

*Современные методы управления бизнесом***ФОРМИРОВАНИЕ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ
СОВРЕМЕННОГО КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА**

Агафонова М.В.

*Южный институт менеджмента,
Краснодар*

Формирование кредитного портфеля коммерческого банка является основным этапом реализации его кредитной политики. К формированию кредитного портфеля приступают, когда сформулирована общая цель кредитной деятельности банка, выработана стратегия кредитной политики, в рамках этой стратегии определены приоритетные цели формирования кредитного портфеля с учетом сложившихся условий внешней среды, конъюнктуры рынков, собственных возможностей банка.

Следует отметить возросшую актуальность изучения процесса формирования кредитного портфеля современного коммерческого банка. В условиях командно-административной экономики, когда процесс управления осуществлялся посредством жестких директив и указаний, необходимость планирования и регулирования состояния кредитного портфеля отсутствовала. Государство покрывало долги некредитоспособных заемщиков перед банками. В результате в кредитном портфеле банка отсутствовала просроченная и непогашенная задолженность, а, следовательно, руководству банка не было необходимости поддерживать ликвидность кредитного портфеля.

С переходом к рыночной экономике проблема развития и совершенствования механизма управления кредитным портфелем в целях минимизации его рисков и максимизации прибыли от кредитной деятельности банка приобрели особую актуальность и значимость. Сегодня кредитный портфель выступает определенным критерием, позволяющим судить о качестве кредитной политики банка и прогнозировать результат кредитной деятельности отчетного периода.

Кредитный портфель представляет собой целенаправленно сформированную в соответствии с определенной кредитной стратегией совокупность вложений в кредитруемые объекты, в том числе и уже просроченную задолженность. Исходя из этого, при формировании оптимального кредитного портфеля следует стремиться к реализации разработанной кредитной политики путем подбора наиболее эффективных и надежных кредитных вложений, попадающих под систему лимитов кредитования самой кредитной политики.

Весь процесс формирования кредитного портфеля можно разбить на три блока.

Первый блок подразумевает формирование системы лимитов кредитования в соответствии с целями и стратегией кредитной политики банка. Установление лимитов кредитования выполняет функцию управления кредитными рисками. Кредитный портфель, как известно, представляет собой не только источник доходов, но и источник рисков. Степень кредитного риска банков зависит от таких факторов как:

- степень концентрации кредитной деятельности банка в какой-либо сфере (отрасли), чувствительной к изменениям в экономике;
- удельный вес кредитов и других банковских контрактов, приходящихся на клиентов, испытывающих определенные специфические трудности;
- концентрация деятельности банка в малоизученных, новых, нетрадиционных сферах;
- внесение частых или существенных изменений в политику банка по предоставлению кредитов, формированию портфеля ценных бумаг;
- удельный вес новых и недавно привлеченных клиентов;
- введение в практику слишком большого количества новых услуг в течение короткого периода;
- принятие в качестве залога ценностей, трудно реализуемых на рынке или подверженных быстрому обесцениванию.

В свою очередь, установление лимитов кредитования – основной способ контроля формирования кредитного портфеля, используемый для уменьшения рисков и улучшения долгосрочной жизнеспособности. Посредством установления лимитов кредитования осуществляется оптимизация пропорций различных видов кредитов в рамках всего кредитного портфеля с учетом объема и структуры кредитных ресурсов. Это позволяет банкам:

- избежать критических для сохранения платежеспособности потерь от необдуманной концентрации любого вида риска;
- диверсифицировать кредитный портфель с целью сокращения концентрации и обеспечения стабильной прибыли.

Диверсификация кредитного портфеля – это распределение, рассеивание кредитного риска по нескольким направлениям. Банки должны ограничивать кредитование одного крупного заемщика или нескольких крупных заемщиков или предоставление крупного кредита группе взаимосвязанных заемщиков.

Второй блок представляет собой отбор конкретных объектов кредитования для включения в кредитный портфель. Отбор осуществляется, как правило, на основе оценки кредитоспособности заемщиков. Общий подход к рассмотрению реальных объектов кредитования предполагает оценку области деятельности заемщика, анализ целевого назначения средств, выбор вида кредита, выявление рисков кредитной сделки. Важной задачей является определение факторов, позволяющих произвести предварительный отбор кредитруемых объектов. В качестве таких факторов мы предлагаем рассмотреть факторы, представленные в таблице 1.

Прежде всего, следует установить, соответствует ли кредитная заявка кредитной политике банка. В случае положительного ответа сотрудник кредитного отдела проводит анализ кредитоспособности потенциального заемщика.

В банковской практике анализ финансового состояния заемщика осуществляется следующими ме-

тодами по данным его баланса и бухгалтерской отчетности:

- вертикальный анализ;
- горизонтальный анализ;
- определение удовлетворительности структуры баланса;

- расчет величины чистых активов кредитора по балансу;
- расчет финансовых коэффициентов и их сравнение с нормативными значениями.

Таблица 1. Факторы, определяющие отбор кредитных заявок

Внешней среды	Клиентские	Внутрибанковские
Приоритеты в политике реализации структурной перестройки региона	Уровень риска несвоевременной реализации кредитуемого проекта и недостижения расчетной эффективности	Соответствие кредитуемого объекта кредитной политике банка
Состояние отраслевой среды, характеризующееся стадией цикла, в которой находится отрасль	Уровень менеджмента и маркетинга на предприятии	Доля требуемых кредитных вложений от общего объема кредитных ресурсов банка
Структура и конкурентоспособность отрасли		Сроки погашения основного долга и процентов по нему

В отличие от традиционных подходов к анализу кредитоспособности заемщика, ориентированных на исследование показателей финансовой отчетности предприятия, мы считаем, что в условиях рыночных преобразований российской экономики он должен быть дополнен анализом уровня маркетинга и менеджмента на предприятии. В отличие от финансовых характеристик заемщиков, уровень менеджмента и маркетинга дает более точное представление о таких важных вопросах, как способность заемщиков осуществить успешную реализацию проектов и обеспечить достаточную оборачиваемость заемных средств. Слабое знание рынка, мотивов поведения потребителя, перспектив реализации предлагаемой продукции или услуг и позиции предприятия на рынке существенно снижает конкурентоспособность заемщиков. Анализ практики показал, что затраты на экспертизу несопоставимы с возможными потерями, если предприятие получит кредит, потерпит коммерческую неудачу на рынке.

Третий блок – анализ состояния кредитного портфеля и управление отклонениями в значительной степени перекликается с оперативным управлением кредитным портфелем, а именно с текущим мониторингом состояния кредитного портфеля. Прерогативой среднесрочного периода времени остается разработка и реализация мер, направленных на улучшение качества кредитного портфеля.

Анализ состояния кредитного портфеля, как правило, заключается в мониторинге его структуры по движению кредитов, по отраслям или экономическим секторам, по срокам погашения, по степени кредитного риска, по процентным ставкам, по обеспеченности ссуд, погашению и возвратности кредитов и т.п. Подобный мониторинг позволяет судить о совокупном риске портфеля, величине резерва на возможные потери по ссудам, соответствии кредитного портфеля целям и стратегии кредитной политики банка. Мониторинг среднесрочного периода времени дает возможность выявить факторы, меняющие качество и структуру портфеля.

В случаях, когда в состоянии кредитного портфеля допускаются отклонения от заданного кредитной политикой стандарта, необходимо выявить существ-

ующие отклонения и причины, их порождающие. На основании выявленных данных в среднесрочном периоде разрабатываются меры по их устранению и возможных путях избежания в будущем.

В рамках описанных выше блоков формирования кредитного портфеля мы предлагаем более детальное, поэтапное рассмотрение механизма формирования кредитного портфеля.

Механизм формирования кредитного портфеля:

- 1-й этап - определение лимитов основных классификационных групп кредитов и вменяемых им коэффициентов риска;
- 2-й этап - отнесение каждого выдаваемого кредита к одной из указанных групп;
- 3-й этап - выяснение структуры портфеля (долей различных групп в их общей сумме) с учетом каждого нового выдаваемого кредита;
- 4-й этап - оценка совокупного риска портфеля и возможностей выдачи кредита конкретному объекту;
- 5-й этап - определение соответствия кредитного портфеля кредитной политике банка;
- 6-й этап - определение величины резервов, которые необходимо создать под каждый выданный кредит;
- 7-й этап - определение общей суммы резервов, адекватной совокупному риску портфеля;
- 9-й этап - выявление и анализ факторов, меняющих структуру и качество портфеля;
- 10-й этап - разработка мер, направленных на улучшение качества портфеля;
- 11-й этап - постоянный мониторинг отклонений кредитного портфеля от заданного оптимума. (рис.1)

Кредитный портфель коммерческого банка отражает уровень разработанности и внедрения кредитной политики банка. К формированию кредитного портфеля приступают после того, как определена общая цель кредитной деятельности банка, разработана стратегия кредитной политики банка, сформулированы определяющие приоритеты. Согласно кредитной политике банка определяются лимиты кредитования по срокам, отраслям, группам заемщиков и т.п. Поэтому необходим постоянный мониторинг соответствия структуры кредитного портфеля заданным параметрам.

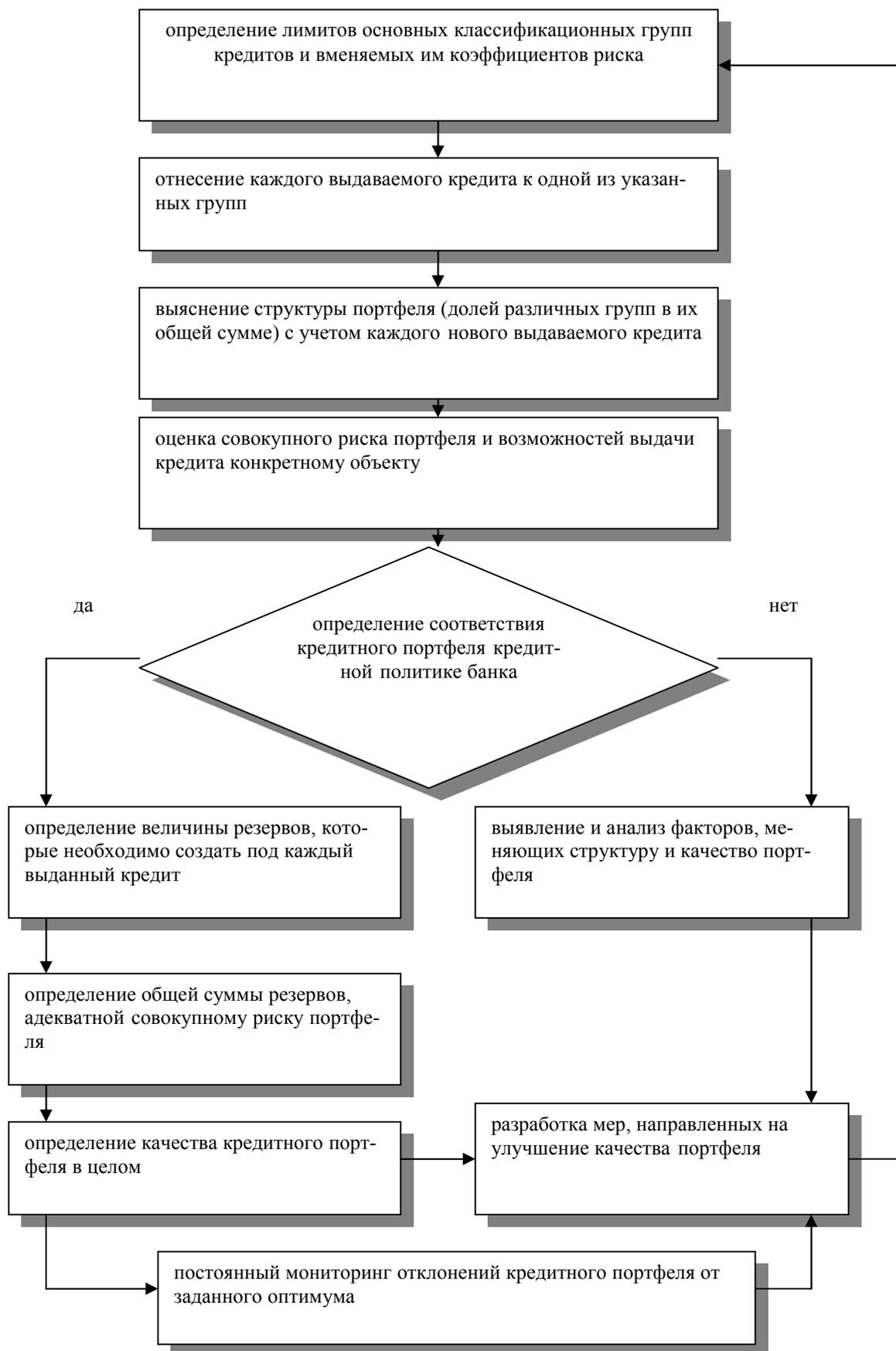


Рисунок 1. Механизм формирования кредитного портфеля коммерческого банка

Выдаче каждого кредита должен предшествовать анализ соответствия кредитуемого объекта кредитной политике банка, оценка кредитоспособности клиента. Оценка кредитоспособности заемщика не должна ограничиваться анализом финансовых результатов деятельности, менеджмент и маркетинг на предприятии в значительной степени являются гарантом своевременного погашения кредита и процентов. Очевидно, что качество кредитного портфеля определяется не только его структурой, но и, прежде всего, соответствием стратегическим целям кредитной политики.

Кроме того, состояние кредитного портфеля предопределяет результаты кредитных операций банка, поэтому постоянный мониторинг позволяет выявить отклонения от заданного оптимума и выработать в среднесрочном периоде времени меры по их предотвращению в будущем. Либо же мониторинг указывает на недостатки кредитной политики и приводит к необходимости ее пересмотра. В данном случае руководству банка следует научиться искусству раннего выявления проблемного кредита.

МЕТОД ОФФШОРА

Милконова Ю.И.

*Институт экономики,
права и естественных специальностей,
Краснодар*

Под методом оффшора понимается совокупность методов, использующих в своей основе перенос объекта налогообложения под юрисдикцию более мягкого режима налогообложения. Можно выделить несколько способов переноса объекта налогообложения:

1. метод территориального оффшора;
2. иностранные оффшоры.

Метод территориального оффшора основывается на применении оффшора в традиционном понимании и заключается в переносе объекта налогообложения (отдельных операций, деятельности в целом, имущества и т. д.) на территорию, имеющую более льготный режим налогообложения.

Юридической базой для функционирования территориальных оффшорных механизмов является принятый законодательством РФ принцип территориальной налоговой резидентности (ограниченность действия налогового законодательства определенной территорией: территорией РФ, территорией субъекта федерации, территорией, подведомственной местному органу власти). В соответствии с действующим налоговым законодательством, иностранные субъекты предпринимательской деятельности, не осуществляющие предпринимательской деятельности или не имеющие имущества на территории РФ, не являются плательщиками российских налогов.

Так, в соответствии со ст. 146 НК РФ объектами налогообложения по НДС является реализация на территории РФ товаров, выполненных работ и оказанных услуг, товары, ввозимые на территорию РФ, передача на территории РФ товаров (работ, услуг) для собственных нужд, расходы на которые не принимаются к вычету при исчислении налога на доходы ор-

ганизаций, в том числе через амортизационные отчисления и выполнение строительно-монтажных работ для собственного потребления. Таким образом, основным требованием к зарубежным оффшорным компаниям является факт их регистрации вне территории РФ и отсутствие деятельности на территории РФ.

Действующее законодательство и законодательства большинства иностранных государств не запрещают гражданам РФ учреждать на территории иностранных государств юридические лица, осуществлять на территории иностранного государства предпринимательскую деятельность, обладать правом собственности на имущество, находящееся на территории иностранного государства. Теоретически гражданин РФ вправе учредить на территории иностранного государства, предоставляющего максимальные налоговые льготы, юридическое лицо, из сделок с российскими партнерами получить необлагаемую налогами прибыль и, практически не уплачивая налогов, распорядиться ею.

Однако, несмотря на трудности в создании оффшорной компании и не менее серьезные проблемы в дальнейшей ее работе, оптимизация налогообложения посредством иностранных оффшорных компаний получила достаточно широкое распространение. Способов перевода прибыли в оффшорные компании достаточно много. Некоторые из них базируются на том, что в соответствии со ст. 1 закона «О валютном регулировании и валютном контроле» переводы из РФ иностранной валюты для осуществления расчетов без отсрочки платежа по импорту работ и услуг являются текущими валютными операциями и не требуют специального разрешения ЦБ РФ.

Можно переводить часть средств предприятия в оффшорную компанию путем заключения договора на оказание информационных и консультационных услуг, связанных с приобретением или реализацией товаров (при обязательном соблюдении всех условий, необходимых для отнесения данных затрат на себестоимость продукции (работ, услуг)).

Аккумулированная прибыль может быть предоставлена российскому предприятию во временное пользование в качестве краткосрочных (до 180 дней) беспроцентных займов в иностранной валюте.

В соответствии с п.9 ст. 1 закона «О валютном регулировании и валютном контроле» получение краткосрочных займов на срок не свыше 180 дней является текущей валютной операцией и не требует лицензии ЦБ РФ. Это неплохой способ пополнения оборотных средств российского предприятия. Аккумулированные средства могут быть израсходованы в интересах учредителей оффшорной компании и российского предприятия (оплата медицинских услуг, приобретение недвижимости и т. д.).

В данном случае возможна налоговая экономия и на суммах подоходного налога (в зависимости от режима налогообложения страны, в которой возникнет доход).

Необходимо отметить, что данная схема применяется только при оптимизации налогообложения