-й недели, тогда как период хранения начинается в четверг 1-й недели и заканчивается в среду 3-й недели. Новый порядок расчета резервов повышал ответственность банков. Они должны постоянно следить за своей резервной позицией и корректиро-

вать активы и пассивы, тогда как при прежнем порядке они могли к концу периода хранения восполнить нехватку средств с помощью краткосрочных ссуд в центральном банке.

Корреспондентские счета в других банках. Банки открывают корреспондентские счета в других банках и хранят там рабочие остатки с целью взаимного оказания услуг по инкассо чеков, векселей и других платежных документов, покупке и продаже ценных бумаг, валюты, участию в синдицированных кредитах и т. д. Часть расходов по операциям, проводимым для своих корреспондентов банки покрывают, размещая средства, которые хранятся на их счетах «лоро»¹. Но эти доходы, как правило, не покрывают издержек. В последние годы банки все чаще переходят к прямому начислению комиссии за каждый вид услуг.

Платежные документы на инкассо. Это самая крупная статья в разделе кассовых активов (более 40%). Она состоит почти исключительно из чеков, предъявленных в банк клиентами для получения платежа. Пусть клиент банка А, находящегося в Нью-Йорке, предъявил банку чек, выписанный на банк Б в Сан-Франциско. В банке А на сумму чека увеличится счет «Чеки на инкассо» в активе баланса и счет «Депозиты» в пассиве. Чек будет сдан на инкассо в федеральный резервный банк Нью-Йорка и отослан в федеральный резервный банк Сан-Франциско для предъявления к платежу в банк Б. После оплаты чека его сумма списывается с резервного счета банка Б и переводится на резервный счет банка А в федеральном резервном банке Нью-Йорка. Соответственно в активе баланса банка А увеличится счет «Резерв в федеральном резервном банке» и уменьшится счет «Чеки на инкассо».

Следует отметить также, что расчеты банка А с федеральным резервным банком Нью-Йорка ведутся не по каждому чеку, а по оборотам за день чеков, сданных этим банком на инкассо, и чеков, выставленных на него другими банками и предъявленных к оплате. Если сальдо расчетов будет в пользу банка А, то его резервный счет в федеральном резервном банке Нью-Йорка будет увеличен на сумму разницы, если же чеков, выставленных на банк А, будет больше, чем он сам сдал на инкассо, с его резервного счета будет списана соответствующая сумма.

Таким образом, расчеты по чекам оказывают повседневное влияние на состояние общей резервной позиции банка. Если в результате расчетов на резервном счете образуется избыток средств по сравнению с требуемым законом минимальным уровнем, банк будет стремиться предоставить их в ссуду на рынке

¹ Счет лоро — это счет, открываемый данным банком для корреспондента, счет ностро — счет данного банка, открытый в банке-корреспонденте.

федеральных фондов; если же возникнет дефицит, то ему придется продать какие-то активы для пополнения счета или же прибегнуть к краткосрочным займам на межбанковском рынке.

Первичные и вторичные резервы. Банки уделяют большое внимание прогнозированию потребности в ликвидных средствах и, в первую очередь, обеспечению резервной позиции. Пример расчета суммы обязательных резервов условным банком приведен в табл. 6.2.

Таблица 6.2

Расчет суммы обязательных резервов коммерческого банка
(суммы в тыс. долл.)

Вид депозита	Средняя сумма депозитов в расчетном периоде	Норма обязательных резервов (в %)	Средняя сумма резервов, требуемая в периоде хранения
Чистые транзакционные счета:			
от 0 до 36,7 млн. долл.	29 800	3	894
свыше 36,7 млн долл.	20 200	12	424
Срочные вклады:			
менее 1,5 лет	15 000	3	450
1,5 и более	10 000	0	—
Обязательства в евровалютах	5 000	3	150
Общая сумма обязательных резервов	—	—	3 918
Минус: кассовая наличность	—	—	418
Сумма резервов на счете в Федеральном резервном банке			3 500

Как видно из таблицы, общая среднедневная сумма резервов, которую банк должен поддерживать в течение периода хранения на своем счете в федеральном резервном банке, составляла 3 918 тыс. долл. С учетом среднего остатка оборотной кассы 418 тыс. долл., засчитываемого в сумму резерва, средний остаток на счете в федеральном резервном банке должен равняться 3 500 тыс. долл. Если у банка имеется избыток на резервном счете, то 2% от суммы он может зачесть в следующем зачетном периоде; если же имеется дефицит, то 2% от недостающей суммы может быть восполнена в следующем зачетном периоде.

Суммы на резервном счете в федеральном резервном банке и кассовая наличность служат первым рубежом, гарантирующим платежеспособность банка. Это первичный резерв банка. Однако этот резерв не обеспечивает общей потребности банка в ликвидных средствах. Банк может столкнуться с крупным непредвиденным оттоком депозитов и в этом случае он не сможет

воспользоваться резервом (хотя сумма резервных требований уменьшится вследствие общего уменьшения суммы депозитов). Ему придется продать ценные бумаги или отозвать ссуды. Потребность в быстром привлечении дополнительных ресурсов может возникнуть также, если банк хочет выдать крупную ссуду важному клиенту.

Поэтому банку необходимо иметь вторую линию резервов, которые позволяют ему срочно мобилизовать средства денежного рынка. Ко *вторичным* резервам относятся некоторые виды краткосрочных активов, которые уже известны нам по главе 3: это казначейские векселя, ценные бумаги различных федеральных агентств, соглашения о продаже ценных бумаг с обратным выкупом, банковские акцепты, передаваемые депозитные сертификаты, федеральные фонды, коммерческие бумаги и т. д. Все эти ценные бумаги и обязательства в различных сочетаниях входят в качестве составных элементов в банковский портфель активов, и управление ими занимает важное место в общей операционной стратегии банка.

Ликвидность указанных инструментов денежного рынка различна. Казначейские векселя, например, являются самым надежным и быстрореализуемым видом обязательств, их ликвидность наивысшая. Коммерческие же бумаги (commercial papers) практически не имеют вторичного рынка; они обычно размещаются путем прямой продажи конечным инвесторам без последующего обращения. Другие инструменты, например банковские акцепты или передаваемые депозитные сертификаты, занимают среднюю часть спектра между указанными крайностями.

Тем не менее, банки стремятся диверсифицировать портфель ликвидных активов и максимально использовать возможности извлечения прибыли. Ведь храня только наиболее ликвидные обязательства (например, федеральные фонды), можно пропустить прибыльные возможности, возникающие благодаря колебаниям процентных ставок на денежном рынке.

6.2. Банковские инвестиции

К банковским инвестициям принято относить ценные бумаги со сроком до момента погашения свыше одного года. Эти бумаги, как правило, не включаются во вторичный резерв ликвидных активов, и их наличие в портфеле банка обусловлено главным образом соображениями получения дохода в виде процентных выплат.

Меньшая ликвидность инвестиционных ценных бумаг объясняется не отсутствием для них рынка — большинство выпусков ценных бумаг, хранимых в портфеле банка, активно обращается

на вторичном рынке. Недостаток этих бумаг в том, что их курс может испытывать значительные колебания, поскольку он зависит от такого неустойчивого фактора, как рыночная норма процента. Чем больше срок облигации до момента выкупа, тем сложнее правильно прогнозировать будущую динамику ее рыночной стоимости. Этим объясняется меньшая пригодность инвестиционных бумаг для обеспечения ликвидности.

По мере приближения даты погашения, когда до нее остается менее года, бумаги из инвестиционного портфеля могут переходить во вторичный резерв. Тем не менее основное назначение банковских инвестиций — обеспечение дохода. Кроме того, бумаги из инвестиционного портфеля могут служить обеспечением правительственных депозитов, находящихся на счетах казначейства, использоваться как залог при получении кредитов у федерального резервного банка, а также служить объектом соглашений о продаже ценных бумаг с последующим выкупом. Кроме того, они являются средством диверсификации банковского портфеля активов и в некоторых случаях могут использоваться для снижения суммы уплачиваемых банком налогов.

Инвестиционная политика банка обычно формулируется в письменном документе, который содержит указания сотрудникам банка относительно видов ценных бумаг, структуры портфеля, стратегии банковских покупок и продаж ценных бумаг и т. д. С изменением экономической конъюнктуры может меняться стратегия инвестиционных решений.

Ценные бумаги как объект инвестиционной деятельности банка. В США закон запрещает коммерческим банкам покупать акции нефинансовых компаний, а на операции с промышленными облигациями налагает ограничения. Неудивительно, что 90% инвестиционного портфеля банков составляют две категории бумаг: обязательства федерального правительства и федеральных агентств и ценные бумаги штатов и местных органов власти (так называемые *муниципальные облигации*).

Ценные бумаги федерального правительства. Большая часть ценных бумаг федерального правительства, находящаяся в портфеле коммерческих банков, имеют срок от 1 до 5 лет. Это ноты (notes) и облигации (bonds), которые в отличие от краткосрочных казначейских векселей являются *купонными* бумагами, т. е. имеют отрезные купоны, по которым выплачивается процентный доход. Ноты выпускаются на срок 2, 3, 4, 5 и т. д. до 10 лет, облигации — от 5 до 30 лет. Первичное размещение ценных бумаг федерального правительства строго регламентировано: например, подписка на новый выпуск 2-летних нот происходит в последнюю неделю каждого месяца, 3-летних — в середине квартала, 4-летних — в последний месяц квартала, 5-летних —

в первый месяц квартала и т. д. Что касается облигаций, то их сроки постепенно удлиняются: в 1978—1980 гг. преобладали выпуски 15-летних облигаций, в 1981—1985 гг. — 20-летних, а с 1986 — 30-летних.

Примерно треть всего долга федерального правительства составляют казначейские векселя, которые выпускаются на сроки 3, 6, 9 и 12 месяцев. Выпуски 3—6-месячных векселей продаются на публичных аукционах каждый понедельник с оплатой в будущий вторник. 12-месячные векселя выпускаются раз в 4 недели.

Имеется очень активный вторичный рынок казначейских векселей. Банки широко используют его как для пополнения своего портфеля, так и для продажи векселей в целях получения наличности. В целом казначейские векселя являются средством обеспечения ликвидности и не фигурируют в инвестиционном портфеле банка.

Еще одна важная деталь: казначейские векселя в отличие от купонных бумаг выпускаются на основе дисконта: они продаются за вычетом определенной суммы (дисконта), своеобразной скидки с цены векселя, а выкупаются по истечении срока по полной стоимости, что позволяет инвестору реализовать свой доход.

При объявленном проценте дисконтирования можно рассчитать продажную цену казначейского векселя. Примем следующие обозначения:

M — количество дней до наступления срока выкупа векселя;

R — ставка дисконта (в %);

D — дисконт на 100 долл. выкупной стоимости векселя;

P — цена, уплачиваемая при покупке векселя.

Здесь

$$D = \frac{M}{360} \times R, P = 100 - D.$$

Пример. Найти цену казначейского векселя, срок которого истекает через 147 дней при ставке дисконта в 7,75%. Получим

$$D = \frac{147}{360} \times 0,0775 = 3,16\%,$$

$$P = 100 \text{ долл.} - 3,16 \text{ долл.} = 96,84 \text{ долл.}$$

Сумма дисконта на момент погашения составляет 3,16 долл. на 100 долл. выкупной стоимости векселя. При покупке векселя будет уплачено 96,84 долл. на каждый 100 долл. стоимости. Чтобы получить реальную ставку дохода по векселю с учетом того, что инвестор вложил не 100 долл., а лишь 96,84 долл. и что полный год составляет 365 дней, необходимо сделать следующий расчет:

$$\text{Ставка дохода (yield)} = \frac{3,16}{96,84} \times \frac{365}{147} = 0,0810 \text{ или } 8,10\%.$$

Таким образом, ставка дохода от инвестирования в 100-долларовый казначейский вексель с указанными характеристиками составит 8,10% годовых.

Стоимость федеральных ценных бумаг (кроме казначейских векселей) выражается в 32 долях. Так, котировка 96—16 означает $96\frac{16}{32}$ доллара (за 100 долл. номинала).

Первичное размещение всех видов ценных бумаг федерального правительства осуществляется в порядке аукционной продажи, где в первую очередь удовлетворяются заявки, предлагающие наивысшую цену (ставку дохода по купонным бумагам), затем — следующие и т. д. Кроме того, часть выпуска продается на неконкурентных торгах, где участвуют покупатели, не назвавшие цену (ставку дохода). Для них применяется средняя цена (ставка), рассчитанная по результатам конкурентной (аукционной) продажи.

Вторичное обращение правительственных ценных бумаг происходит на внебиржевом рынке (over-the-counter market). Рынок создает группа дилерских фирм, ведущих активные операции по покупке и продаже государственных обязательств. Примерно 40 дилеров (среди которых 12 крупных банков — «Бэнк оф Америка», «Бэнкерз траст», «Ситибэнк», «Морган гэренти» и др.) считаются первичными (primaгу), или уполномоченными дилерами по операциям с государственными ценными бумагами. С ними (и только с ними) сотрудничает федеральный резервный банк Нью-Йорка при проведении операций на открытом рынке. В условиях экономического спада ФРС старается стимулировать хозяйственную активность и покупает у дилеров государственные обязательства, увеличивая их резервные счета. В условиях инфляционного бума, напротив, ФРС продает дилерам государственные ценные бумаги и тем сокращает их ликвидность, а те в свою очередь продают бумаги другим банкам или клиентам.

Ценные бумаги федеральных агентств. В США имеется целый ряд федеральных правительственных учреждений (агентств), которые выпускают ценные бумаги, не являющиеся прямыми обязательствами казначейства, но гарантированные правительством и находящиеся под его надзором и регулированием. К числу таких учреждений относятся Государственная национальная ипотечная ассоциация, Федеральная ипотечная корпорация жилищного кредита, Федеральная жилищная администрация, Администрация по делам ветеранов войны, Администрация сельскохозяйственного кредита, Администрация по делам мелкого бизнеса и т. д. В последние годы их эмиссия ценных бумаг резко возросла за счет так называемых *переходных обязательств* (pass-through securities или pass-throughs). Эти обязательства представляют собой ценные бумаги, обеспеченные пулами однородных ипотек

(закладных под жилые дома). Пулы, в свою очередь, подбираются по срокам, качеству, рискам, доходности и т. д. Основная сумма долга и проценты по переходным обязательствам выплачиваются конечным инвесторам за счет средств, поступающих в погашение ипотек, объединенных в пул. Платежи гарантируются правительством.

Впервые переходные обязательства были выпущены в 1970 г. Государственной национальной ипотечной ассоциацией, а затем эта практика получила широкое распространение. На конец 1988 г. три крупнейших правительственных агентства по ипотечному кредиту выпустили переходных обязательств, обеспеченных закладными, на 743 млрд. долл.

В последние годы банки расширили покупку ценных бумаг федеральных агентств для своих инвестиционных портфелей, так как они приносят несколько более высокий процентный доход, чем прямые обязательства правительства, и в то же время весьма надежны и ликвидны.

Муниципальные ценные бумаги выпускаются властями штатов и местных органов (графств, городских муниципалитетов и т. д.) для финансирования различных общественных проектов — строительства дорог, школ, мостов, парков и т. д. Если по ценным бумагам федерального правительства риск неплатежа практически отсутствует, то по муниципальным бумагам такой риск есть и это требует уплаты более высокого процента.

Имеются две крупные категории ценных бумаг этого класса: *general obligations* — обязательства, обеспеченные общей гарантией (в пределах общих поступлений эмитента по налогам и займам) и *revenue bonds* — обязательства, погашаемые за счет доходов от финансируемых проектов (например, при строительстве автострад и мостов — за счет сборов, взимаемых за проезд по этим сооружениям).

Доходы от муниципальных облигаций не облагаются федеральным подоходным налогом. Коммерческие банки платят налог по ставкам, применяемым к корпорациям. До середины 80-х гг. ставка налога на чистый доход выше 100 тыс. долл. составляла 46%. При такой ставке было выгодно покупать даже низкодоходные муниципальные облигации: например, доход по муниципальной облигации с 5% купоном, не облагаемый федеральным налогом, равен доходу в 9,6% по государственной облигации, с которой взимается налог. Закон о налоговой реформе 1986 г. снизил максимальные ставки налога до 34% и тем самым уменьшил выгодность покупки муниципальных облигаций в качестве объекта вложения капитала¹.

¹ Речь идет только о процентных платежах по ценным бумагам. Что касается прироста стоимости бумаг от повышения курса (*capital gains*), то эти доходы подлежат налогообложению.

Облигации корпораций. Коммерческие банки могут покупать облигации частных компаний, при условии что сумма в портфеле банка обязательств, выпущенных одним эмитентом, не превысит 10% суммы банковского капитала. Кроме того, банки не могут участвовать в размещении этих бумаг на условиях андеррайтинг (тогда как в отношении федеральных и муниципальных облигаций это разрешено).

Корпоративные облигации в гораздо большей степени, чем государственные обязательства, подвержены риску неплатежа. Банки покупают только высококлассные бумаги в соответствии с оценкой кредитными агентствами связанного с ними риска.

В последние годы стали популярными как объекты банковских вложений среднесрочные (3—5 лет) обязательства промышленных компаний с плавающей процентной ставкой, которая привязана к определенной «базовой» ставке денежного рынка, например, — к ставке по передаваемым депозитным сертификатам или казначейским векселям. Плавающая ставка снижает процентный риск.

В целом сумма бумаг частных компаний в банковском портфеле невелика — 1—2% всех банковских инвестиций в ценные бумаги.

Структура банковского портфеля. Доля инвестиционного портфеля (ценные бумаги сроком свыше 1 года) составляла в середине 80-х гг. 18% всей суммы активов коммерческих банков. В общей сумме ценных бумаг (включая и краткосрочные вложения) примерно 68% составляли ценные бумаги федерального правительства и федеральных агентств, 24,5% — муниципальные бумаги и 7,5% — прочие бумаги. Что касается временной структуры ценных бумаг, то на обязательства до 1 года приходилось 32,8% всего портфеля, от 1 до 5 лет — 43,5%, от 5 до 10 лет — 14,0% и свыше 10 лет — 9,7%. Таким образом, запас ликвидных активов составлял примерно 1/3 портфеля, а инвестиции с целью получения прибыли — 2/3.

Структура инвестиций крупных банков в региональных и общенациональных финансовых центрах отличается от структуры портфеля мелких банков в провинциальных городах. Об этом говорят данные табл. 6.3.

Крупные банки, имеющие заграничные отделения, держат в своем портфеле меньше ценных бумаг федерального правительства и агентств, зато 12% портфеля составляют иностранные ценные бумаги и еще 11,3% — облигации частных компаний. Мелкие же банки практически не покупают иностранных облигаций и более 90% средств инвестируют в федеральные и муниципальные облигации.

Структура инвестиционного портфеля коммерческих банков
с застрахованными депозитами
(на март 1990 г., в %)

Виды ценных бумаг	Банки, имеющие филиалы за границей (238 банков)	Банки, не имеющие филиалов за границей (12 334 банка)
Ценные бумаги федерального правительства и федеральных агентств	62,4	75,8
Муниципальные ценные бумаги	14,3	17,4
Прочие внутренние ценные бумаги	11,3	6,7
Иностранные ценные бумаги	12,0	0,1
Всего	100,0	100,0

Риск, связанный с инвестициями в ценные бумаги. Основная цель управления инвестициями состоит в получении максимума дохода при данном уровне риска или минимизации риска при данном уровне дохода. Доход от инвестиционного портфеля складывается из следующих компонентов: поступления в форме процентных платежей; доход от повышения капитальной стоимости бумаг, находящихся в портфеле; комиссия за оказание инвестиционных услуг, *спрэд* (разница между курсами покупок и продаж при дилерских операциях). Существует четыре основных вида риска по инвестициям:

- кредитный риск;
- риск изменения курса;
- риск ликвидности;
- риск досрочного отзыва.

Кредитный риск (credit или default risk) — риск того, что погашение основного долга и процентов по ценной бумаге не будет осуществлено в надлежащее время. Оценку кредитного риска по различным видам и отдельным выпускам ценных бумаг дают специализированные агентства. Они присваивают бумагам рейтинг, позволяющий судить о вероятности своевременного погашения обязательств.

В табл. 6.4 приводятся наиболее авторитетные в западной практике рейтинги ценных бумаг, присваиваемые компаниями «Мудис сервис» («Moody's Service») и «Стандарт энд Пурс» («Standard and Poor's»).

Банки, как правило, ограничиваются покупкой ценных бумаг инвестиционного уровня (раздел I таблицы). Поэтому кредитный риск не является главной проблемой при покупке облигаций: вложения в государственные и муниципальные бумаги практически свободны от риска.

Рейтинги ценных бумаг компаний
«Мудис сервис» и «Стандарт энд Пурс»

«Мудис сервис»	«Стандарт энд Пурс»	Виды ценных бумаг
I. Ценные бумаги стандартного и высокого качества, рекомендуемые для банковских инвестиций (investment grade securities)		
Aaa	AAA	Облигации наивысшего качества
Aa	AA	Облигации высокого качества
A	A	Облигации в верхней группе среднего качества
Baa	BBB	Облигации среднего качества на границе между надежными бумагами и бумагами со спекулятивным уклоном; обычно это самое низкое качество, которое допускается при инвестировании банковских средств.
II. Низкосортные ценные бумаги спекулятивного характера или неплатежеспособные (junk bonds)		
Ba	BB	Облигации в низкой группе среднего качества, имеющие риск неплатежа
B	B	Низкокачественные бумаги с высокой вероятностью непогашения
Ca, c	D	Облигации самого низкого качества, неплатежеспособные

В то же время необходимо подчеркнуть, что бумаги более низкого качества (раздел II таблицы) приносят более высокий доход. Поэтому в периоды экономического спада, когда возможности выдачи кредитов сокращаются и доходы банков падают, они начинают вкладывать деньги в менее солидные выпуски, которые приносят высший доход.

Риск изменения курса облигации (price risk). Этот риск связан с обратной зависимостью между нормой процента и курсом твердопроцентных ценных бумаг: при росте процентных ставок курсовая стоимость бумаг снижается, и наоборот. Это порождает большие проблемы для инвестиционных отделов банков, так как при смене экономической конъюнктуры часто возникает необходимость в мобилизации ликвидности и приходится продавать ценные бумаги в убыток. Банк, купивший ценные бумаги в условиях падения спроса на кредит и относительно низких процентных ставок, т. е. по высокой курсовой стоимости, вынужден продать их при возросших процентных ставках и падении курсовой стоимости бумаг. На балансе банка возникают отрицательные курсовые разницы, которые уменьшают прибыль.

Банки придерживаются особой стратегии, чтобы нейтрализовать

неблагоприятные последствия изменения процентных ставок. Они, например, стараются приобретать ценные бумаги, срок выкупа которых укладывается в прогнозируемые фазы делового цикла. Обычно это бумаги сроком до 5 лет. Если ставки процента относительно высоки и наступает фаза экономического подъема, банк может начать покупать долгосрочные облигации, рассчитывая на повышение их курса и получение положительных курсовых разниц в случае падения нормы процента.

Риск досрочного отзыва ценных бумаг (call risk). Условия выпуска муниципальных и корпоративных ценных бумаг могут предусматривать возможность досрочного погашения облигаций по желанию эмитента. Такое погашение разрешается, если прошел минимально допустимый срок (call deferment period) и если рыночная цена облигации не ниже начальной ее курсовой стоимости. Поскольку банк, хранящий в портфеле «отзывные» облигации, теряет часть поступлений после отзыва, он получает возмещение в виде *отзывной премии (call premium)*, которая тем выше, чем раньше объявляется досрочное погашение. Кроме того, поскольку возможность досрочного погашения облигации вносит элемент неопределенности в политику банка, по этим выпускам уплачивается более высокий процент.

Инвестиционная политика банка. Высшее руководство банка и совет директоров несут ответственность за формулирование инвестиционной политики. Как правило, должен быть подготовлен письменный документ. В нем должны быть определены:

- основные цели политики;
- ответственные за проведение политики;
- состав инвестиционного портфеля;
- приемлемые виды ценных бумаг;
- сроки приобретаемых и хранимых в портфеле выпусков;
- качество бумаг и диверсификация портфеля;
- порядок использования бумаг в качестве обеспечения;
- условия хранения бумаг в сейфе;
- порядок поставки ценных бумаг в случае продажи

или покупки;

- компьютерные программы;
- учет курсовых выигрышей и потерь;
- особенности операций «своп» с ценными бумагами;
- порядок торговли ценными бумагами;
- ведение архива с материалами о платежеспособности эмитента.

Различаются два вида инвестиционной стратегии банка — *пассивная* (выжидательная) и *агрессивная* (направленная на максимальное использование благоприятных возможностей рынка).

Пассивная стратегия. Примерами ее могут служить: равно-

мерное распределение инвестиций между выпусками разной срочности (метод «лестницы» — ladder approach) и концентрация инвестиций в бумагах полярной срочности (метод «штанги» — barbell approach).

Метод «лестницы» основан на покупке бумаг различной срочности в пределах банковского инвестиционного горизонта. Например, банк хочет держать инвестиционный портфель в сумме 50 млн. долл. с 5-летним горизонтом. Если применить метод «лестницы», то будут куплены одногодичные бумаги на 10 млн. долл., двухгодичные бумаги на 10 млн. долл. и т. д. Портфель будет равномерно распределен во всем временном интервале в 5 лет. Подобная стратегия легко реализуема на практике, так как после истечения срока одногодичных ценных бумаг высвободившиеся средства будут автоматически вложены в 5-летние бумаги на ту же сумму. При использовании этого метода активность по инвестиционному счету сводится к минимуму и банк получает среднюю норму дохода от своего портфеля.

Метод «штанги» состоит в том, что банк инвестирует основную часть средств в бумаги с очень коротким и очень длительным сроком и лишь небольшую часть портфеля держит в среднесрочных бумагах. Термин «штанга» связан с концентрацией вложений на двух концах временного спектра. При этом долгосрочные бумаги обеспечивают банку более высокий доход, а краткосрочные — ликвидность.

Агрессивная стратегия. Политики этого типа придерживаются крупные банки, имеющие большой портфель инвестиционных бумаг и стремящиеся к получению максимального дохода от этого портфеля. Этот метод требует значительных средств, так как он связан с большой активностью на рынке ценных бумаг, при которой необходимо использовать экспертные оценки и прогнозы состояния рынка ценных бумаг и экономики в целом.

К числу методов активной политики относятся: методы, основанные на манипулировании кривой доходности (yield curve strategy) и операции «своп» с ценными бумагами (bond swapping strategy).

Манипуляции с кривой доходности (playing with the yield curve) направлены на то, чтобы использовать в интересах банка будущие изменения рыночных ставок процента. Банковские специалисты прогнозируют состояние денежного рынка и в соответствии с этим корректируют портфель ценных бумаг. Так, если кривая доходности находится в данный момент на относительно низком уровне и будет согласно прогнозу повышаться, то это обещает снижение курсов твердопроцентных бумаг. Поэтому банк будет покупать краткосрочные облигации, которые по мере роста процентных ставок будут предъявляться к выкупу

и реинвестироваться в более доходные активы (например, ссуды). Они служат дополнительным запасом ликвидности.

Когда же кривая доходности высока и будет иметь тенденцию к снижению, банк переключается на покупку долгосрочных облигаций, которые обеспечат более высокий доход. При этом банк будет менее заинтересован в ликвидности, так как ожидаемая вялость рынка приведет к снижению спроса на ссуды. По мере снижения процентных ставок банк будет получать выигрыш от переоценки портфеля вследствие роста курсовой стоимости бумаг. К моменту, когда ставки процента достигнут низшей точки, банк распродает долгосрочные ценные бумаги, реализует прибыли от роста курсов и вкладывает деньги в краткосрочные облигации.

Разумеется, стратегия «переключения» может не оправдать себя и банк понесет убытки. Например, банк начинает скупать долгосрочные ценные бумаги в ожидании снижения процентных ставок, а они продолжают расти. Банк будет вынужден удовлетворять потребность в ликвидных средствах, покупая их на рынке по повышенным ставкам или продавая долгосрочные бумаги с убытком на курсовой стоимости. Такие ошибки могут нанести банку большой урон. Поэтому часть портфеля надо хранить в краткосрочных обязательствах, чтобы обеспечить резерв ликвидности.

Метод операций «своп» заключается в обмене одних облигаций на другие в ожидании именения процентных ставок или просто для обеспечения сиюминутного более высокого дохода. Для проведения таких операций требуется иметь специальный счет по торговле ценными бумагами (trading account); доходы или убытки от этих операций показываются отдельной статьей в отчете банка. Одна из разновидностей «свопа» — обмен облигаций с низкодходными купонами на высокодоходные (coupon swap). При этом учитывается как выигрыш от процентных платежей, так и разница курсов продавцов и покупателей. Еще одна разновидность «свопа» — обмен облигаций с неодинаковым риском (quality swap, spread swap). Для проведения таких операций требуется, чтобы на рынке преобладали ненормально низкие или ненормально высокие ставки. Банк будет продавать бумаги, которые переоценены из-за низких процентных ставок, или покупать ценные бумаги, которые недооценены из-за высоких ставок, а затем будет покупать (продавать) бумаги, правильно оцененные рынком. Когда же на рынке наступит равновесие, банк осуществит обратные покупки (продажи) и получит прибыль.

Глава 7

ЗАБАЛАНСОВЫЕ И ДОВЕРИТЕЛЬНЫЕ (ТРАСТОВЫЕ) ОПЕРАЦИИ БАНКА

7.1. Забалансовые операции

Договорные и условные обязательства. В 80-х гг. в США и других развитых странах наблюдается быстрый рост забалансовых операций банков. Эти операции не проходят по счетам банка (до определенного момента!) и не отражаются в его балансе. Тем не менее подобная деятельность банка реально существует и приносит солидный доход. Во многих случаях банк здесь действует как агент, брокер, не затрачивая собственных средств, а продавая свою репутацию, имя, предоставляя гарантию и страховку от риска. О масштабах забалансовых операций американских банков можно судить по следующим цифрам: общая сумма обязательств по пяти крупным категориям операций указанного типа в сентябре 1987 г. составила около 3 трлн. долл., т. е. была примерно равна всем операциям, которые фигурируют в совокупном балансе банков¹. Согласно тем же расчетам в 1980 г. забалансовые операции по указанным категориям составляли всего 862 млрд. долл. Таким образом, за 1980—1987 гг. они увеличились почти в 3,5 раза.

Другой чертой этих операций, помимо их быстрого роста, было то, что они сосредоточены в немногих очень крупных банках. Так, на 35 банков (из почти 14 тыс. банков США) приходилось 88% всех забалансовых обязательств (по некоторым категориям, например сделкам с иностранной валютой, — 98%). Хотя эти операции не фигурируют в банковских балансах, с ними связан немалый риск, и естественно, что концентрация их

¹ Chessen J. Third-Quarter Update: Bank Off—Balance Sheet Activity// «Regulatory Review», Nov.—Dec. 1987.— P. 4.

в немногих банках весьма опасна. Показателем повышенного риска служит, в частности, высокое соотношение суммы забалансовых операций и капитала крупных банков: например, у «Бэнкерз траст» — 80,5%, «Кемикл бэнк» — 71,7%, «Ферст нэшнл бэнк оф Чикаго» — 70,8%, «Сити бэнк» — 42,1% и т. д.

Можно указать на две основные причины быстрого роста забалансовых операций банков в последние годы. Первая причина — это существенное замедление прироста банковских доходов из-за возросшей конкуренции на денежном рынке; снятие верхних лимитов на рост процентных ставок, уплачиваемых по депозитам; ухудшение качества банковских ссуд (особенно в сельскохозяйственном секторе и топливно-энергетических отраслях). Вторая причина состоит в требованиях контрольных органов увеличить собственный капитал банков, чтобы снизить уровень риска. Реакцией банков было резкое расширение забалансовых операций с целью пополнения доходов за счет комиссионных сборов от гарантий и других аналогичных видов деятельности, а также для улучшения общей картины финансового состояния банков путем выведения за баланс части рискованных сделок.

Забалансовые операции можно разделить на две крупные группы: договорные и условные обязательства (commitments and contingent claims) и комиссионные услуги.

Договорные и условные обязательства — это обещание банка произвести в будущем какие-то действия по просьбе клиента. *Условные обязательства* связаны с проведением операций или предоставлением средств в случае наступления какого-то непредвиденного события. В обоих случаях банк принимает на себя обязательства и обеспечивает клиенту защиту от риска. Если клиент обанкротится, банк может гарантировать погашение его долгов.

К числу договорных и условных обязательств относятся: обязательства по торговым сделкам и различные виды финансовых гарантий.

Обязательства по торговым сделкам. Типичным видом обязательств такого рода служит *коммерческий аккредитив* (commercial letter of credit) (рис. 7.1). Банк, открывающий аккредитив, гарантирует клиенту выплату третьей стороне (бенефициару) установленной суммы при выполнении определенных условий. Коммерческий аккредитив — это условное обязательство, так как платеж по нему не может быть произведен без выполнения условий аккредитива, например, без предъявления соответствующих документов (инвойс, коносамент, тратта и т. д.). Кстати, банк часто акцептует тратту, которая становится банковским акцептом и может самостоятельно обращаться на рынке.


NAME OF ISSUING BANK Morgan Guaranty Trust Company of N. Y. Place and date of issue New York October 1, 19--		IRREVOCABLE DOCUMENTARY CREDIT Number 7565
Date and place of expiry December 10, 19-- London		
Applicant Fred Downs, Inc. New York, N. Y.		Beneficiary Albert Tennyson and Sons 2347B Park Lane London N. 2, England
Advising Bank Bank in London London, England	Ref. No.	Amount £ 2,000 (Pounds Sterling)
<input checked="" type="checkbox"/> Partial shipment allowed <input type="checkbox"/> Transshipment allowed <input type="checkbox"/> Not allowed <input type="checkbox"/> Not allowed		Credit available with Bank in London by <input checked="" type="checkbox"/> sight payment <input type="checkbox"/> acceptance <input type="checkbox"/> negotiation <input type="checkbox"/> deferred payment as
Shipment/dispatch/ taking in charge from/at Southampton for transportation to New York		<input type="checkbox"/> against the documents described herein <input checked="" type="checkbox"/> and beneficiary's draft as sight " " Bank in London
Commercial invoice covering wool fabric FOB Southampton. Marine bills of lading consigned to Fred Downs, Inc.		
<small>Terminals to be proposed visible days after the date of issuance of the transport document(s) but within the validity of the credit.</small>		
<small>We hereby issue this Documentary Credit in your favour. It is subject to the Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (1963 Revision, International Chamber of Commerce, Paris, France, Publication No. 400) and engages us in accordance with the terms thereof, and especially in accordance with the terms of Article 10 thereof. The number and date of the credit and the name of our bank must be quoted on all drafts required. If the credit is available by negotiation, each presentation must be noted on the reverse of this advice by the bank where the credit is available.</small>		
<small>This document consists of signed page(s).</small>		

Рис. 7.1. Безотрывный документарный аккредитив (США)

Финансовые гарантии. Гарантия — это обещание банка (гаранта) подкрепить действующее обязательство третьей стороны и выполнить его, если эта сторона не сможет выполнить его сама. Наличие гарантии облегчает получение кредита и, если она предоставлена солидным учреждением, может существенно снизить стоимость этого кредита для заемщика. Рассмотрим два вида финансовых гарантий: аккредитивы стэнд-бай и обязательства по выдаче ссуд.

По *аккредитиву стэнд-бай* банк-эмитент обязуется выплатить определенную сумму контракта бенефициару только в том случае, если клиент потерпит банкротство и не сможет сам уплатить эту сумму. Фактически подобный аккредитив представляет собой своеобразную форму страхования банковского клиента. Аккредитивы стэнд-бай могут применяться как в коммерческих сделках, так и в финансовых операциях. В первом случае аккредитив подкрепляет, например, строительный контракт на случай, если фирма-подрядчик не закончит строительство объекта к определенному сроку. Банк обязуется при невыполнении контракта возместить убытки заказчику объекта, который и является бенефициаром по аккредитиву. Аккредитивы стэнд-бай могут применяться и для гарантирования поставки в срок товаров, выполнения сделок с опционом и т. д.

Однако основная сфера применения аккредитивов стэнд-бай — гарантирование выпусков различных долговых обязательств (облигаций, коммерческих бумаг и т. д.), имеющих твердый срок погашения. Например, городские власти выпускают облигационный заем сроком на 10 лет для строительства линии метрополитена. В момент подписки местный банк открывает безотзывный аккредитив стэнд-бай, служащий обеспечением облигаций. Это резко повышает их надежность и способствует размещению займа. Банк получает комиссию, не затрачивая при этом средств.

Заем должен быть погашен из средств, полученных от реализации проекта. Если к моменту погашения облигаций поступлений будет недостаточно для выплаты процентов и основной суммы долга, вступит в действие банк, который представит сумму, необходимую для выплаты денег держателям облигаций.

Открытию аккредитива стэнд-бай предшествует тщательная проверка финансового положения лица или фирмы, желающей открыть аккредитив. Это обследование аналогично тому, которое ведется при выдаче обычной банковской ссуды. Следует отметить, что суммы по аккредитивам стэнд-бай включаются в расчет при определении лимита на предоставление ссуд одному заемщику.

Чтобы снизить риск по открываемому аккредитиву, банк

может потребовать обеспечения в форме депозита или другого обеспечения. Если происходит выплата по аккредитиву, банк оформляет эту сумму в бухгалтерских книгах как коммерческую ссуду. До этого момента аккредитив стэнд-бай на балансе банка не числится.

За открытие аккредитива стэнд-бай банк взимает единовременную комиссию в размере 1% суммы неиспользованной гарантии, а также годовые процентные платежи, ставки по которым обычно на 1/4 — 1/2% ниже, чем ставки по ссудам аналогичного срока и степени риска. Более низкие ставки связаны с тем, что обслуживание аккредитива стэнд-бай обходится банку дешевле, чем реальной ссуды. Кроме того, от банка на этой стадии не требуется внесения каких-либо средств.

Аккредитивы стэнд-бай обычно открываются только надежным клиентам, где риск банкротства минимален. Клиенты охотно покупают эту услугу, так как они уплачивают более низкий процент по обязательству, обеспечиваемому аккредитивом, и выигрыш от операции значительно перевешивает суммы, уплачиваемые за гарантию в виде аккредитива. Сумма обязательств банков США по аккредитивам стэнд-бай составляла в сентябре 1987 г. 168 млрд. долл.

Обязательства по банковским ссудам (loan commitments). Речь идет о формальных (или неформальных, устных соглашениях банка и клиента, в котором банк выражает намерение ссудить клиенту определенную сумму денег по согласованной ставке, обычно «привязанной» к ставке денежного рынка (ставке по федеральным фондам, ставке ЛИБОР и т. д.). За договоренность уплачивается комиссия и клиент может воспользоваться кредитом в нужное время в пределах лимита, обусловленного соглашением.

Помимо комиссионного вознаграждения банк может потребовать от клиента хранения компенсационного остатка на текущем счете. Основная отрицательная сторона подобных соглашений заключается в принятии банком риска по кредиту, когда заем будет реально получен.

Основные виды обязательств банка по выдаче ссуд были рассмотрены в главе 5: это кредитная линия, возобновляемый кредит, овердрафт и ряд других.

Напомним, что кредитная линия — это обещание банка выдать заем в пределах обусловленного лимита и срока, которое может быть пересмотрено обоими участниками сделки. Кредитная линия часто является неформальной договоренностью, и иногда банки не берут плату при заключении этого соглашения.

В отличие от кредитной линии соглашение о возобновляемом кредите — это твердое обязательство банка выдать ссуду по

условиям контракта. Клиент уплачивает комиссию (commitment fee) за право получить заем на определенную дату в будущем. Однако договор о возобновляемом кредите имеет, как правило, оговорку «о существенном ухудшении положения клиента» (material adverse clause). Эта оговорка дает банку право не выполнить договор, если финансовое положение клиента станет неудовлетворительным. Поэтому трактовка договора как «безусловного» обязательства не совсем верна.

Указанные выше формы связаны с существенным риском для банка. Особенно опасная ситуация может наступить тогда, когда большое число заемщиков одновременно потребуют от банка выдачи кредитов по заключенным договорам. Такой риск называется *риском финансирования* (funding risk) и обычно проявляется в периоды стеснения на денежном рынке. Если банк не выполнит своих обязательств, клиенты могут предъявить иск в судебном порядке.

Следует отметить, что некоторые виды кредитных соглашений являются *безусловно обязательными* для банка и не подлежат отмене ни при каких обстоятельствах. К ним относятся, например, соглашения о продаже ценных бумаг с последующим выкупом (repurchase agreements) безотзывные возобновляемые кредиты и т. д.

Секьюритизация активов. Один из способов, к которым часто прибегают современные крупные банки с целью увеличения доходов и выполнения требований властей по минимальному обеспечению собственным капиталом, получил название *секьюритизации*. Речь идет о продаже на рынке части активов банка (главным образом обязательств клиентов по выданным ссудам) в форме ценных бумаг, обеспеченных этими активами и погашаемых из средств, поступающих от заемщиков. Другая форма такой продажи — передача части ссуд, первоначально выданных банком, другим кредитным учреждениям (loan participation).

Практика участия одних банков в ссудах, выданных другими банками, известна давно. Секьюритизация же — относительно новый феномен, который приобрел широкие масштабы в 80—90-х гг. Смысл обоих методов состоит в том, чтобы улучшить ликвидность, «сняв» часть рискованных активов со своего баланса. Следует учесть, что иногда ценные бумаги или участие в займе передаются «с оборотом на банк-инициатор сделки» (with recourse to bank-originator). В этом случае активы не могут быть списаны с баланса банка и продолжают фигурировать в его активах. Однако банки выработали ряд приемов, когда с помощью аккредитивов стэнд-бай и других соглашений можно обеспечить ответственность банка-инициатора сделки без юридической оговорки «об обороте на банк», что позволяет в конечном счете исключить активы из баланса банка.

Потенциальная возможность секьюритизации заложена уже в самой природе кредитной сделки, которая состоит из двух частей: 1) разработка условий и заключения сделки (origination), и 2) предоставление денег заемщику (funding). В прошлом банки всегда совмещали эти функции, теперь же их объединение не всегда отвечает интересам банка-инициатора.

В первую очередь речь идет о крупных банках, которые обладают лучшими возможностями по привлечению клиентов по сравнению с основной массой банков благодаря высокой репутации, наличию опытных специалистов, способных произвести тщательную экспертизу проекта и т. д. Отрицательной стороной является то, что крупные банки постоянно испытывают нехватку ликвидности, имеют чрезмерную сумму рискованных активов, подвергаются давлению контрольных банковских органов, стремящихся улучшить структуру портфеля и повысить коэффициент капитал/активы. Поэтому крупные банки во многих случаях выполняют функцию *инициатора* кредитной сделки (что приносит им доход в виде комиссионного вознаграждения за разработку условий и предоставления займа). Но затем, когда ссуда выдана, предпочитают передать заем другому кредитору и снять его со своего баланса.

Тут и приходит на помощь секьюритизация. Мелкие неликвидные ссуды, идентичные по характеру, срокам и доходности, объединяются в один «пакет» и на их основе выпускаются ценные бумаги, которые продаются конечным инвесторам. Это позволяет банку, во-первых, улучшить ликвидность и снизить кредитный и процентный риск, связанный с этими активами, и, во-вторых, — получать дополнительный доход, продолжая обслуживать займы, инкассировать проценты и платежи по основному долгу и т. д.

Для мелких банков, которые не обладают должной репутацией и возможностями экспертизы и испытывают трудности в привлечении заемщиков, может оказаться более выгодным не выдавать собственные ссуды, а купить ценные бумаги, обеспеченные активами (asset-based securities) других банков или же принять участие в ссуде крупного банка.

Таким образом, происходит своеобразное «расщепление» традиционной кредитной операции: крупный банк выступает инициатором кредита (и часто продолжает выполнять обслуживающие функции по ссуде); мелкие же банки, страховые учреждения, пенсионные фонды и частные лица приобретают ценные бумаги, обеспеченные кредитными контрактами, и становятся конечными инвесторами.

В результате секьюритизации право получения долга и процентов по выданным займам переходит (pass through) к владельцу

ценной бумаги. Отсюда термин — *переходные ценные бумаги* (pass-through securities), обеспеченные «пакетами» или «пулами» закладных под недвижимость (под жилые дома с гарантией государственных агентств), контрактов по потребительскому кредиту (на покупку автомобилей), дебиторских счетов по кредитным карточкам, лизинговых договоров и т. д.

Секьюритизация представляет собой весьма сложную процедуру, в которой задействованы различные финансовые и нефинансовые участники: банк-инициатор кредитной сделки, трастовое учреждение, инвестиционный банк, страховая компания, конечный инвестор (покупатель ценной бумаги). Этот процесс состоит из следующих этапов.

1. Банк-инициатор выдает клиентам ссуды (скажем, на покупку автомобилей).

2. Трастовый филиал банка или независимая траст-компания покупает у банка дебиторские счета по этим ссудам и выпускает под них переходные ценные бумаги.

3. Инвестиционный банк обязуется разместить переходные ценные бумаги на условиях андеррайтинг. Он «пакетирует» (объединяет) однородные ссуды, создавая тем самым «пул», служащий обеспечением бумаг, и размещает выпуск среди конечных инвесторов.

4. Страховая компания обеспечивает полное или частичное страхование выпуска ценных бумаг, получая за это соответствующую комиссию.

5. Инвестор покупает ценные бумаги, внося деньги филиалу банка или трасту, и приобретает тем самым право на получение процентов и возмещение общей стоимости купленных бумаг по окончании их срока.

6. Заемщики банка вносят суммы в погашение основного долга и процентов по займам.

7. Деньги, поступившие от заемщиков, перечисляются в фонд выкупа «переходных» бумаг.

8. По наступлении срока инвесторы предъявляют ценные бумаги к выкупу.

В результате банк-инициатор снимает ссуды, предоставленные клиентам, со своего баланса (кроме случаев «оборота на банк»), но, как правило, продолжает обслуживать сделку, инкассируя платежи и проценты по ссудам и внося их в фонд погашения «переходных» ценных бумаг.

Программы управления кассовыми активами. Еще одна группа забалансовых операций связана с продажей банками разного рода услуг в области расчетов и т. д. за комиссию без использования активов, находящихся на балансе банка, и без принятия на себя договорных или условных обязательств. Пример опера-

ций такого рода, получивших в последние годы большое распространение в США и других странах, — программы управления кассовыми операциями для деловых фирм (cash management programs for business firms).

Суть этого вида банковского продукта заключается в сочетании методов прогнозирования и управления денежными потоками, возникающими в ходе производственной и сбытовой деятельности компаний, с контролем за состоянием банковского счета и инвестированием сумм, высвобождающихся из оборота. С помощью программ по управлению кассовыми остатками банки помогают компании ускорить инкассацию денежных сумм, контролировать расходы, иметь точную информацию, где находится свободная денежная наличность, какова ее величина и как выгодно использовать эти средства.

Управление кассовыми активами стало возможным в указанных масштабах и формах благодаря использованию новейшей компьютерной технологии и электронных коммуникаций для сбора информации о денежных платежах и быстрого перевода денежных средств. Еще в конце 40-х годов крупные американские фирмы начали обращаться к банкам с поручением разработать новые способы быстрее перевода поступающих платежей. Вскоре была введена система абонементных ящиков (lock box system), которая позволила осуществить быструю обработку платежной документации. В 50-х гг. крупные банки начали предлагать своим наиболее солидным клиентам метод телеграфных переводов для переброски средств с одних счетов на другие. В банках возникли специальные отделы «мобилизации денег», «трансконтинентальных банковских операций», «кассовых потоков» и т. д. В 1973 г. один из крупных нью-йоркских банков установил электронную информационную систему, которая давала его корпоративным клиентам доступ к банковским данным о состоянии их счетов и оборотах по счетам за предшествующий день.

Программа управления кассовыми активами направлена прежде всего на ускорение обработки денежных переводов, поступающих в пользу компании. Когда чек, выписанный в пользу компании, сдается в банк, последний кредитует счет клиента, но зачисление денег носит условный характер, ибо деньги можно будет использовать лишь через определенное время.

Период обращения чека, сданного в банк на инкассо, складывается из следующих элементов: *время почтового пробега* (mail time), в течение которого чек придет по почте к получателю денег, *времени депонирования* (deposit time), требуемого для сдачи чека в банк, и *времени инкассирования* (collection time), в течение которого чек будет послан в банк плательщика и оплачен. Задержка

чека на любой стадии будет в пользу лица, выписавшего чек, так как момент фактической оплаты чека отсрочивается. Суммы чеков, которые зачислены на счета клиентов, но не оплачены, составляют миллиарды долларов в день. Эти суммы называются *флоат* (float).

Получатель по чеку, естественно, стремится сократить неинкассированные суммы (флоат); предлагаемые банками программы управления наличными средствами позволяют это сделать.

Для ускорения инкассо чеков и других платежных документов применяется система почтовых абонементных ящиков, о которой говорилось выше. Банк открывает на почте абонементный ящик для клиента и в течение дня через определенные интервалы посылает служащих для получения прибывающей корреспонденции. После доставки платежных документов в банк работники банка проверяют реквизиты и правильность заполнения чеков, незамедлительно отправляют их самым коротким маршрутом в адрес плательщиков, зачисляют суммы на счет клиента и регистрируют каждый поступивший депозит. Клиент получает от банка фотокопии всех поступивших в его пользу чеков или магнитную ленту с записью соответствующей информации. Лента может быть передана клиенту, либо прямо переписана в память его компьютера по телефону. В конце 80-х гг. примерно 300 американских банков предоставляли своим корпоративным клиентам обслуживание на базе абонементных ящиков.

Особенно выгодно использовать эту систему крупным компаниям, имеющим филиалы в различных районах на всей территории страны. Они обслуживаются банками расположенными в крупнейших финансовых центрах — Нью-Йорке, Атланте, Чикаго, Далласе, Сан-Франциско и т. д. Это банки-«концентраторы», на счета в которых к концу дня стекаются данные из других региональных банков, имеющих абонементные ящики и обрабатывающих сведения о поступлении денег на счета местных филиалов компании. Оттуда деньги переводятся на основной счет в главном банке компании.

Ускоренная обработка документов и быстрое сосредоточение поступлений на едином счете позволяет сократить долю неприбыльных кассовых резервов в активах корпораций, оперативно использовать деньги для краткосрочных вложений в передаваемые депозитные сертификаты, казначейские векселя или другие инструменты денежного рынка.

В числе других видов обслуживания по программам управления кассовыми операциями назовем следующие.

Переводные чеки для автоматического депонирования средств. Эти чеки выписываются банками-концентраторами на всю сумму платежных документов, поступивших за день из различных бан-

ков и других учреждений в пользу компании. Тем самым достигается значительная экономия по сравнению с переводом каждой суммы в отдельности по телеграфу.

Счета контролируемых расходов. Цель их — удлинить срок предъявления чеков, выписанных клиентом банка, к платежу, чтобы компания могла дольше использовать эти средства для краткосрочных инвестиций. Подобные счета специально открываются в банках, находящихся в отдаленных местах, и на них выписываются чеки. Тем самым искусственно замедляется предъявление чеков к оплате.

7.2. Доверительные (трастовые) операции банков

Понятие траста. Многие коммерческие банки принимают на себя функции доверенного лица и выполняют в этой роли разнообразные операции для своих индивидуальных и корпоративных клиентов. Эти функции настолько важны и многообразны, что у многих банков слово «траст» (т. е. операции по доверенности) входит в название банка.

Суть траста можно проиллюстрировать на следующем примере. Бизнесмен X, владелец крупного состояния, хочет выделить определенную сумму денег для своего малолетнего сына Y с условием, что последний будет ежегодно получать часть дохода от этого капитала и, кроме того, по достижении совершеннолетия, получит в собственность весь выделенный капитал. Бизнесмен X заключает соглашение с третьим лицом Z, согласно которому это лицо принимает во владение всю сумму капитала, инвестирует его в доходные активы и будет регулярно выплачивать часть дохода на содержание сына согласно принятой схеме, а по прошествии определенного времени (скажем, по достижении совершеннолетия) выплатит сыну всю основную сумму капитала.

В этом примере владелец капитала (X) является *дарителем* (grantor), или *создателем траста* (creator of the trust); третья сторона (Z), получающая в управление капитал или трастовую сумму и наделяемая правом распоряжаться им на доверительной основе, называется *доверенным лицом* (trustee), а сын бизнесмена — *выгодоприобретателем по трасту*, или *бенефициаром* (beneficiary). Сделка между создателем траста и доверенным лицом называется *доверительным* (или *трастовым*) *соглашением*.

Траст может быть создан на основе письменного соглашения или завещания. В последнем случае учредитель траста называется *доверителем по завещанию* (testator), а траст — *завещательным трастом* (testamentary trust).

Трастовые операции банков. В настоящее время трастовыми операциями в США занимаются 4,6 тыс. финансовых учрежде-

ний. Подавляющее большинство из них — коммерческие банки, однако имеются и «чистые» трастовые компании, которые занимаются только трастовым бизнесом и не выполняют кредитных или депозитных функций. В 1988 г. в доверительном управлении банков и траст-компаний находилось 6587 млрд. долл. Подавляющая часть трастовых сумм сосредоточена у наиболее крупных и солидных банков — «Бэнкерз траст компани», «Морган гэрэнти траст компани», «Сити бэнк», «Юнайтед стейтс траст компани» и др. На 191 банк с траст-активами в 2 млрд. долл. и более у каждого, приходится 94,7% всех трастовых сумм. 40,1% трастового капитала, принадлежащего частным лицам и пенсионным фондам, вложена в простые и привилегированные акции, 7,8% — в облигации штатов и местных органов власти, 15,9% — в ценные бумаги федерального правительства, остальные 36,2% — в закладные под недвижимость, депозиты и другие доходные активы¹.

Услуги доверительного характера, выполняемые банками, носят разнообразный характер. Они могут осуществляться в пользу частных лиц и в пользу корпораций. Имеются три основные категории трастовых услуг для частных владельцев (физических лиц):

- распоряжение имуществом после смерти владельца (settling estate);
- управление имуществом на доверительной основе и попечительство (administering trust and guardianship);
- агентские функции (performing agencies).

Распоряжение состоянием лица после его смерти в интересах наследников относится к наиболее распространенным видам доверительных услуг, выполняемых банками для частных лиц. Должна быть составлена подробная опись имущества, уплачены долги, если таковые имелись, уплачены налоги и другие платежи, а оставшаяся сумма должна быть распределена между наследниками согласно закону. Если оставлено завещание и в нем указано доверенное лицо, то суд обычно назначает распорядителем (executor) это лицо или учреждение. Если же завещание не составлено, то суд решает вопрос о доверенном лице-администраторе (administrator) — по своему усмотрению.

Управление имуществом в форме траста может иметь различную правовую основу: завещание, специальное соглашение, распоряжение суда и т. д. Виды трастов, находящихся в управлении банков, весьма разнообразны:

- завещательный траст (testamentary trust);
- прижизненный траст (living trust);

¹ Приведенные цифры относятся к траст-счетам, по которым банки обладают правом формировать структуру портфеля по своему усмотрению. По счетам, формируемым владельцами, данных не публикуется.

- страховой траст (insurance trust);
- корпоративный траст (corporate trust);
- траст в пользу наемных служащих (employee's trust);
- институционный траст (institutional trust);
- коммунальный траст (community trust);

Завещательный траст учреждается согласно распоряжению покойного, изложенному в завещании, и управляется банком в интересах бенефициара.

Прижизненный траст учреждается лицом по договоренности с банком. Например, X переводит деньги или передает ценности в доверительное управление банку, поручая ему выплачивать доход самому X в течение его жизни, после смерти выплачивать доход жене, а после ее смерти передать капитал во владение их детям.

Страховой траст возникает, если X назначает банк доверенным лицом по страховому полису и поручает ему выплачивать доход своей жене после его смерти и передать сумму полиса детям после смерти жены. Если X продолжает сам выплачивать страховые премии, то это *нефундированный страховой траст*. Если же он передает банку имущество, чтобы тот уплачивал премии по полису из дивидендов или процентов, получаемых с этого имущества, — это *фундированный страховой траст*.

Корпоративный траст учреждается в форме имущества, закладываемого в банке в обеспечение выпуска облигаций компании.

Траст в пользу наемных служащих может иметь форму пенсионного фонда или плана участия в прибылях. В первом случае предприниматель (а иногда и работники предприятия) вносят деньги по утвержденной схеме в фонд, находящийся в управлении банком, для покупки аннуитетов или прямых выплат сотрудникам по достижении пенсионного возраста. Если работники вносят деньги в фонд, то он называется *пенсией трастом с участием* (contributory pension fund), если нет — *трастом без участия* (non — contributory pension fund).

Во втором случае предприниматель переводит часть прибыли в траст-фонд, открытый в банке для последующего распределения взносов и последующих доходов от фонда в пользу работников компании по достижении пенсионного возраста или на другую дату.

Дирекция колледжа может учредить *институционный траст* и передать банку в доверительное управление принадлежащие ему ценности для инвестирования в доходные активы и управления в интересах колледжа.

Группа людей, живущих в определенной местности, может учредить в банке траст в пользу местной общины (*коммунальный траст*). Управление этим трастом берет на себя специальный комитет из представителей общины.

Банки могут выступать в качестве попечителей несовершенно-

нолетних (в США — лица не достигшие 21 года) и лиц, не способных управлять своим имуществом (психически ненормальных и т. д.). Опекунство может быть над имуществом и над физическим лицом. Банки осуществляют первый вид опекунства.

В принципе функции банка как доверенного лица и опекуна совпадают: он должен получить, хранить и управлять собственностью в интересах бенефициара или опекаемого. Но обязанности доверенного лица гораздо шире и допускают большую степень свободы и дискреции в отношении собственности, тогда как функции опекуна жестко ограничены законом.

Третья основная область трастовых услуг банка — выполнение агентских функций для частных лиц, деловых предприятий, учреждений, других доверенных лиц, правительственных органов.

Агент — это любое лицо, действующее от имени и по поручению другого лица. Лицо, предоставляющее полномочия, называется *принципалом* (principal), выполняющее поручение — *агентом*, а отношения между ними — *агентские функции* (agencies). Отличие последних от траста заключается в том, что в случае траста доверенное лицо получает юридическое право на распоряжение собственностью, а при агентских отношениях право на собственность остается у принципала.

Агентские функции, выполняемые банком для частных лиц, заключаются в следующем.

Хранение ценностей в сейфе (safekeeping); банк получает, хранит и выдает ценности по поручению принципала без каких-либо инициатив или активных функций.

Хранение имущества с активными функциями (custodianship). Банк не просто хранит ценности (например, ценные бумаги) в сейфе, а покупает и продает их, получает по ним доход и т. д., действуя согласно инструкциям принципала.

Управление (managing). Банк выполняет все функции хранителя имущества (custodian) и, кроме того, активно управляет собственностью, например анализирует состояние портфеля ценных бумаг, дает рекомендации и предлагает способы инвестирования капитала и т. д. Если в управление банка передается реальная собственность (поместье, здание, земля и т. п.), банк может сдавать ее в наем, в аренду, эксплуатировать ее и т. д. в соответствии с инструкциями принципала. Разница между managing agent и custodian в том, что во втором случае банк ждет приказа принципала, тогда как в первом выступает в роли инициатора и советника.

Банки выполняют агентские функции для деловых фирм, выступая в роли:

- агента по трансферту;
- регистратора акций;
- депозитария;

— агента по выплате дивидендов.

В качестве *агента по трансферту* банк выполняет для корпорации операции по передаче права собственности на акции и именные облигации от одного владельца к другому. Банк действует как агент корпорации, а не как держатель ее акций или облигаций.

Будучи *регистратором акций* банк ведет учет выпущенных ценных бумаг, чтобы не допустить их чрезмерной эмиссии, что карается законом. При этом следует учесть, что банк не может выполнять обе функции — агента по трансферту и регистратора — по одним и тем же акциям.

Банк выполняет роль *депозитария* различных ценностей (хранителя наличных денег или ценных бумаг) во время финансовых реорганизаций.

Наконец, банк берет на себя функции *агента по выплате дивидендов* по акциям и процентов (а также погашению основного долга) — по облигациям компании.

На этом агентские функции банка не кончаются. Он предоставляет услуги по хранению ценностей в сейфах и управлению портфелями для благотворительных организаций, выступает казначеем для церквей, школ, больниц, выполняет для них бухгалтерские операции.

Траст-отдел банка предоставляет многочисленные услуги и финансовые консультации индивидуальным распорядителям, опекунам и администраторам, управляющим чужим имуществом на доверительной основе. Наконец, к услугам банка прибегают органы государственной власти, которые учреждают пенсионные фонды для государственных служащих (учителей, полисменов, пожарных).

Организация траст-отдела. Для выполнения банком доверительных функций требуется создать соответствующую институциональную инфраструктуру. Для этого требуется пройти несколько этапов.

Первый этап — получение разрешения на осуществление трастовых операций. Лишь в некоторых штатах банку даются полномочия на осуществление доверительных услуг уже при выдаче чартера. В подавляющем большинстве случаев для открытия траст-отдела требуется специальное разрешение или лицензия от соответствующих органов: для национального банка — от совета управляющих ФРС, для штатного банка — от банковского департамента штата. Как правило, банк, желающий учредить траст-отдел, должен депонировать у казначея штата пакет ценных бумаг в качестве гарантии добросовестного осуществления своих функций доверенного лица. В некоторых штатах для банков, имеющих траст-отделы, установлен более высокий размер минимального капитала.

Согласно специальной инструкции ФРС (Regulation F) для выполнения доверительных операций банк должен открыть траст-отдел, совершенно самостоятельное и независимое от других отделов подразделение, со своим помещением, бухгалтерией и оборудованием. Это необходимо для того, чтобы ценности, принадлежащие банку, были физически отделены от собственности, хранящейся на траст-счетах.

Следующий шаг для начала операций — назначение квалифицированного специалиста на пост руководителя траст-отдела. Кроме того, необходимо учредить в банке комитет по трастовым операциям с включением в него директоров и опытных руководящих работников банка. Они рассматривают и утверждают открытие и закрытие траст-счетов, дают указания по инвестированию капиталов, переданных в доверительное управление и т. д.

Работа банковского траст-отдела в США подчинена ряду правил, утвержденных Американской ассоциацией банкиров. К их числу относятся следующие:

— обязанность доверенного лица, руководящего трастом, проявлять в отношении доверенного ему имущества заботу, свойственную здравому человеку в отношении к чужой собственности;

— обязанность хранить имущество каждого траста отдельно от имущества других трастов и от собственности самого трастового учреждения;

— обязанность доверенного лица обращаться с имуществом, переданным в доверительное управление, с осторожностью и искусством, которые у него есть или которые он может приобрести;

— обязанность не преследовать личных финансовых целей при осуществлении инвестиций по доверенности и не приобретать для себя ценных бумаг или другого имущества из любого хранящегося в банке траста.

Законодательство требует, чтобы совет директоров (без участия действующих должностных лиц банка) по меньшей мере раз в год производил аудиторскую проверку траст-отдела банка.

Банк получает комиссионное вознаграждение за оказываемые трастовые услуги. Комиссия может базироваться на сумме траста, доходах от него или на обоих показателях. Размер компенсации существенно различается для разных банков, так как он зависит от многих факторов. Например, в Нью-Йорке компенсация банка за услуги по ведению траста основывается на сумме траста и составляет 5% от первых 2 тыс. долл., 3% от следующих 45 тыс. долл., 1½% от следующих 200 тыс. долл. и 2% от остатка. В штате Мэн вознаграждение опекуна составляет 5% от ежегодного дохода и 5% от общей суммы капитала по истечении договора.

Глава 8

БАНКОВСКИЙ МАРКЕТИНГ

8.1. Понятие и цели банковского маркетинга

Реализация товаров и услуг — важнейший этап деятельности любого предприятия, работающего в условиях рынка. Банковское дело как вид предпринимательской деятельности не составляет исключения. Целью политики руководства банка и работы всех его служб является привлечение клиентуры, расширение сферы сбыта своих услуг, завоевание рынка и, в конечном счете, — увеличение получаемой прибыли.

Отсюда значение маркетинговой работы банка, содержание и цели которой существенно изменились в последние годы под влиянием резко усиливающейся конкуренции на финансовых рынках и меняющихся отношений между банками и клиентурой.

«Любой банковский менеджер скажет вам, — пишет М. Доуни, — что одна из его главных ролей — быть экспертом по маркетингу. Конкуренция на финансовом рынке возросла настолько, что для того, чтобы выжить, банки должны научиться продавать полный набор банковских продуктов. Цель состоит в том, чтобы создать своего рода банковский универмаг с обслуживанием клиента с одного прилавка... Что касается маркетинга то наиболее важным для банка является разработка новых продуктов с хорошим дизайном и удобной доставкой потребителю. Использование маркетинговой стратегии и техники продаж становится неотъемлемой частью организационной структуры банка. Банки вместе с тем отказываются от принудительного навязывания услуг и акцентируют внимание на максимальном удовлетворении нужд клиентов как на основе своей политики».

Маркетинг — это не только акт реализации продукта. Это стратегия и философия банка, требующая тщательной

предварительной подготовки, продумывания и анализа, активной работы многих подразделений банка, начиная с высших руководителей и кончая низовыми звеньями.

Маркетинговая стратегия предполагает первоочередную ориентацию банка *не на свой продукт* как таковой, а *на реальные потребности клиентуры*. Поэтому маркетинг предполагает тщательное изучение рынка, анализ меняющихся склонностей, вкусов и предпочтений потребителей банковских услуг. Банковский служащий становится *продавцом* финансовых продуктов и в этом состоит наиболее существенный сдвиг по сравнению с ситуацией 20—30 лет назад. В процессе общения с клиентом необходимо определить, каковы те конкретные формы финансового обслуживания, в которых он нуждается, и разъяснить ему необходимость и выгоду их покупки.

Философия маркетинга качественно меняет отношения банка и клиента. Если ранее банк предлагал вкладчикам и заемщикам стандартный набор банковских продуктов, то сегодня он должен разрабатывать новые виды услуг, которые специально адресованы конкретным группам клиентов — крупным корпоративным фирмам, мелким предприятиям, отдельным категориям физических лиц (студентам, молодым семейным парам, пенсионерам) и т. д. При этом в центре внимания банка должны всегда находиться *реальные* потребности клиентов. Если на данный продукт нет реального спроса, то его не следует предлагать, а тем более — навязывать потребителям. Тактика «силового давления» (high pressure selling) может дать временный эффект и привести к увеличению оборотов банка, но, в конечном счете, банк проиграет, потеряет клиентов. Деятельность банка базируется на повторяющихся операциях. Поэтому его усилия должны быть направлены на то, чтобы сохранить и расширить клиентуру, стать центром финансового обслуживания людей на многие годы. Именно поэтому банк должен ориентироваться на удовлетворение действительных, а не вымышленных потребностей, дать клиенту то, что он действительно желает. Только так можно удержать клиентуру в условиях конкурентной экономики.

Одна из целей банковского маркетинга — привлечение новых клиентов, которые до этого не пользовались услугами банка. Однако сегодня в индустриальных странах охват населения банковскими операциями весьма высок: до 80% домашних хозяйств уже являются клиентами банков, имеют текущие и сберегательные счета, кредитные карточки и т. д. Поэтому банки в своей стратегии делают упор на предложение новых видов услуг уже имеющимся клиентам. Люди, обращающиеся в банк для совершения одного вида операций, являются потенциальными покупателями дополняющих или смежных видов услуг. Например, если

клиент покупает у банка дорожные чеки или получает иностранную валюту, ему следует предложить услуги по страхованию от несчастного случая во время зарубежной поездки. Этот *метод перекрестной продажи* (cross-selling) применяется в практике современного маркетинга.

Итак, банковский маркетинг можно определить как поиск наиболее выгодных (существующих и будущих) рынков банковских продуктов с учетом реальных потребностей клиентуры. Процесс этот предполагает четкую постановку целей банка, формирование путей и способов их достижения и разработку конкретных мероприятий для реализации планов.

При разработке маркетинговой кампании важна и другая сторона вопроса — затраты, которые понесет банк в результате разработки и продвижения новых продуктов. «Стоит ли игра свеч?» — этот вопрос должен непрерывно задавать банкир, заботящийся о рентабельности банка. Ведь банк оперирует дорогостоящими ресурсами, и их необходимо направлять в самые прибыльные сегменты рынка, где высок спрос и низки издержки по оказанию услуг.

8.2. Целевые рынки и сегментация

Выгоды от определенного вида услуг, как правило, необходимы и выгодны лишь определенным группам клиентов. Для других групп эти услуги могут быть слишком дорогими или бесполезными в данный момент. Группа клиентов, подходящая для данной услуги, образует *целевой рынок*. Клиент банка может быть частью нескольких целевых рынков, предназначенных для различных видов услуг. Первейшая задача маркетинговых служб — выявить целевые рынки для своих услуг.

Есть два типа маркетинговой стратегии, связанной с поиском целевых рынков среди массы банковских клиентов. Банк может идти «от продукта», т. е. выбрать определенный вид услуг и на основе имеющейся у него информации о клиентах определить, кто нуждается в этой услуге. Второй путь — это уже упоминавшийся выше метод перекрестной продажи, когда при совершении какой-то операции банк предлагает клиенту новые или дополнительные услуги. Действуя этим методом банкир постоянно задает вопрос: «К каким еще целевым рынкам принадлежит данный клиент? Какие из имеющихся в арсенале банка продукты я могу ему предложить?»

Ясно, что для успешного продвижения продукта на рынок и его реализации необходимо дифференцировать клиентов и выявить тех, которые могут явиться потенциальными потребителями данного продукта. Все клиенты имеют разные вкусы и потребности, и к ним соответственно требуется применить разную маркетинговую стратегию.

Сегментация клиентов банка по возрастному признаку

Группа	Характерные черты жизненного цикла
Молодежь (16—22 года)	Студенты, лица впервые нанимающиеся на работу; более взрослые люди, готовящиеся вступить в брак
Молодые люди, недавно образовавшие семью (25—30 лет)	Люди, впервые покупающие дом и потребительские товары длительного пользования
Семьи «со стажем» (25—45 лет)	Люди со сложившейся карьерой, но ограниченной свободой финансовых действий. Первоочередные цели — улучшение жилищных условий, обеспечение финансовой защиты семьи, предоставление образования детям
Лица «зрелого возраста» (40—55 лет)	У людей этой категории наблюдается рост дохода по мере снижения финансовых обязательств. Важная цель — планирование пенсионного обеспечения
Лица, готовящиеся к уходу на пенсию (55 и более лет)	Люди имеют накопленный капитал и стремятся обеспечить его сохранность и настоящий устойчивый доход

Совместив указанные схемы, банк может определить, какие виды продуктов он будет предлагать при выборе той или иной категории клиентов в качестве целевого рынка. С этим будет связан и вид маркетинговой кампании по продаже тех или иных видов продуктов и услуг. Следует вместе с тем подчеркнуть, что сегментация по возрасту носит слишком общий характер. В каждой возрастной группе потребности, вкусы и возможности в отношении банковского обслуживания могут существенно различаться в зависимости от ряда других факторов — дохода, образования, семейного положения, профессионального статуса и т. д.

Например, чем выше доход семьи, тем больше потребность в разнообразных продуктах банка и тем выше, следовательно, вероятность продажи запланированных услуг. Семейный статус тоже имеет значение: одиночки меньше пользуются банковскими услугами. Далее, люди имеющие хорошую работу и перспективы продвижения по службе, как правило, предъявляют повышенный спрос на ссуды и услуги по хранению сбережений. Они, следовательно, более привлекательны как объект маркетинговой компании, так как имеют устойчивый доход.

Переход от одной стадии жизненного цикла к другой, равно как и некоторые другие важные события в жизни клиента банки создают возможности для предложения ему новых видов банковских продуктов. Эти события называются «переломными точками» (trigger point). К их числу относятся:

На помощь приходит *метод сегментации рынка*, т. е. разделения неоднородного крупного рынка на ряд более мелких однородных сегментов, что позволяет в свою очередь выделить группы клиентов с близкими или идентичными интересами и потребностями.

Сегментация дает возможность:

— более точно очертить целевой рынок в значениях потребностей клиентов;

— определить преимущества или слабости самого банка в борьбе за освоение данного рынка;

— более четко поставить цели и прогнозировать возможности успешного проведения маркетинговой программы.

Для проведения сегментации необходимы следующие условия:

— сегмент должен быть достаточно крупным, чтобы оправдать расходы на проведение кампании по продвижению новых продуктов на рынок;

— реакция на действия банка группы людей или компаний, выбранных в качестве целевого рынка, должна существенно отличаться от реакции других сегментов.

Сегментация может быть проведена различно. Например, можно разделить весь рынок на отдельные участки (регионы, города, районы и т. д.) в зависимости от их расположения. Это сегментация по географическому признаку. В основу другого популярного метода положены демографические и экономические факторы — возраст клиентов банка, их доход, образование и т. д. Возрастное деление клиентуры связано с понятием «жизненного цикла» (life-cycle concept). Согласно этому понятию индивидуум от рождения до смерти проходит ряд последовательных стадий, на каждой из которых у него появляются определенные потребности. Это позволяет при сегментации объединять клиентов, находящихся на определенных этапах жизненного цикла, и основывать на этом свою стратегию маркетинга.

Рассмотрим сначала примеры подхода к анализу *персональных клиентов*. Возрастная дифференциация поможет банку выявить целевые рынки в общем массиве клиентуры. Этот массив, например, может быть разбит на группы, указанные в табл. 8.1.

Банк может достаточно легко осуществить сегментацию клиентов по возрастным категориям, так как при открытии банковского счета с ними проводится беседа и заполняется карта, содержащая подробные сведения об их возрасте, уровне образования и т. д. Имея статистическое распределение клиентуры по выбранному параметру, можно затем составить другую таблицу (табл. 8.2), «привязав» определенные виды банковских продуктов к уже указанным выше возрастным категориям.

- окончание школы,
- женитьба,
- покупка дома,
- рождение детей,
- продвижение по службе,
- смена местожительства,
- получение капитала,
- уход на пенсию,
- смерть супруга и т. д.

Таблица 8.2

Банковские продукты для разных категорий клиентов

Группа	Примеры банковского обслуживания
Молодежь	Для членов группы характерна повышенная мобильность, частые переезды, жизнь вне дома. Им необходимы услуги по переводу денег, краткосрочные ссуды, относительно простые формы сбережений, банковские услуги, связанные с туризмом
Молодые люди, недавно образовавшие семью	Эта группа нуждается в открытии совместного банковского счета для мужа и жены, кредитных карточках для покупки товаров, в разных формах возобновляемого кредита. Они прибегают к целевым формам сбережений (особенно, если планируется покупка дома) и к услугам по финансовой защите семьи (страхование и т. д.)
Семьи «со стажем»	Широко пользуются потребительским кредитом для покупки товаров в рассрочку и улучшения жилищных условий. Практикуют сберегательные схемы для родителей и детей. Нуждаются в консультировании по вопросам финансирования образования, инвестирования сбережений, налогообложения, страхования, завещательных распоряжений
Лица зрелого возраста и готовящиеся к уходу на пенсию	Наиболее устойчивая группа банковских клиентов. Хранят крупные остатки на банковских счетах. Требуют высокого уровня персонального обслуживания, включая финансовое консультирование, помощь в распоряжении капиталом, завещательные распоряжения и т. д.

В каждом конкретном случае возникают потребности, связанные с определенными финансовыми операциями. Таким образом, сегментация, равно как и учет крупных событий в жизни людей позволяет банку обнаружить новые целевые рынки и расширить предложение банковских продуктов.

До сих пор речь шла в основном о финансовом обслуживании уже существующих клиентов банка. Привлечение банком новых персональных клиентов сосредоточивается в основном в более молодых возрастных группах. Например, банки активно борются за выпускников высокооплачиваемых школ и колледжей, которые имеют лучшие перспективы на получение хорошей работы. Многие банки охотятся за сбережениями подростков в возрасте 11—16 лет. Хотя эти счета не приносят прибыли, их владельцы через несколько лет могут стать целевым рынком для продажи им различных банковских продуктов.

Таким образом, сегментация помогает банку выявить новые перспективные сферы деятельности на рынке финансовых услуг и направить ресурсы в наиболее рентабельные операции.

Маркетинг финансовых услуг среди *деловых фирм* имеет свою специфику. Этот сектор нуждается в более индивидуальном подходе («маркетинг по мерке»); массовые кампании по продаже услуг здесь, как правило, менее успешны. Тем не менее, сегментация потенциальных клиентов в качестве предварительного этапа планирования маркетинговых мероприятий тоже весьма полезна, а во многих случаях — необходима.

Предприятия целесообразно дифференцировать по размерам, используя для этого критерий объема продаж (торговый оборот фирмы, число занятых работников). В Великобритании, например, предприятия делятся по величине оборота на группы:

- мелкие фирмы — до 0,5 млн. ф. ст.;
- средние фирмы — от 0,5 до 4,9 млн. ф. ст.;
- крупные фирмы — 5 и более млн. ф. ст.

Разумеется, границы эти весьма условны: для одного банка или его отделения данная фирма может быть мелкой, для другого — крупной. Кроме того, важную роль для банка играет характер производственной деятельности фирмы. Банк, скажем, может быть заинтересован в предоставлении услуг по выплате заработной платы фирме в сфере услуг, которая имеет относительно небольшой торговый оборот, но содержит много работников, в то же время банк менее охотно будет оказывать эти услуги фермерскому хозяйству, имеющему большой оборот, но малое число наемных работников. Дифференциация компаний приведена в табл. 8.3.

Следующий шаг нам уже известен: необходимо наметить круг финансовых операций, которые приемлемы для каждой сегментированной группы (табл. 8.4).

В деятельности промышленных фирм тоже имеются переломные моменты изменяющие характер их работы и создающие благоприятные возможности для продажи новых банковских продуктов (табл. 8.5).

Таблица 8.3

**Сегментация деловых предприятий
по величине торгового оборота и сферам деятельности**

Группа	Характерные особенности
Мелкие фирмы	Семейные предприятия с ограниченными финансовыми возможностями. Отсутствие административного аппарата, минимум планирования. Сфера деятельности территориально ограничена. Коммерческий успех связан с политикой 1—2 ключевых лиц. Финансовая экспертиза ограничена советами банка или дипломированных бухгалтеров
Средние фирмы сфера услуг	Большое число работников. Потребность в долгосрочных источниках финансирования для расширения операций
розничная торговля	Большое число работников. Большой объем бухгалтерской и счетной работы, а также операций с наличными деньгами
обрабатывающая промышленность	Проблемы финансирования. Потребность в помещениях
Крупные фирмы услуги и розничная торговля	Ориентация на экспансию и захват рынков. Наличие широкой сети филиалов с обширным персоналом по реализации и административному контролю
обрабатывающая промышленность	Большая потребность в капиталовложениях в здания и оборудование. Стремление вводить новые продукты, что порождает необходимость в научно-исследовательских работах. Постоянное стремление к завоеванию новых рынков, особенно за границей
сельское хозяйство	Высокий уровень специализации производства. Сезонные проблемы с наличностью. Относительно низкая отдача капитала

Кроме того, следует учесть, что директора и служащие компании, равно как и индивидуальные предприниматели имеют, личные потребности в финансовых услугах, которые могут стать предметом обсуждения во время деловых переговоров.

8.3. Маркетинговая политика: планирование и способы продвижения банковских продуктов

Важная часть маркетинговой программы — реклама и продвижение банковских продуктов. В этом участвуют как главная контора банка, так и его отделения.

Рекламная кампания, проводимая главной конторой банка,

направлена на создание и поддержание банковского имиджа, на пропаганду новых видов услуг, на объяснение широкой публике преимуществ данного банка по сравнению с другими банками. Как правило, это кампания организуется в общенациональном масштабе с использованием телевидения, газет и других средств массовых коммуникаций. Так называемая *реклама института* имеет целью постоянно поддерживать имя и образ банка в сознании публики и увязать его логотип с теми рынками, которые банк считает главными для своей деятельности. *Реклама комплекса банковских услуг* направлена на то, чтобы ознакомить публику с широким набором операций, предлагаемых данным банком, но обычно не направлена на раскрытие деталей отдельных видов услуг. Этот вид рекламы рассчитан на тех потенциальных клиентов, которые мало соприкасаются с банками и которых нужно ознакомить с базовыми операциями банка. Наконец, *реклама продукта* имеет целью дать более подробное представление о конкретной банковской операции.

Таблица 8.4

Банковские продукты для разных категорий деловых фирм

Группа	Примеры возможных банковских продуктов
Мелкие фирмы	Персональное финансовое обслуживание и планирование управления недвижимостью. Специальные «стартовые» ссуды (включая кредиты под гарантию правительства). Покупка потребительских товаров в кредит с погашением в рассрочку. Страхование жизни. Услуги по переводу денег и бухгалтерскому оформлению документации
Средние фирмы	Платежные операции, компьютерные услуги, связанные с финансовой деятельностью. Кредитные карточки для работников фирмы. Лизинговые и факторные операции. Среднесрочные и долгосрочные ссуды для пополнения основного капитала
Крупные фирмы	Операции по выплате заработной платы. Консультации по вопросам бизнеса. Услуги по экспорту и импорту. Регистрация ценных бумаг. Долгосрочное кредитование

Обычно основное содержание рекламы заключается в том, чтобы продемонстрировать клиенту те выгоды, которые он получит, доверив обслуживание данному банку. Кроме того, реклама обычно стремится акцентировать внимание на отличиях в обслуживании между банком и его конкурентами. Эти отличия, как правило, касаются лишь нюансов, так как в действительности уровень сервиса крупных банков практически идентичен.

Таблица 8.5

«Переломные точки» деятельности фирм
и банковские продукты

События	Потенциальные виды банковского обслуживания
Организация новой компании	«Стартовая» банковская ссуда
Расширение сбытовой сети	Кредитные карточки для расчетов с розничными торговцами. Аренда помещений, грузовиков и т. д.
Расширение производства	Финансирование инвестиций в здания и оборудование
Смена производимого продукта	Ссуды на приобретение новых машин и оборудования. Деловое консультирование, «Фрэнчайз»
Начало экспортных операций	Консультирование по вопросам внешнеторговой деятельности, кредиты по экспорту, помощь в организации переговоров с зарубежными фирмами, инкассирование денежных документов, аккредитивы и т. д.
Расширение штата работников предприятия	Открытие новых депозитных счетов, денежные расчеты, страхование и пенсионное обслуживание
Покупка другой фирмы	Консультирование, финансирование операций по покупке акций, регистрация акций и т. д.
Перевод предприятия в другое помещение	Ссуды на покупку недвижимости, аренда
Перевод служащих на более высокие должности	Трастовые услуги, консультирование по вопросам покупки ценных бумаг

Что касается способов проведения маркетинговой кампании, то банк должен всегда учитывать соотношение между стоимостью рекламы и количеством людей, которые ее воспримут. Телевидение имеет самую широкую аудиторию, но плата за рекламу там очень высока. Газетная реклама дешевле, но круг читающей публики уже и, кроме того, сведения этим путем распространяются медленнее и чаще остаются без внимания. При выборе средств коммуникаций необходимо учитывать целевой рынок, которому адресуется реклама. Вряд ли целесообразно, например, включать рекламу управления инвестиционным портфелем в передачи поп-музыки, так как лишь небольшая часть слушателей будет потенциальным пользователем этого вида услуг.

Важную роль в маркетинговых программах играют *отделения банков*. Ранее управляющие отделениями не считали себя продавцами банковских услуг. Но времена изменились. Сегодня многие банки намеренно назначают на пост управляющего отделением специалиста по маркетингу, чтобы организовать про-

движение банковских продуктов и расширить экспансию банка в определенном районе.

Конечно, управляющий отделением, как правило, лишен возможности проводить исчерпывающие обследования рынка, которые проводят специалисты главной конторы. Но его сильной стороной является хорошее знание местных условий. Поэтому местный банкир может более точно определить, кто в данном районе использует конкретный вид финансовых услуг, какие услуги особенно популярны, а какие нет, и какие потенциальные клиенты нуждаются в обслуживании. Кроме того, банкир, знающий местные условия, может лучше оценить сильные и слабые стороны своего отделения, сопоставить их с намерением развивать определенные операции и с позициями конкурентов. Эти сведения чрезвычайно важны для выбора целевых клиентов банка.

Обращение к клиентам в ходе маркетинговой кампании должно быть составлено в привлекательной форме, содержать правдивую и точную информацию и побуждать к ответным действиям. Поэтому при составлении плана действий необходимо решить:

- к кому обращаться с рекламой;
- какова форма этого обращения;
- когда, где и как вступить в контакт с клиентом.

Обычно управляющий отделением банка использует следующие каналы коммуникаций:

- связь с местными общественными организациями, клубами, церквями, родительскими комитетами, профессиональными союзами и т. д.;
- предоставление помещений банка для организации выставок, концертов (во вне рабочее время), показ видеофильмов о банковской работе, организация экскурсий в банк с целью налаживания контактов банковских служащих с населением района;
- использование для рекламы уличных витрин банковских офисов;
- предоставление информации о новых банковских услугах в ходе обычных контактов с клиентами, а также при рассылке ежемесячных выписок со счетов, гарантийных чековых карточек и т. д.;
- объявления в местных газетах или использование специальных вкладышей с рекламой банковских услуг;
- установка информационных рекламных стендов на выставках, ярмарках и т. д.

При планировании рекламной кампании необходимо подсчитать стоимость проводимых мероприятий и, если надо, скорректировать их с учетом бюджетных ограничений банка. Очень важно также, если кампания начата, внимательно анализировать успешность продвижения продукта и принимать дополнительные меры, чтобы повысить эффективность информационных контактов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Алехин Б. И.* Рынок ценных бумаг: Введение в фондовые операции.— М.: Финансы и статистика, 1991.
- Денежное обращение и кредит капиталистических стран. Учебник для вузов / Под ред. проф. Л. Н. Красавиной.— М.: Финансы, 1977.
- Миловидов В. Д.* Современное банковское дело: Опыт США.— М.: Изд-во МГУ, 1992.
- Пономарев В. А.* Анализ балансов капиталистических коммерческих банков.— М.: Изд-во МФТИ, 1982.
- Рид Э., Коттер Р., Гилл Э., Смит Р.* Коммерческие банки: Пер. с англ. / Под ред. д.э.н. В. М. Усоскина.— М.: Прогресс, 1983.
- Усоскин В. М.* Финансовая и денежно-кредитная система США.— М.: Финансы, 1976.
- Ahborn H.* Cours elementaire de technique bancaire, en collaboration avec Jeff Kintzele.— Luxembourg, 1992.
- Austrian Banking Law as amended 1986.— Vienna, 1986.
- Ballarin E.* Commercial Banks amid the Financial Revolution: Developing a Competitive Strategy.— Cambridge, Mass., 1986.
- Banking in EEC: Structures and Sources of Finance.— London, 1985.
- Banking Markets and Financial Institutions / Ed. by T. G. Gies and V. P. Apilado — Homewood, Ill., 1971.
- The Banking System in Germany.— Cologne, 1989.
- Banking in Switzerland.— Zurich, 1990.
- The Banking System of Japan.— Tokyo, 1989.
- Bernet-Rollande L.* Principes de technique bancaire.— Paris, 1989.
- Campbell C. D., Campbell R. G., Dolan E. G.* Money, Banking, and Monetary Policy.— New York, 1988.
- Commercial banking in a modern economy / Ed. by Tamagna F. A.— Milan, 1969.
- Compton E. N.* Principles of Banking.— Washington, 1991.
- Compton E. N.* The New World of Commercial Banking.— Lexington, Mass., 1987.
- The Deutsche Bundesbank: Its monetary policy and functions.— Frankfurt am Main, 1987.
- Downey M. W.* Banking for students.— London, 1986.
- Economie et Techniques Bancaire: La Banque et l'Enterprise.— Paris, 1990.
- Edmister R.* Financial Institutions Markets and Management.— New York, 1986.
- The Federal Reserve System: Purposes and Functions — Washington, D. C., 1984.
- Financial Institutions and Markets in Changing World / Ed. by Rose D. R.— Dallas, 1980.
- Fisher D. I.* Cash Management.— New York, 1973.
- Foundations for Financial Management: A Book of Readings / Ed. by James Van Horn.— Homewood, Ill., 1966.

- Frazer D., Rose P. S.* Financial Institutions and Markets in a Changing World.— Plano, Texas, 1984.
- Friedman D. H.* Deposit Operations.— Washington, D. C., 1991.
- Gup B. E., Frazer D., Kolari J. W.* Commercial Bank Management.— New York, 1989.
- Handbook for Banking Strategy / Ed. by Aspinwall R. S. and Eisenbeis R. A.— New York, 1985.
- Handbook of U. S. Government and Federal Agency Securities and Related Money Market Instruments.— Chicago, 1990.
- Inquiry on the structure and on the supervisory regulations of the credit systems in the EC countries.— Rome, 1991.
- International Banking Copetiveness: Why It Matters // A Report of the Economic Advisory Committee of The American Bankers Association.— Washington, D. C., 1990.
- International banking industry guide.— London, 1992.
- Le nouveau instruments financiers.— Paris, 1989.
- Lempinen U., Lilja R.* Payment Systems and the Central Bank.— Helsinki, 1989.
- Lewis M. K., Davis K. T.* Domestic and International Banking.— Oxford, 1987.
- Meek P. U. S.* Monetary Policy and Financial Markets.— New York, 1982.
- Mullineux A. W. U. K.* banking after deregulation.— London, 1987.
- Organisation et fonctions de quelques grand banques centrales.— Paris, 1992.
- Palfreman D., Ford P.* Elements of Banking 1 and 2.— London, 1984.
- Perry F. E.* The Elements of Banking. Revised by Gerald Klein.— London, 1989.
- Roussakis E. N.* Commercial Banking in an Era of Deregulation.— New York, 1984.
- Ruth G. E.* Commercial Lending.— Washington, D. C., 1990.
- Sheldon H. P.* The Practice and Law of Banking.— London, 1972.
- Sinkey J. F., Jr.* Commercial Bank Financial Management in the Financial Services Industry.— New-York, 1989.
- Statistics on Banking, 1989.— Washington, D. C., 1990.
- Thompson F. P.* Giro credit transfer systems.— Oxford, 1964.
- Trends in banking in OESD countries — Paris, 1985.

ПРЕДМЕТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ

- Ави́зо 140
 Автоматические расчетные палаты 163—165
 Аккредитив безотзывный документарный 289
 — коммерческий 288
 — стэнд-бай 290—291
 Активные операции коммерческих банков США 176
 Активы лондонских клиринг-банков 178
 Акцептирование тратты 134—135
 Акции заемные 96
 — простые 93
 — привилегированные 94
 — — бессрочные 94
 — — конвертируемые 94
 — — с ограниченным сроком 94
 Акционерная компания (корпорация) 71, 72
 — форма предпринимательства 70
 — —, ответственность владельцев 71
 — —, собственность 70, 71
 Акционерный капитал 93, 95
 Анализ финансовых отчетов 225—234
 Арендная плата 193
 Ассоциации ссудно-сберегательные 17
 АТС-счета 110
 Аудиторская проверка ссуд 269

 Баланс банка 29—35
 — — Англии 48
 — — Японии 49
 — Немецкого федерального банка 46
 — федеральных резервных банков США 44
 Банк, агентские функции 300, 301
 —, географическая структура 82

 Банк, децентрализованная модель управления 87
 —, кадры 78—81
 —, комитеты 77
 — коммерческий 14, 16, 19, 23—34
 —, контроль за ссудными и инвестиционными операциями 77, 78
 —, организационная структура 80
 —, органы управления 76
 —, проверка деятельности 78
 —, собственный капитал 91—102
 —, стратегические цели и политика 76, 77
 —, его учреждение 73—75
 —, филиальная сеть 85—90
 —, функциональная структура 82, 83
 —, централизованная модель управления 86, 87
 — центральный (эмиссионный) 14, 35—47
 — —, денежно-кредитная политика 38, 39
 — —, резервные требования 37
 — —, эмиссионная деятельность 35, 36
 — Японии 47
 Банки взаимно-сберегательные 17
 — «главной улицы» 19
 — клиринговые 19
 — консорциальные 22
 — иностранные 22
 — «оптовые» 141
 — «розничные» 19
 — торговые 32
 Банковская деятельность 16
 — система Великобритании 19—23
 — — Германии 18, 19
 — структура сегментированная 15
 — — универсальная 15

 Банковская тратта 145, 146
 Банковские автоматы 163, 168, 169
 — продукты 304, 307, 308, 311, 312
 — резервы 95, 96
 Банковский акцепт 134
 — кредит 25, 26
 Банковское обслуживание на дому 163, 170
 Бенефициар 143, 297
 Боны кассовые 118
 — сберегательные 118
 Брокеры 11, 103, 131, 137
 Бюджетные счета 198

 Варранты 143, 204
 Ваучер кредитовый 161
 Векселедатель (трассант) 143
 Вексель переводной 134, 143—147
 — простой 143—147
 Вклад-жилые 118
 Вклад с фиксированной суммой и фиксированным сроком 116
 — сберегательный с книжкой 109, 110
 — — с 7-дневным предупреждением об изъятии 115
 — срочный 109, 118
 — — непередаваемый с фиксированным сроком погашения 137
 Вклады с нерегулируемой процентной ставкой 120
 — с фиксированной процентной ставкой 119
 Вознаграждение банка за кредит 187
 Время депонирования 295
 — инкассирования 295
 — почтового пробега 295
 Выгодоприобретатель по трасту 297

 Гарантийная чековая карточка 153—155
 Гарантия 208—210, 290

 Дебет-карта 169
 Дебетование счета прямое 126
 Денежная масса 36
 Денежные фонды 116
 Депозит 11, 24, 25, 30
 — ординарный до востребования 119
 — с изменяющейся ставкой процента 116
 — с предварительным уведомлением 119
 Депозитные сертификаты 143
 Депозитный счет, открытие и ведение 121

 Депозиты 103
 — до востребования 104—106
 — на срок 104
 — коммерческих банков США 114
 — первичные 104
 — производные 104
 Дерегулирование финансовых рынков 59—61
 Дибенчеры 97
 Дилеры 11
 Дисконт 144, 278
 Доверенное лицо 297
 Доверительное соглашение 297
 Доверительные (трастовые) операции 297—301
 Долговое обязательство клиента 259, 261
 Домицилирование 201
 Достаточность банковского капитала 97—102
 Доходы банка 31—33
 Дюрана техника кредитного скоринга 236

 Единый коммерческий кодекс США 143

 Забалансовые операции 287—296
 Закладная 212
 на движимое имущество 216
 Залог 206, 207, 212, 214
 скользящий 215
 Запрос банка о клиенте 121, 123

 Инвойс 214
 Инвестиции банковские 276—286
 Инвестиционная политика банка 284—286
 — агрессивная стратегия 285
 — пассивная стратегия 284, 285
 Индоссамент 148
 банковский 149
 безоборотный 149
 именной 149
 целевой 149
 Ипотека 212
 Ипотечное письмо 212

 Капитал базовый 101
 вторичный 98
 — дополнительный 101
 — и активы коммерческих банков США 94
 — избыточный 93, 94
 — первичный 58, 98
 Капитальные ноты 96, 137

- Картотека риска 202
 Кассовая наличность банка 271
 Качества заемщика 181—183
 Квоты на переучет векселей 40
 Классификация ссуд по рейтингу 268, 269
 Клиринг городской 159, 161
 — кредитовых ваучеров 161
 — общий 159
 — чеков 155—160
 Клиринговые (расчетные) палаты 155—160
 Коммерческие бумаги 136
 Компании инвестиционные 18, 23
 — по страхованию жизни 18
 — финансовые 18
 Компьютеризация в банковском деле 66, 67, 141
 Компьютерный центр «БАКС» 165—167
 — — «ЧЭПС» 166
 Конкуренция в банковском деле 62
 Коносамент 216
 Контроль официальных органов за деятельностью банков 55, 56
 Коэффициент денежного потока 230
 — краткосрочной задолженности 229
 — «лакмусовой бумажки» 228
 — ликвидности 228
 — оборачиваемости дебиторских счетов 231
 — — запасов 232
 — — кредиторской задолженности 232
 — — покрытия общей задолженности 230
 — — основных средств 229
 — процентных выплат 231
 — рискованных активов 99—101
 Кредит возобновляемый 291, 292
 — мобилизационный 200, 204
 — на покупку домов 199
 — по ссудному счету 197
 — потребительский 194
 — сезонный 200
 Кредитная линия 188, 189, 291
 — — возобновляемая 190
 — — сезонная 189, 190
 — политика банка 221
 Кредитное соглашение 259—263
 Кредитные карточки 140, 153
 — операции банков 175—180
 — союзы 17
 Кредитный архив 267
 — инспектор 239—241
 — мониторинг 267—269
 Кредитор 212
- Кредитоспособность клиента 223—225
 Кредиты гарантийные 205
 — инвестиционные 205
 — кассовые 206
 — коммерческим предприятиям 188
 — персональные 206
 — под ценные бумаги 206
 — с участием 205
 Кривая доходности 285, 286
 Кроссирование чека 149—151
 Купонные бумаги 277
- Лизинг 192, 197, 198
 — с привлечением средств 194
 Лизинговая операция 192, 193
 Лизинговые соглашения 205
 Ликвидность 270
 — внешняя 27
 — внутренняя 27
- Мандат на открытие совместного депозитного счета 121, 125
 Манипуляция с кривой доходности 285
 Маржа 40, 218
 Маркетинг банковский 303—313
 — — среди деловых фирм 309
 Маркетинговая политика 310—313
 Межбанковские системы электронного перевода средств 171—173
 Меморандум о кредитной политике банка 221—223
 — об ассоциации 128
 Метод единовременного погашения 199
 — капитальных выплат 199
 — кредитного скоринга 235
 — перекрестной продажи 305
 — сегментации рынка 306
 Методы платежа 139
 Минимальный компенсационный остаток 107
 Модель «Зета» для оценки вероятности банкротства фирмы 234—235
 Мультипликатор акционерного капитала 29
- Налогообложение банков 58
 Нау-счета 105, 106—108
 Недепозитные источники привлечения ресурсов 130—138
 — привлеченные средства 103
 Немецкий федеральный банк 44—46
 Норма сбережения 118, 119
- Обеспечение кредита 187, 207, 208, 212, 224
- Облигации 137
 — корпораций 281
 — необеспеченные 96
 Образцы подписи клиента 121, 124
 Обращающиеся инструменты платежа 142, 143
 Обязательства переходные 279, 280
 — по банковским ссудам 291
 — по торговым сделкам 288
 — условные 288
 Обязательство о возмещении ущерба 209
 Овердрафт 110, 114, 195, 196
 — краткосрочный 200
 — неразрешенный 114, 162
 — продленный 200
 — разрешенный 114, 115
 Операции «своп» 286
 Оплата чека 153
 Открытие счета 121, 122
 Отношение капитал/активы 97, 98, 101
 — капитал/рискованные активы 98
 — капитал/сумма депозитов 97
 — первичный капитал/активы 98, 99
 — прибыль/сумма продаж 232
- Период обращения чека 295
 Платежные документы на инкассо 274
 Платательщик по векселю (трассат) 143
 Погашение кредита 186
 Показатели деловой активности 231
 — задолженности 229
 — ликвидности 228
 — погашения долга 230
 — рентабельности 232
 Полномочия по выдаче ссуд 258
 Получатель денег по векселю (бенефициар) 143
 Посредничество в кредите 25
 Правила пользования сберегательным счетом 126, 127
 Правило «пяти си» 223, 224
 Предел процентных ставок верхний 40
 Прибыль на единицу активов 34, 35, 233
 — на единицу акционерного капитала 233
 — на один доллар стоимости акций 34
 — нераспределенная 93, 95
 Принципал 300
 Приостановка платежа по чеку 152, 153
 Профит-центры специализированные 83, 84
- Расписка 204
 — сохранный 215
- Расходы банка 31—33
 Расчет резервов, схема отсроченного периода 272, 273
 — — — совмещенных периодов 272, 273
 — суммы обязательных резервов коммерческого банка 275
 Расчеты безналичные 139, 140
 Ревизии и отчетность 53, 54
 Резолюция акционерной компании о полномочиях должностных лиц на получение банковской ссуды 259, 260
 Реклама комплекса банковских услуг 311, 313
 Рейтинговая оценка кредитов 254
 Рефинансирование краткосрочных кредитов 200
 Решение корпорации об открытии счета 128, 129
 Риск в банковском деле 26
 — досрочного отзыва ценных бумаг 284
 — изменения курса облигаций 283
 — процентных ставок 27, 28
 — иностранных кредитов 27
 — кредитный 27, 206, 218, 221, 282
 — статистические методы оценки 234—238
 — ликвидности 27
 — связанный с инвестициями в ценные бумаги 282
 — финансирования 292
 Рынок евродолларов 137
 целевой 305
- Свидетельство о праве вступления во владение собственностью 218
 — складское 216
 Сегментация деловых предприятий 309, 310
 — клиентов банка 306, 307
 — рынка 306
 — японских банков 62
 Секьюритизация 65, 292—294
 Сделки «репо» 132, 133
 — срочные 131
 Сертификат депозитный 112, 118
 — — непередаваемый 112
 — — передаваемый 112, 113
 — об инкорпорации 128
 — торговый 128
 Сертификаты передаваемые вкладные 116, 117
 — сберегательные 111

- Специализированные финансовые учреждения 14, 16
Срок ссуды 186, 187
Срочная тратта 134
Ссуда онкольная 181
— промежуточная 185
Ссуды возобновляемые 195
— деловые 177, 178
— индивидуальным заемщикам 194
— коммерческим предприятиям 188
— коммерческих банков США 179
— на чрезвычайные нужды 190
— перманентные на пополнение оборотного капитала 190
— персональные 177, 198
— под закладную 192, 194
— под недвижимость 179, 180
— потребительские 206
— проблемные 263—266
— с погашением в рассрочку 195
— срочные 191
— строительные 192
— торгово-промышленным предприятиям 179, 180
— частным лицам 180
Ставка дохода от инвестирования 278
Страхование банковских депозитов 54, 56, 57
Страховой полис 216, 217
Структура банковского портфеля 281
Структурирование ссуды 251
Сумма кредита 185
Счет инвестиционный с высоким процентом 116
— кассовых поступлений 117
— лоро 274
— прибылей и убытков 31, 32
— текущий 119, 121
Счета депозитные денежного рынка 111
— для промышленного развития 118
— к получению 213
— контролируемых расходов 297
— популярные сберегательные 117
— сберегательные 109, 110
— со сберегательной книжкой 117
— транзакционные 103—108
— удостоверенных чеков банка 108
— чековые 104
Телекоммуникационная сеть «Зенгин» 167
Терминалы в торговых точках 163, 169
Транкация чеков 162
Трассант 143
Трассат 143
Траст 297—299
Траст-отдел банка 301, 302
Трастовые операции 297—301
Требуемая минимальная норма доходности 252
Управление кассовой наличностью 107
— кассовыми активами 294, 295
— кредитными операциями 241—245
Учет векселей 200, 201
Учетное окно 133
Учетные дома 21, 22
Факторинг 214
Фактура 214
Федеральная резервная система США 40—43, 50
Финансовая глобализация 67
Финансовое свидетельство о залоге 218, 219
Финансовые дома 23
— посредники 11
Флоут 296
Фонды взаимные денежного рынка 18
— пенсионные 18
Характер заемщика 224
Холдинг банковский 136, 194
Холдинг-компания 83, 85
Цель кредита 184, 185
Ценные бумаги 213, 277—281
— — переходные 294
Чек 145, 147
— казначея 152
— кроссированный 149
— удостоверенный 108, 150, 151
Чеки именные 148
— ордерные 148
— переводные для автоматического депонирования средств 296
— предъявительские 148
Чековое обращение 139
Чистое сальдо текущих кассовых поступлений 224
Чистый коэффициент капитал/активы 101
Эффективная ставка процента 253