

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
СТАРООСКОЛЬСКИЙ ФИЛИАЛ
(СОФ НИУ «БелГУ»)

ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ
КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ, ИНФОРМАТИКИ И МАТЕМАТИКИ

**КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА
(НА ПРИМЕРЕ ВТБ 24 (ПАО))**

Выпускная квалификационная работа
обучающейся по направлению подготовки 38.03.01 Экономика
профиль Финансы и кредит
заочной формы обучения, группы 92071272
Нефедовой Татьяны Алексеевны

Научный руководитель
к.э.н., старший преподаватель
Попов А.А.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	7
1.1. Понятие и сущность кредитной политики банка, ее цели, задачи и функции	7
1.2. Основные принципы и направления кредитной политики банка.....	13
1.3. Технология организации кредитного процесса	18
2. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА ВТБ 24 (ПАО).....	27
2.1. Организационно-экономическая характеристика ВТБ 24 (ПАО)	27
2.2. Оценка кредитной политики и кредитного портфеля ВТБ 24 (ПАО)	36
2.3. Рекомендации по усовершенствованию кредитной политики коммерческого банка ВТБ 24 (ПАО)	42
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	57
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	62
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	67

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях вопросы развития и совершенствования кредитной политики банка с целью минимизации кредитных рисков и обеспечения устойчивого функционирования коммерческих банков приобрели особую актуальность. Неблагоприятные события на мировых рынках напрямую сказались на платежеспособности заемщиков многих банков. Рост дефолтов большинства заемщиков повлек рост неплатежей по выданным кредитам, что стало причиной роста просроченной задолженности, снижения доходности и возникновения проблем с ликвидностью в деятельности банков.

Таким образом, динамичное изменение макроэкономической ситуации, возрастание доли просроченной задолженности в кредитных портфелях коммерческих банков ставят банки перед необходимостью развивать и совершенствовать кредитную политику.

Актуальность выбранной темы также обусловлена тем, правильно сформированная кредитная политика банка создает надежную базу для развития его кредитной деятельности и управления кредитным риском и формирования оптимального с точки зрения соотношения риска и доходности кредитного портфеля.

Степень научной разработанности. В экономической литературе вопросы, связанные с усовершенствованием кредитной политики коммерческого банка, разработаны не в полной мере. Отдельные разделы усовершенствования кредитной политики коммерческого банка, такие как реализация кредитной политики в современных условиях, роль подразделений банков в процессе создания кредитной политики и порядок их в большинстве источников отсутствуют. Таким образом, необходимо обобщение теоретических подходов и практического опыта формирования и реализации кредитной политики, в том числе, в условиях экономической нестабильности, что позволит определить ориентиры для дальнейшего ее развития.

Целью выпускной квалификационной работы является разработка предложений и обоснование рекомендаций по оптимизации кредитной политики подразделения коммерческого банка, направленной на удовлетворение потребностей клиентов в кредитных ресурсах и обеспечивающей стабильное и устойчивое функционирование банковской системы.

Для достижения указанной цели в выпускной квалификационной работе поставлены следующие задачи:

- изучить теоретические и методологические основы реализации кредитной политики коммерческим банком;
- провести оценку финансовой деятельности коммерческого банка ВТБ 24 (ПАО);
- внести предложения по усовершенствованию кредитной политики подразделения коммерческого банка ВТБ 24 (ПАО).

Объектом исследования является кредитная политика коммерческого банка ВТБ 24 (ПАО). Предметом исследования является процесс усовершенствования кредитной политики коммерческого банка, включая рассмотрение и оценку деятельности подразделения банка, принимающего участие в процессе кредитования.

Теоретической и методологической основами исследования являются научно-теоретические труды ученых-экономистов Гузнова А.Г., Рождественской Т.Э., Цинделиани И.А., Карпова Л.К, которые раскрывают основные положения теоретических основ финансов и кредита; содержат теоретико-методологическое обоснование кредитования; определяют роль кредитных операций и кредитной политики в деятельности коммерческих банков;

Информационную базу выпускной квалификационной работы составили законодательные и нормативные акты, касающиеся порядка организации кредитования, информация по отдельным коммерческим

банкам, публикации в специализированных экономических изданиях и сети Интернет.

Практическая значимость выпускной квалификационной работы заключается в том, что решение поставленных задач позволяет усовершенствовать кредитную политику коммерческого банка. Разработанные автором рекомендации могут использоваться кредитными подразделениями коммерческого банка при принятии организационно-управленческих решений по вопросам кредитования предприятий различных отраслей экономики.

Период исследования: 2013-2015 годы.

В процессе написания выпускной квалификационной работы применялись следующие методы исследования: общенаучные методы - индукция и дедукция, анализ и синтез, группировки, классификации, статистический и графический анализы, системный анализ, что позволило обеспечить обоснованность и достоверность выводов и практических рекомендаций.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, двух глав, заключения. Во введении определяется актуальность, выделяются задачи, основная цель, предмет и объект исследования, обозначается теоретическая, информационная и методологическая базы.

В первой главе обосновываются теоретические основы формирования и реализации кредитной политики коммерческого банка, акцентируется внимание на понятийном аппарате, сущности кредитной политики банка, ее целях, задачах, функциях, принципах и направлениях формирования. Рассмотрены содержание кредитной политики коммерческого банка и факторы, влияющие на ее формирование, а также технология организации кредитного процесса.

Во второй главе дается оценка финансовой деятельности коммерческого банка ВТБ 24 (ПАО), оценивается состав кредитной политики

и предлагаются мероприятия по усовершенствованию кредитной политики коммерческого банка ВТБ 24 (ПАО).

В заключении сформулированы основные выводы по результатам исследования.

Выпускная квалификационная работа изложена на 60 страницах компьютерного текста и включает 9 таблиц, 7 рисунков, библиография насчитывает 37 наименований, к работе приложено 8 документов.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

1.1. Понятие и сущность кредитной политики банка, ее цели, задачи и функции

Кредитная политика считается важным индикатором кредитной культуры банка. Она определяет задачи и приоритеты кредитной деятельности, средства и методы их реализации, а также принципы и порядок организации кредитного процесса.

По мнению Рождественкой Т.Э и Гузнова А.Г. - это комплекс мероприятий банка, направленных на управление кредитными рисками в процессе обеспечения наиболее эффективного развития кредитных операций: повышение их доходности и снижение кредитного риска [29].

Колесников А.М. и Видякина В.А. под термином «кредитная политика коммерческого банка» понимают совокупность факторов, документов и действий, определяющих развитие коммерческого банка в области кредитования своих клиентов. Кредитная политика определяет задачи и приоритеты кредитной деятельности банка, средства и методы их реализации, а также принципы и порядок организации кредитного процесса. Она создает основу организации кредитной работы банка в соответствии с общей стратегией его деятельности, являясь необходимым условием разработки системы документов, регламентирующих процесс кредитования [24].

Гринюк Е.М. дает следующее определение кредитной политике банка – она является важнейшим аспектом функционирования банка, определяющим его развитие и будущее финансовое состояние. Формирование оптимальной кредитной политики представляет собой сложную многоплановую задачу, решение которой лежит в плоскости использования современных концепций анализа банковской деятельности и применения эффективного инструментария [15].

Вишневский А.А. считает, что кредитная политика - это совокупность активных и пассивных банковских операций, рассматриваемых на определенную перспективу, обеспечивающих банку достижение целей, позволяющих решить задачу оптимального распределения кредитного ресурса в условиях реально имеющихся ограничений (обязательные нормативы Центрального Банка России и фактический объем средств к размещению) [8].

Бобрик М.А. характеризует кредитную политику коммерческого банка как комплекс мероприятий банка, целью которых является повышение доходности кредитных операций и снижение кредитного риска [7].

На наш взгляд, кредитная политика это совокупность стратегических и текущих мероприятий, направленных на создание условий для эффективного размещения привлеченных средств в кредитные продукты банка в целях обеспечения стабильного роста прибыли кредитной организации.

Кредитная политика коммерческого банка разрабатывается и совершенствуется всеми сотрудниками банка и утверждается уполномоченным органом (например, собранием акционеров (советом директоров)) или кредитным комитетом. В ней формулируются основные направления кредитной деятельности:

- объективные стандарты и критерии, которыми должны руководствоваться банковские работники;
- основные действия лиц, принимающих стратегические решения в области кредитования;
- принципы контроля за качеством управления кредитной деятельностью в банке и работой служб внутреннего и внешнего аудита [22].

Сущностью кредитной политики можно назвать совокупность кредитной стратегии и кредитной тактики банка по привлечению ресурсов и дальнейшего их инвестирования в сфере кредитования клиентов банка. При этом стратегия определяет основные принципы, приоритеты и цели конкретного банка на кредитном рынке, а тактика - конкретные

инструменты, используемые банком для реализации его целей при осуществлении кредитных сделок, правила их совершения, порядок организации кредитного процесса. В широком смысле можно рассматривать кредитную политику со стороны банка-кредитора и банка-заемщика по отношению к его клиентам, включая население. В узком же смысле кредитной политикой является стратегия и тактика банка в вопросе организации процесса кредитования [34].

Основной целью кредитной политики банка является обеспечение максимальной эффективности деятельности банка, доходности и снижения кредитных рисков, а также удовлетворение потребности клиентов в получении дополнительных денежных средств, получая при этом прибыль и обеспечивая устойчивость кредитной организации.

Задачи кредитной политики имеют более конкретный характер: они могут быть связаны с улучшением состава кредитных продуктов, качества кредитного портфеля, снижением удельного веса просроченной задолженности, повышением удельного веса обеспеченных ссуд, снижением риска по ссудам и т.д. [35].

Приоритетными задачами кредитной политики являются:

- защита интересов банка, его акционеров, собственников, кредиторов, инвесторов и клиентов;
- высокодоходное размещение пассивов (в т.ч. привлеченных вкладов и депозитов) банка в кредитные продукты при одновременном поддержании определенного уровня качества кредитного портфеля банка;
- снижение реализации кредитных рисков (минимизация их проявления);
- соблюдение соответствия ценовых условий кредитной сделки (платежи по процентам, комиссии) уровню кредитного риска, а также уровню, обеспечивающему конкурентоспособность кредитных продуктов банка на рынке банковских услуг;
- надлежащее управление кредитными рисками в соответствии с тре-

бованиями Банка России, рекомендациями Базельского комитета по банковскому надзору, передовой международной банковской практики;

- исключение конфликтов интересов между банком и его клиентами, а также между клиентами банка;

- соблюдение сотрудниками банка законодательства, нормативных документов Банка России и стандартов профессиональной деятельности;

- выработка единого подхода к операциям кредитования, особенно в случае наличия филиальной сети у кредитной организации [33].

Говоря о функциях кредитной политики, как проявление ее сущности, можно выделить две группы: общие функции, присущие различным элементам банковской политики, и специфические, отличающие кредитную политику от других элементов банковской политики.

На рисунке 1.1 представим функции кредитной политики коммерческого банка на макро и микроуровне.

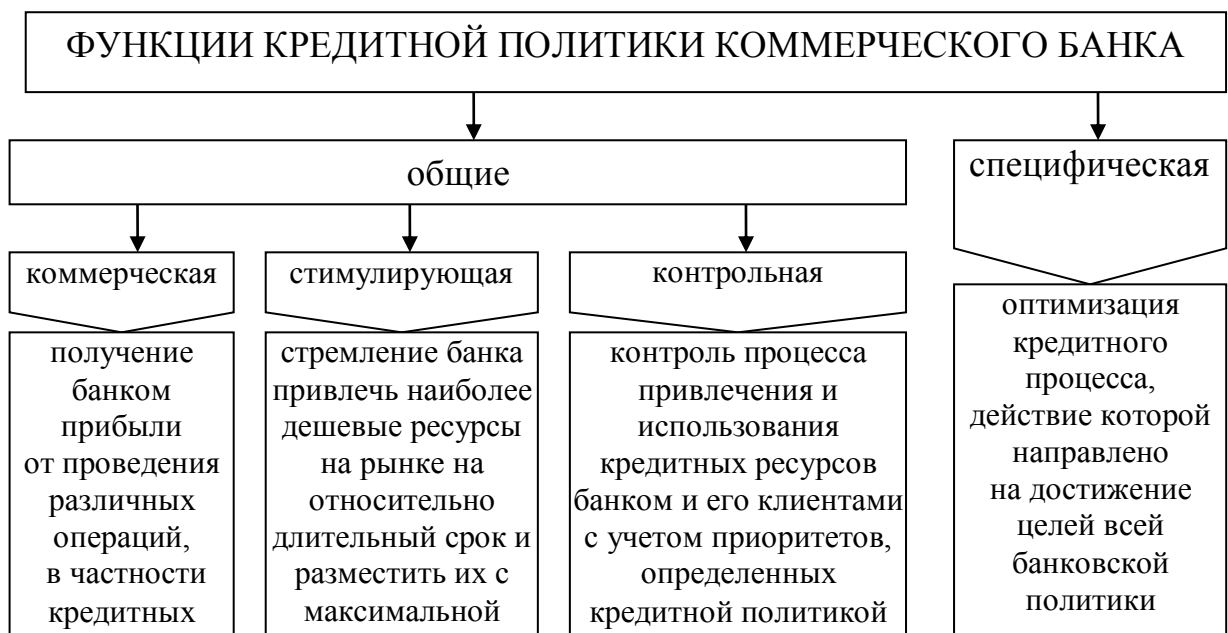


Рис. 1.1. Функции кредитной политики коммерческого банка

К общим функциям относятся:

1. Коммерческая функция – это функция, направленная на получение банком максимальной прибыли от проведения банковских операций, в том числе и кредитных.

2. Стимулирующая функция заключается в аккумулировании посредством проведения кредитной политики временно свободных денежных средств в кредитные организации, и их дальнейшее рациональное размещение. Эта функция отражает объективные потребности государства, банков и клиентов.

Государство может осуществлять управление денежной массой посредством банковской деятельности. Банк использует стимулирующую функцию с целью привлечения денежных средств по более дешевой цене и предоставления этих денег клиентам по более дорогой, а полученная разница и будет прибылью банка.

Клиент либо размещает деньги в банк на депозит под определенный процент, ограничив при этом свое текущее потребление, и через некоторое время получает сумму с процентными выплатами; либо получает ссуду в банке при недостатке необходимых денежных средств для реализации оперативных целей с условием возврата кредита и процентов за его пользование.

3. Контрольная функция кредитной политики позволяет осуществлять контроль за привлечением и использованием кредитных ресурсов как самими банками, так и их клиентами с учетом конкретных приоритетов кредитной политики рассматриваемого банка [21].

Если говорить о специфических функциях кредитного процесса, то можно выделить функцию оптимизации кредитного процесса, которая непосредственно направлена на достижение цели банковской политики. Она позволяет выявить наиболее приоритетные направления кредитования для конкретного банка и разработать приемлемые условия предоставления ссуд клиентам [16].

Ролью кредитной политики банка является определение наиболее приоритетных путей развития деятельности банка в момент аккумуляции и инвестирования кредитных ресурсов, развития и повышения эффективности кредитного процесса в целом.

На макроэкономическом уровне следует отметить важность кредитной политики в процессах формирования и распределения национального дохода и регулирования денежного оборота.

В то время как на микроуровне (то есть уровне конкретного банка) является важным обеспечение ликвидности, рентабельности и надежности банка, стабильности развития и адекватности его деятельности относительно потребностям клиентов.

Важную роль играет кредитная политика в экономике страны. Через банки происходит перераспределение денежных средств между отраслями и сферами рыночной экономики, перевод сбережение в производительную форму из непроизводительной, финансирование и кредитование потребностей как экономики так и населения на неинфляционной основе (без выпуска дополнительных денежных средств в обращение).

Основывается кредитная политика коммерческого банка на изучении уровня развития кредитных отношений банка с клиентом, достигнутого на определенном этапе, и нацелена она на совершенствование и развитие этих отношений [19].

Если рассматривать системно значимые банки, то есть банки, финансовые проблемы которых способны нанести урон не только банковский системе в целом, но и экономике страны, то можно отметить, что их значение на макроуровне особенно велико.

Например, Сбербанк, который является наиболее крупным банком в области розничного обслуживания. На макроуровне он выступает как социально значимый банк, на микроуровне функции его кредитной политики схожи с другими банками – максимизация прибыли, контроль за привлечением и использованием кредитных ресурсов и стимулирующая функция.

Обобщая вышеизложенное, следует что кредитная политика оказывает колоссальное влияние на деятельность коммерческого банка. Если она выстроена не подобающим путем, плохо исполняется на практике или же отсутствует вовсе, то банк не только не сможет успешно функционировать и развиваться, но и будет нести убытки в ходе своей деятельности, что может привести к его краху.

Для успешного построения и реализации кредитной политики банку следует выстраивать четкую стратегию и тактику, а также осуществлять контрольные мероприятия.

1.2. Основные принципы и направления кредитной политики банка

Основой кредитного процесса, и, следовательно, чем полнее ими овладевают, тем эффективнее деятельность коммерческого банка с позиций обеспечения его ликвидности и доходности размещения средств являются принципы кредитной политики. Проводимая банком консервативная кредитная политика и опыт работы на рынке кредитных услуг позволяют банку сочетать увеличение кредитного портфеля с высоким уровнем его надежности. Принципы кредитной политики банка стимулируют экономическую заинтересованность субъектов кредитных отношений в наилучших результатах своей деятельности, с одной стороны, и имеют важное значение при осуществлении кредитной политики в масштабах всего народного хозяйства [12].

Основными принципами кредитной политики являются:

- а) кредитование заемщиков на условиях возвратности, срочности, платности, контроля за целевым использованием со стороны банка;
- б) соблюдение оптимальной сбалансированности кредитного портфеля и ресурсной базы банка по суммам, срокам, валютам и т.д.;
- в) максимальное удовлетворение потребностей клиентов в кредитных продуктах банка при поддержании приемлемого уровня кредитного риска;

г) кредитование при наличии обеспечения (имущественного и неимущественного) обязательств клиента как потенциального источника покрытия потерь, связанных с возможным ухудшением качества активов;

д) приоритет источника погашения обязательств клиента перед банком (выручка от основной деятельности).

Кредитная политика распространяется на все виды сделок, несущих кредитный риск, является обязательной для исполнения сотрудниками, уполномоченными органами (кредитным комитетом, председателем правления и т.д.), определяющими цели, задачи, основные принципы и ограничения при совершении банком сделок, несущих кредитный риск [9].

Как правило, кредитная политика принимается на бессрочный период и подвергается актуализации в случае изменения:

- стратегических направлений развития бизнеса банка;
- подходов к управлению кредитными рисками;
- рыночного позиционирования банка;
- нормативно-правовой базы, регулирующей банковскую деятельность в РФ;
- по итогам анализа достигнутых результатов реализации действующей кредитной политики.

Как правило, кредитная политика банков при работе с юридическими лицами направлена на развитие долгосрочных отношений с заемщиками, можно даже сказать, на их «выращивание» из маленькой организации в крупную. На всем «историческом цикле» развития отношений с банком клиент-заемщик находится под постоянным наблюдением банка, которому становятся известны его сильные и слабые стороны. При этом в основе построения кредитных отношений лежат определяемые критерии отбора клиентов для сотрудничества. Обычно предъявляются такие требования, как прозрачность схем получения доходов компании, устойчивость и доходность бизнеса, успешный опыт работы в различных экономических условиях,

наличие собственного капитала, возможность предоставления обеспечения [10].

Однако, в период до кризиса 2008 г. наблюдались негативные проявления в кредитной политике, так на уровне отдельной кредитной организации медленно развивалось потребительское, ипотечное кредитование населения, а также кредитование индивидуальных товаропроизводителей и предприятий малого и среднего бизнеса. Кризисные события показали, что банки недостаточно тщательно рассчитывали кредитоспособность своих клиентов, игнорировали необходимость соблюдения целевой направленности кредитования, расширяли кредитование без адекватного анализа возможности возврата ссуд. В кредитной политике коммерческим банкам не доставало долговременного горизонта, стратегического подхода в силу изменчивости хозяйственной конъюнктуры. При этом кредитная инфраструктура банковской системы находилась в неразвитом состоянии. В период кризиса проявилась и еще одна негативная сторона кредитной практики - использование кредита главным образом для поддержки собственных корпоративных интересов, что приводило к росту рисков и в конечном счете, к крупным убыткам [17].

Рассматривая приоритеты в осуществлении кредитных операций, можно выделить основные направления сделок с юридическими лицами. В процессе текущего и инвестиционного финансирования приоритет отдается сделкам с клиентами, имеющими высокий внутренний рейтинг по банковской системе оценки финансового состояния, либо с клиентами, работающими в перспективных для банка отраслях. В случае проектного финансирования предпочтение отдается клиентам, имеющим высокий внутренний рейтинг по системе оценки финансового состояния банка, и сделкам, предполагающим:

- участие инициаторов проекта в размере не менее 30 - 40% от суммы проекта;
- консолидацию активов и обязательств по реализуемому проекту на

балансе специально создаваемой структуры (юридического лица);

- наличие благоприятных рыночных условий реализации проекта;
- возможность со стороны банка проводить мониторинг графика реализации проекта, стоимости создаваемых по проекту активов, выполнения прогноза cash flow по проекту;
- возможность последующей секьюритизации кредитной сделки проекта.

Кредитной политикой банк определяет процентные ставки, соответствующие риску того или иного заемщика. При этом кредитная политика различных банков может серьезно различаться [20]. Так, некоторые финансовые учреждения ориентируются в первую очередь на предоставление кредитов в точках продаж, например Альфа-Банк, Ренессанс Кредит, Home Credit Bank, Банк «Русский Стандарт» и др. В 2012 г. на этот рынок вышел Сбербанк путем покупки 70%-ной доли банка «БНП Париба Восток» (бренд Cetelem). Ряд кредитных организаций, например ВТБ24, активно пытаются выстраивать работу с определенными нишами клиентов, в частности с такими, как upper middle class.

Другие кредитные организации, наоборот, ориентируются преимущественно на обеспеченных клиентов (и их семьи), специализируются на wealth management. Так часто поступают дочерние банки иностранных кредитных организаций (Ситибанк, Райффайзенбанк), отдельные подразделения крупных отечественных банков (Сбербанка, группы УРАЛСИБ и пр.).

Некоторые крупные банки в рамках сделок с физическими лицами ориентируются прежде всего на обслуживание сотрудников корпоративных клиентов (зарплатные карты с овердрафтом, ипотека) [32].

Выполняя операции на финансовых рынках, некоторые банки (первая тройка по активам) специализируются на финансовых инструментах, эмитированных своими клиентами в приоритетных для банка отраслях, так

как основываются на проведенном анализе при их кредитовании, а также информированы (вовлечены) об их перспективных проектах.

Банк в кредитной политике может также обозначить границы своих интересов на рынке кредитования в виде отдельного перечня «нежелательных» клиентов и проектов, например:

- проектов шоу-бизнеса, сферы искусства, игорного бизнеса, производства и реализации алкогольной продукции;
- клиентов, имеющих низкий внутренний рейтинг, физических лиц, платежеспособность которых не соответствует уровню, утвержденному уполномоченным органом (кредитным комитетом); и т.д. [11].

Кредитная политика также тесно взаимодействует с маркетинговой политикой банка и направлена на увеличение продаж кредитных продуктов. По своей сути она может быть:

- агрессивной, то есть характеризоваться «мягкими» условиями предоставления кредитов (длительными сроками кредитования, наличием броской, условно низкой ставки и т.д.). При этом анализ финансового состояния либо проводится поверхностно, либо вообще не проводится. Этот вид политики направлен на резкое расширение круга покупателей кредитных продуктов с целью увеличения доли банка на кредитном рынке;
- умеренной - демонстрирующей взвешенный подход к продажам кредитов. При этом учитываются возможные финансовые риски и проводится тщательный анализ клиентов, порой их пугающий;
- консервативной - направленной на минимизацию возможных рисков и характеризующейся жесткими правилами и процедурами предоставления кредитов.

В «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» определены пути и способы устойчивого повышения благосостояния российских граждан, национальной безопасности, динамичного развития экономики страны, а также укрепления позиций России в мировом сообществе. Для этого необходимо в первую

очередь, создание благоприятного инвестиционного климата и улучшение условий предпринимательской деятельности в стране, во-вторых, обеспечение условий для инновационной активности компаний, в-третьих, формирование и развитие финансовой инфраструктуры, ориентированной на долгосрочное финансирование инвестиций, в-четвертых, активное вовлечение сбережений населения в экономику и преобразование их в инвестиции [23].

Таким образом, важнейшими принципами кредитной политики банка можно считать: кредитование заемщиков на условиях возвратности, срочности, платности, контроля за целевым использованием со стороны банка; соблюдение оптимальной сбалансированности кредитного портфеля и ресурсной базы банка по суммам, срокам, валютам и т.д.; максимальное удовлетворение потребностей клиентов в кредитных продуктах банка при поддержании приемлемого уровня кредитного риска; кредитование при наличии имущественного и неимущественного обеспечения обязательств клиента; приоритет источника погашения обязательств клиента перед банком (выручка от основной деятельности). Соблюдение принципов кредитной политики является важным условием повышения эффективности банка.

1.3. Технология организации кредитного процесса

Разработка кредитной политики любого банка зависит от целого ряда факторов, которые обычно подразделяют на внешние и внутренние (табл. 1.1).

Таблица 1.1

Факторы, влияющие на кредитную политику банка

Внешние	Внутренние
Политические и экономические условия (стадия экономического цикла, инфляция и пр.)	Ресурсная база банка и ее структура
Денежно-кредитная политика Банка России	Ликвидность кредитного учреждения
Финансовая политика Правительства РФ	Специализация банка
Уровень развития банковской инфраструктуры	Наличие специально обученного квалифицированного персонала
Конкурентная среда	Деловая репутация банка
Общее состояние экономики в регионе и отраслях, обслуживаемых банком	Наличие стратегии банка

Состав клиентов банка и их потребность в кредите	
Деловая среда (включая обычаи, национальные традиции, представления о правилах бизнеса и пр.)	

Макроэкономические внешние факторы влияют на формирование и успешное развитие кредитной политики банка, на которые он сам непосредственного влияния оказывать не может. Банк может прямо влиять на микроэкономические внутренние факторы и регулировать их, самостоятельно формировать и по мере необходимости совершенствовать кредитную политику.

Внешние (макрофакторы) - факторы, влияющие на формирование и развитие кредитной политики банка, но на которые кредитная организация влиять не может. Ее макроэкономические составляющие: общая экономическая ситуация в стране; политическая стабильность; стадия цикла экономического развития, которую проходит государство; уровень инфляции и процентных ставок; состояние национальной валюты; конкуренция в банковской сфере. Особое место в формировании кредитной политики занимают юридические вопросы. Так, регулирующие органы могут оказывать существенное влияние на кредитную политику в банковской системе путем направления директив, изменения процентных ставок, размеров обязательных резервов и т.д. [6, 13].

Внутренние (микрофакторы) - это те, на которые банк может прямо повлиять посредством их регулирования. К микроэкономическим факторам, влияющим на кредитную политику, относятся прежде всего ресурсная база, стоимость привлечения денежных ресурсов, клиентская база; специализация банка; квалификация банковского персонала, обеспеченность его необходимыми информационными ресурсами, сбалансированное управление кредитным риском и кредитным портфелем.

Кредитная политика формируется в зависимости от стратегии банка, его целей и финансовых возможностей. Она может зависеть от уровня профессионализма сотрудников, ситуации на кредитном рынке, размера собственного капитала банка и многих других параметров.

Кредитная политика определяется:

1) нормами и правилами, регламентирующими банковскую деятельность. Внешние правила - Положением Банка России от 26.03.2004 г. 254-П «О порядке формирования резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности», внутренние - такими документами банка, как методика оценки кредитоспособности заемщика; положение о предоставляемых банком кредитных продуктах и др. [5];

2) сегментированием (приоритетами в выборе клиентов и кредитных инструментов);

3) уровнем квалификации и знаний сотрудников банка.

Документальное оформление кредитной политики в каждом банке может быть различным. Это может быть небольшой документ, содержащий таблицы с информацией о кредитруемых банком отраслях. Там могут обозначаться, например, предельные суммы, которые банк может выдать компании той или иной отрасли, сроки, кредитные продукты и пр. (применяется, как правило, в российских банках, не входящих в топ-50).

Самая полная кредитная политика может содержать информацию обо всех аспектах работы с корпоративными клиентами и физическими лицами. В ней отражается информация о работе с отраслевыми клиентами, в том числе нормативы по отрасли, нормативы кредитования на связанные компании, вид кредитных продуктов и порядок их предоставления, порядок работы с залогом, различные нормативные коэффициенты для банка, устанавливаются права уполномоченных органов банка (уполномоченных лиц) по принятию решений и пр. [14].

Некоторые банки ограничиваются «размытой» кредитной политикой, составленной на долгосрочный период, в которой отражаются общие аспекты кредитной деятельности применительно к экономике России, а саму процедуру кредитной работы конкретизируют другие внутренние нормативные документы банка.

Обычно кредитная политика включает в себя положения, регламентирующие кредитный процесс (приложение 1).

Кредитной политикой устанавливаются:

1) количество и размер кредитов, диверсификация кредитного портфеля по типам заемщиков (предприятия, организации, физлица, другие банки и т.д.), отраслевой принадлежности клиентов (в разных отраслях разный риск), формам собственности клиентов, срокам и т.д.;

2) лимиты кредитования, критерии предоставления кредитов, процедура предоставления кредита применительно к разным категориям заемщиков (перечень документов, оценка их достоверности, принципы оценки кредитоспособности заемщика) [18];

3) уровни компетенций сотрудников банка (предельные суммы кредитования, по которым могут принимать решения сотрудники разных должностных категорий). Кредитная политика принимается высшим руководством банка (советом директоров или правлением банка), этим документом делегируются полномочия исполнителям - сотрудникам кредитных подразделений. Соответственно, в кредитной политике банка разграничен уровень принятия решений, уровень полномочий на проведение определенных действий, операций;

4) формы контроля за выданными ссудами, процедура взыскания просроченной задолженности, критерии классификации ссуд по уровню риска.

Особое место в учете объективных факторов занимают выявление предстоящих рисков, правильная оценка их уровней, а также разработка методики управления ими. Еще одна серьезная проблема кредитного менеджмента связана с разработкой и утверждением лимитов кредитования в отраслевом разрезе с учетом реальных потребностей клиентуры и задач, стоящих перед экономикой региона, а также с разработкой требований к заемщикам [27].

Исходя из отечественного и мирового опыта, для оптимизации кредитной политики рекомендуется следующая схема ее формирования (рис. 1.2).

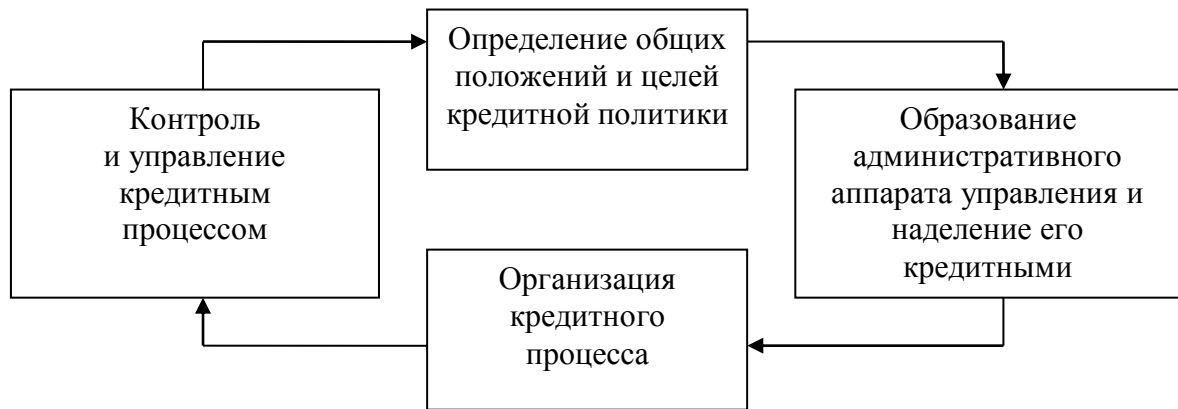


Рис. 1.2. Схема формирования кредитной политики коммерческого банка

Описывая технологию организации кредитного процесса, можно выделить следующие подходы:

- 1) разграничение полномочий по принятию кредитных решений в зависимости от величины принимаемых кредитных рисков;
- 2) разграничение компетенций участников кредитного процесса в разрезе соответствующих подразделений банка (клиентских, кредитных, подразделений по администрированию кредитов, бэк-офиса, по работе с проблемной задолженностью);
- 3) адекватность применяемой системы оценки и управления кредитными рисками объемам и сложности сделок, совершаемых банком;
- 4) независимая экспертиза кредитных рисков и система присвоения рейтингов заемщикам;
- 5) решение принимается на основе совокупного анализа всех рисков, возникающих в процессе проведения кредитной сделки;
- 6) постоянный жесткий мониторинг состояния кредитного портфеля, обеспечение непрерывности оценки кредитного риска от момента принятия решения о кредитовании до момента погашения клиентами обязательств перед банком [28].

Помимо определения технологии процесса кредитования, важным направлением управления в рамках кредитной политики является организация полномочий сотрудников банка. Реализация положений кредитной политики, как правило, происходит на основе многоступенчатой системы.

Например:

1) совет директоров банка:

- определяет приоритетные направления кредитной деятельности банка;

- принимает решения о списании нереальных к взысканию ссуд;

2) правление банка:

- утверждает кредитную политику банка;

- утверждает отчеты о выполнении кредитной политики, отчеты о состоянии проблемной задолженности;

- принимает решения о списании нереальных к взысканию ссуд (в пределах своих полномочий);

- делегирует полномочия по принятию кредитных решений кредитному комитету банка;

- делегирует полномочия по принятию кредитных решений должностным лицам банка [26];

3) председатель правления:

- принимает непосредственно кредитные решения от имени банка;

- делегирует полномочия по принятию кредитных решений должностным лицам банка;

- делегирует полномочия по принятию кредитных решений кредитному комитету банка;

- утверждает нормативные документы по кредитной деятельности;

4) кредитный комитет банка:

- принимает решения о кредитовании в рамках своих полномочий и компетенций;

- рассматривает отчеты о состоянии кредитного портфеля;
- предварительно перед утверждением правлением банка/председателем правления рассматривает нормативную документацию, связанную с кредитным (инвестиционным) процессом;

- делегирует полномочия по принятию кредитных решений кредитным комитетам филиалов, должностным лицам банка в рамках персональных лимитов [31];

5) кредитный комитет филиала банка:

- принимает кредитные решения в рамках лимитов кредитования, утвержденных кредитным комитетом банка;

6) должностные лица банка:

- принимают кредитные решения в рамках предоставленных полномочий, установленных правлением банка, председателем правления банка, кредитным комитетом банка;

7) кредитные подразделения:

- взаимодействуют с клиентом по заявке на кредитование, согласуют условия сделок, формируют кредитное досье, контролируют финансовое положение клиента и т.д.;

8) бэк-офис:

- фиксирует жизненный цикл сделок по учетной системе банка;

9) экспертные подразделения:

- проводят независимую экспертизу рисков по кредитной заявке, подготовленной кредитным подразделением;

10) подразделение внутреннего контроля:

- контролирует исполнение нормативных документов, регламентирующих процесс кредитования в банке, оценивает уровень риска по высокорисковым (также крупным) сделкам в соответствии с критериями, установленными Банком России.

Система разграничения полномочий позволяет улучшить показатели эффективности работы кредитных подразделений банка, определить уровни

компетенции их сотрудников, предоставив им определенные права и контролируя их деятельность. Необходимо отметить, что следует организовать процесс принятия кредитного решения таким образом, чтобы он был оптимальным и действенным. Например, решения о кредитовании региональных клиентов не должны «зависать» в головном банке на недели и месяцы, требуя излишне бюрократизированного процесса согласования, который в крупных банках зачастую превращается в процесс перекладывания ответственности за возможный просчет [25].

В заключении можно сказать следующее, кредитная политика коммерческого банка должна соответствовать текущей рыночной ситуации, поэтому необходима регулярная актуализация положений, изложенных в ней. Кредитная политика банка не должна противоречить действующему законодательству и общему направлению экономического развития государства. При размещении кредитных ресурсов банк должен следовать требованиям Банка России и российского законодательства, миссии и целям деятельности банка, кредитной культуре банка, его концепции по управлению рисками.

Кредитная политика должна быть документально подтверждена. В каждом банке, помимо норм законодательства и официальных документов Банка России, должен существовать комплект инструктивных и методических материалов, регламентирующих все аспекты организации его работы на кредитном рынке. Это: решения руководящих органов банка, относящиеся к деятельности кредитного подразделения (утвержденная кредитная политика банка на текущий период; положения о порядке разработки и утверждения кредитной политики банка и другие документы); положение о кредитном подразделении; должностные инструкции сотрудников подразделения; руководство по проведению кредитных операций, содержащее описание полномочий кредитных работников банков, методические указания по финансовому анализу; и т.д.

Особое внимание при разработке и реализации кредитной политики коммерческих банков следует уделить ресурсной базе и ее использованию; структуре капитала; территориальному распределению кредитных организаций; соотношению доходов и расходов.

На современном этапе развития экономики можно выделить внутренние проблемы кредитных организаций, которые негативным образом сказываются и на кредитовании, и в конечном итоге на устойчивости банков. Основные среди них: слабость систем управления рисками; недостаточность капитала и ресурсной базы банка (особенно долгосрочных пассивов); неоправданно агрессивная политика менеджмента и владельцев в погоне за прибылью, долями рынка в ущерб финансовой устойчивости; низкая диверсификация рисков на объекты инвестиций, эмитентов ценных бумаг, экономически связанных заемщиков, отдельные отрасли, сегменты рынка; недостоверность учета и отчетности кредитных организаций [30].

Поэтому, вопрос о необходимости совершенствования кредитной политики российских коммерческих банков остается острым. Большинство кредитных организаций нередко подходят формально к выработке собственной стратегии развития, определяет в основном текущие цели в области кредитования, не формулируя стратегических задач банка и не проводя соответствующих исследований рынка. Кредитная политика российских банков далека от идеала, практически она основана на соблюдении нормативов, рассчитываемых по методикам Банка России. В связи с этим необходимы изменения в стратегии и тактике: развитие и расширение состава кредитных инструментов, формирование более четкого порядка определения лимитов кредитования, совершенствование классификации кредитов по группам риска с учетом качества обеспечения и порядка обслуживания долга, совершенствование организации техники кредитования различными методами, методического, нормативного и кадрового обеспечения деятельности банков.

2. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА ВТБ 24 (ПАО)

2.1. Организационно-экономическая характеристика ВТБ 24 (ПАО)

ВТБ 24 (ПАО) является одним из крупнейших участников российского рынка банковских услуг, входит в международную финансовую группу ВТБ и специализируется на обслуживании физических лиц, индивидуальных предпринимателей и предприятий малого бизнеса.

Общество создано в соответствии с решением общего собрания участников Коммерческого банка развития предпринимательской деятельности ООО «ГУТА-БАНК» об его преобразовании от 31 марта 2000 года (протокол №77) с наименованиями Закрытое акционерное общество «Коммерческий банк развития предпринимательской деятельности «ГУТА-БАНК», ЗАО «КБ «ГУТА-БАНК». Банк является правопреемником КБ «ГУТА-БАНК» по всем его правам и обязанностям в соответствии с передаточным актом. В соответствии с решением общего собрания акционеров от 10 октября 2006 года (протокол №05/06) наименование Банка изменено на Банк ЗАО «ВТБ 24».

Деятельность ВТБ 24 (ПАО) осуществляется в соответствии с генеральной лицензией Банка России № 1623 от 29.10.2014 г. Надзор за деятельностью ВТБ 24 (ПАО) в соответствии с Федеральным законом от 10.07.2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» [2] и других нормативных документах осуществляет Департамент надзора за системно значимыми кредитными организациями Банка России.

Место нахождения ВТБ 24 (ПАО): 101000, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 35.

ВТБ 24 (ПАО) имеет следующие реквизиты:

Корреспондирующий счет: 30101810100000000716 в ГУ Банка России по Центральному федеральному округу;

ИНН: 7710353606; КПП: 770801001

ОКПО: 20606880.

Деятельность ВТБ 24 (ПАО) осуществляется в соответствии с лицензиями (табл. 2.1).

Таблица 2.1

Лицензирование деятельности ВТБ 24 (ПАО)

№ п/п	Лицензии ВТБ 24
1.	Генеральная лицензия Центрального Банка РФ № 1623 от 29.10.2014 г. на осуществление банковских операций
2.	Лицензия Центрального Банка РФ № 1623 от 29.10.2014 г. на привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов
3.	Лицензия профессионального участника рынка ценных бумаг Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг на осуществление брокерской деятельности № 077-03219-100000 от 29.11.2000 г.
4.	Лицензия профессионального участника рынка ценных бумаг Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг осуществление дилерской деятельности № 077-03311-010000 от 29.11.2000 г.
5.	Лицензия профессионального участника рынка ценных бумаг Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг на осуществление депозитарной деятельности № 077-03752-000100 от 07.12.2000 г.
6.	Лицензия профессионального участника рынка ценных бумаг Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами № 077-03391 -001000 от 29.11.2000 г.
7.	Лицензия профессионального участника рынка ценных бумаг Центрального Банка РФ на осуществление деятельности специализированного депозитария инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов № 22-000-1-00041 от 30.10.2001 г.
8.	Лицензия на осуществление работ и услуг в отношении шифровальных (криптографических) средств № 13987 Н от 16.12.2014 г.

На сегодняшний день ВТБ24 - второй по величине розничный банк в России. Сеть банка на конец 2015 г. достигла 1 062 отделения в 354 городах в 72 регионах, что обеспечивает покрытие 79% городского населения РФ.

Акционерами Публичного акционерного общества «ВТБ 24» являются: банк ВТБ (ПАО) - доля в уставном капитале 99,9329%; миноритарные акционеры - общая доля в уставном капитале - 0,0671%. По состоянию на 1 января 2016 г. уставный капитал ВТБ 24 составлял 103 973 260 тыс. рублей, собственные средства – 266 954 334 тыс. рублей (приложение 2).

В течение 2015 года банк открыл 60 новых офисов продаж. Всего на конец 2015 г. в составе сети банка находились 531 офис с зонами обслуживания состоятельных клиентов, в том числе 26 специализированных

отделений. Численность сотрудников, обслуживающих состоятельных клиентов, выросла на 30 %, с 2,1 тыс. до 2,7 тыс. чел.

За анализируемый период сеть офисов Private Banking пополнилась четырьмя новыми офисами - в Москве, Туле, Ижевске, в Кемерове. Всего в составе сети продаж 24 офиса Private Banking.

В числе предоставляемых услуг: выпуск банковских карт, ипотечное и потребительское кредитование, автокредитование, услуги дистанционного управления счетами, кредитные карты с льготным периодом, срочные вклады, аренда сейфовых ячеек, денежные переводы. Часть услуг доступна нашим клиентам в круглосуточном режиме, для чего используются современные телекоммуникационные технологии.

Проведем анализ финансового состояния ВТБ 24 (ПАО) за 2013-2015 годы и выявим, насколько эффективно работает данный банк. Источниками информации для анализа являются данные финансовой отчетности ВТБ 24 (ПАО) за 2014-2015 годы (приложения 3, 4). Для успешной деятельности любого коммерческого банка необходимо правильно сформировать оптимальное соотношение активов, пассивов и источников собственных средств.

В таблице 2.2 представим анализ активов банка ВТБ 24 (ПАО).

Таблица 2.2

Анализ активов ВТБ 24 (ПАО) за 2013-2015 годы

Наименование статьи	Абсолютные величины (+, -), тыс. руб.			Относительные отклонения, тыс. руб.	
	2013	2014	2015	2015 г. к 2014 г.	2014 г. к 2013 г.
1	2	3	4	5	6
Денежные средства	75391362	138341245	85668480	61,93	183,50
Средства кредитных организаций в ЦБ РФ	60601489	92758502	54153088	58,38	153,06
Средства в кредитных организациях	11230202	18101912	12169082	67,23	161,19
Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль (убыток)	18368420	1396106	96471	6,91	7,60

Чистая ссудная задолженность	1683322017	2162160038	2306355628	106,67	128,45
Чистые вложения в ценные бумаги другие финансовые активы	79532692	136827802	103586295	75,71	172,04
Чистые вложения в ценные бумаги	2830670	96420683	126275054	130,96	3406,28
Требования по текущему налогу на прибыль	595662	2233314	263603	11,80	374,93

Продолжение табл. 2.2

1	2	3	4	5	6
Отложенный налоговый актив	0	0	5009894	-	-
Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы	24250867	27071711	35414948	130,82	111,63
Прочие активы	73375496	61364077	91059220	148,39	83,63
Всего активов	2029498877	2736675390	2820051763	103,05	134,84

По состоянию на 1 января 2015 года валюта активов баланса Банка составила 2736,7 млрд. рублей, увеличилась на 34,84 % относительно 2013 года. По состоянию на 1 января 2016 года валюта актива увеличилась еще на 3 % и составила 2820,1 млрд. рублей.

Наибольшую величину в активах банка занимает чистая ссудная задолженность (приложение 5). Так, в 2013 году она составляла 82,94 %, в 2014 году 79,01 %, в 2015 г. – 81,78 %. В течение анализируемого периода ссудная задолженность имела тенденцию к росту. В 2014 году по сравнению с 2013 годом ее рост составил 28,45 %, а в 2015 году относительно 2014 года – 6,67 %.

Денежные средства, средства кредитных организаций в ЦБ РФ и чистые вложения в ценные бумаги другие финансовые активы в течение анализируемого периода находились в пределах 3 %-5 % от общей величины активов. Наибольший рост по статье денежные средства был в 2014 году -83,5 %. Циклично изменялись средства кредитных организаций в ЦБ РФ, так в 2014 году по сравнению с 2013 годом увеличение составило 53,06 % (в структуре активов они занимали 3,39%), а в 2015 году произошло резкое снижение на 32,77 % и они вновь достигли уровня 2013 года.

В таблице 2.3 представим анализ обязательств банка ВТБ 24 (ПАО).

Таблица 2.3

Анализ обязательств ВТБ 24 (ПАО) за 2013-2015 годы

Наименование статьи	Абсолютные величины (+, -), тыс. руб.			Относительные отклонения, тыс. руб.	
	2013	2014	2015	2015 г. к 2014 г.	2014 г. к 2013 г.
1	2	3	4	5	6

Кредиты, депозиты и прочие средства ЦБ РФ	32516822	223779418	0	0,00	688,20
---	----------	-----------	---	------	--------

Продолжение табл. 2.3

1	2	3	4	5	6
Средства кредитных организаций	110300419	278675940	132584369	47,58	252,65
Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями	1677433384	1996398067	2440810607	122,26	119,02
Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	-	55270	77203	139,68	-
Выпущенные долговые обязательства	49610457	32039942	36566657	114,13	64,58
Отложенное налоговое обязательство	0	2502242	8122659	324,62	-
Прочие обязательства	19078789	24460559	21543427	88,07	128,21
Резервы на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера, прочим возможным потерям и операциям с резидентами офшорных зон	2055771	2175866	1246613	57,29	105,84
Всего обязательств	1890995642	2560087304	2640951535	103,16	135,38

Обязательства ВТБ24 в 2014 году составили 2560,1 млрд. рублей, и увеличились относительно 2013 года на 35,38 %. В 2015 году пассивы составили 2640,9 млрд. рублей и выросли на 3,16 %. Средства кредитных организаций изменялись циклично, так в 2014 году по сравнению с 2013 годом увеличение составило 152,65 %, а в 2015 году произошло резкое снижение на 52,42 %. Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями имели тенденцию к росту. В 2014 году по сравнению с 2013 годом увеличение составило 19,02 %, в 2015 году – 22,26 %.

Горизонтальный анализ обязательств ВТБ 24 (ПАО) за 2013-2015 года (приложение 6) показал, что средства клиентов, не являющихся кредитными организациями занимают более 80 % от всех пассивов банка. Средства клиентов в течение анализируемого периода изменялись циклично и на конец анализируемого периода составили 2440810 млн. руб. или 86,55 % от валюты баланса.

Наглядно динамику активов и обязательств ВТБ 24 (ПАО) можно увидеть на рисунке 2.1.

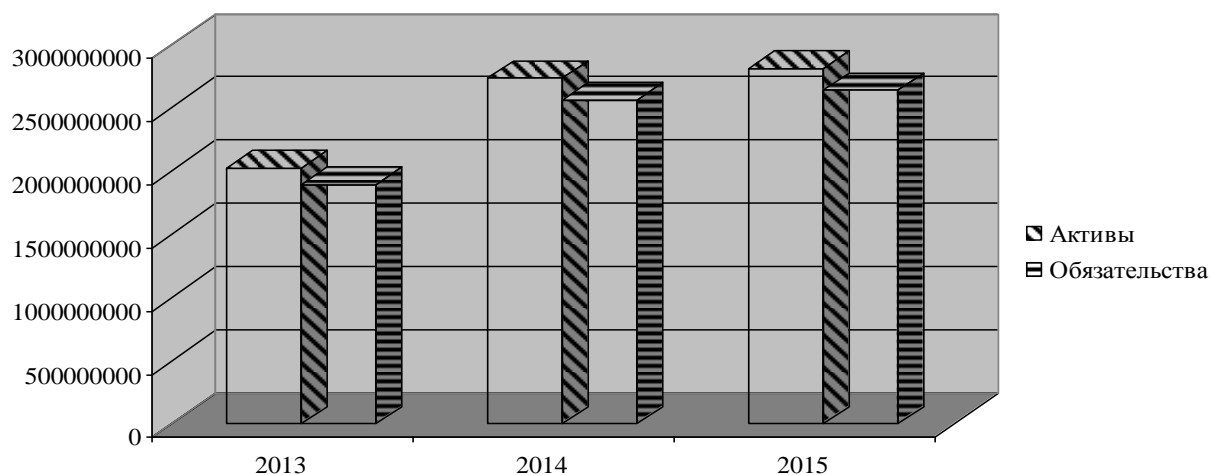


Рис. 2.1. Динамика активов и обязательств ВТБ 24 (ПАО) за 2013-2015 гг.

Анализ динамики активов и обязательств ВТБ 24 (ПАО) показал, что активы превышают обязательства банка, что свидетельствует о наличии у банка собственных средств.

В таблице 2.4 и приложении 7 представлены вертикальный и горизонтальный анализы источников собственных средств банка ВТБ 24 (ПАО).

Таблица 2.4

Вертикальный анализ источников собственных средств ВТБ 24 (ПАО)
за 2013-2015 гг.

Наименование статьи	Абсолютные величины (+, -), тыс. руб.			Относительные отклонения, тыс. руб.	
	2013	2014	2015	2015 г. к 2014 г.	2014 г. к 2013 г.
Средства акционеров (участников)	74394401	91564891	103973260	113,55	123,08
Эмиссионный доход	13621614	40352971	55391665	137,27	296,24
Резервный фонд	3170085	4206578	4608954	109,57	132,70
Переоценка по справедливой стоимости ценных бумаг, имеющих в наличии для продажи	-34012	-8468899	-4829820	57,03	24899,74
Переоценка основных средств	806092	150488	4362101	2898,64	18,67
Нераспределенная прибыль (непокрытые убытки) прошлых лет	25815192	20700251	22293134	107,69	80,19
Неиспользованная прибыль (непокрытые убытки) за отчетный	20729863	28081806	-6699066	-23,86	135,47

период					
Всего источников собственных средств	138503235	176588086	179100228	101,42	127,50

Собственные средства ВТБ 24 (ПАО) составляют от 6-7 % всех пассивов банка. Наибольшую долю имеют средства акционеров – более 50 %. За анализируемый период источники собственных средств динамично росли, так в 2014 году по сравнению с 2013 годом возросли на 3808,49 млн.руб. или на 27,5 %, в 2015 году -2512,1 млн.руб. или на 1,42 %. В 2015 год банк получил убытки от финансово-хозяйственной деятельности 6699 млн. руб.

На основе отчета о финансовых результатах Банка ВТБ 24 (ПАО) (приложения 3, 4) был проведен горизонтальный анализ основных финансовых результатов деятельности за 2013-2015 годы (приложения 8).

Чистая прибыль ВТБ 24 (ПАО) в 2013 году составила 20,7 млрд. рублей, в 2014 году увеличилась на 35,5 % до 28,8 млрд. рублей. В 2015 году наблюдался убыток 0,67 млрд. рублей. Наличие убытка в 2015 году связано с высокими операционными расходами по сравнению с полученными чистыми доходами.

Динамика основных показателей деятельности ВТБ 24 (ПАО) представлена на рис. 2.2.

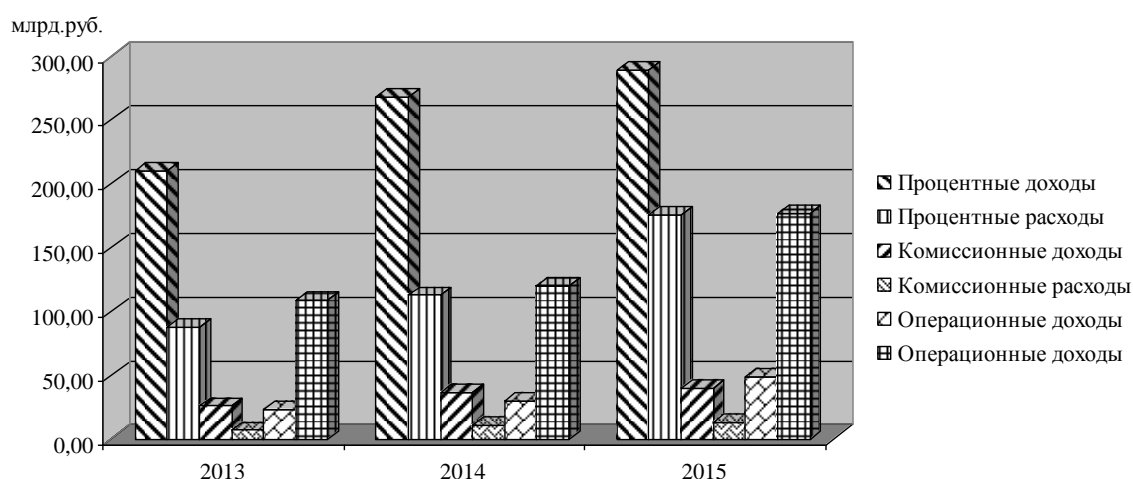


Рис. 2.2. Динамика основных показателей деятельности ПАО ВТБ24

В 2015 году процентные доходы увеличились еще на 8,1 %. В целом за рассматриваемый период процентные доходы увеличились на 35,6 %, а

процентные расходы увеличились на 55,6 % по сравнению с 2014 годом. Рост расходов произошел, прежде всего, из-за расширения бизнеса Банка и увеличения объема клиентской базы. Чистые доходы банка в 2014 году увеличились на 12,6 % и еще на 10,9 % в 2015 году. Операционные расходы банка в 2014 году выросли на 10,6 % и на 47,7 % в 2015 году. В итоге в 2015 году расходы незначительно превысили чистые доходы, что привело Банк к убытку в размере 0,67 млрд. рублей.

По итогам анализа можно сделать вывод о том, что в 2015 году основные показатели деятельности ВТБ 24 (ПАО) имели положительную тенденцию роста, за исключением полученного убытка в 2015 году. Несмотря на сложные условия рынка.

В целом ВТБ 24 (ПАО), приводящие к замедлению темпов экономического роста некоторые показателей, в том числе чистых доходов, из-за чего в 2015 году наблюдается убыток, ВТБ 24 (ПАО) ставит задачу поэтапного увеличения чистой прибыли и объемов выданных кредитных средств. Все перечисленные показатели говорят о том, что ВТБ 24 (ПАО) является крупной кредитной организацией в РФ.

2.2. Оценка кредитной политики и кредитного портфеля ВТБ 24 (ПАО)

В 2015 году ВТБ 24 (ПАО) была продолжена реализация стратегии розничного бизнеса, в основе которой лежит клиентоориентированный подход к развитию бизнеса, направленный на рост качества обслуживания клиентов в сочетании со стремлением к более высокой доходности.

Несмотря на возросшую конкуренцию и снижение темпов роста экономики в 2014 году и в 2015 году по сравнению с 2013 годом, ВТБ 24 (ПАО) заметно увеличил объем розничного кредитного портфеля, портфеля привлеченных средств физических лиц и свою долю на соответствующих рынках.

За 2015 г. активы банковского сектора выросли на 6,9% и по состоянию на 01.01.2016 г. составили 82 999,7 млрд. рублей. Продолжилось развитие

кредитных операций банков с предприятиями и организациями при сокращении кредитования населения.

Структуру розничного кредитного портфеля ПАО ВТБ 24 за 5 лет представим в таблице 2.5.

Таблица 2.5

Структура розничного кредитного портфеля ВТБ 24 (ПАО) за 2011-2015 гг.

Кредитный портфель	Годы , млн. руб.				
	2011	2012	2013	2014	2015
Объем портфеля розничных кредитных продуктов	522424,8	709983,2	1098157,6	1432434,7	1772929,4
Автокредиты	51706,8	71147,0	95579,2	124844,4	118747,6
Кредитные карты	27123,8	37010,2	58050,7	75017,3	93011,4
Кредиты наличными	203135,9	286502,7	458133,1	580528,2	656401,4
Ипотека	176638,9	246261,5	361522,6	711643,8	779532,1
Кредиты малому бизнесу	62536,9	66215,6	119227,5	161891,2	143192,2
Лизинг	1282,4	2846,2	5644,4	6685,7	7932,9
Гарантии МБ	455,7	1244,7	1387,6	7583,7	11980,2

Приоритетным направлением деятельности ВТБ24 является предложение широкого спектра Банковских розничных продуктов и услуг населению и субъектам малого предпринимательства.

В настоящее время продуктовое предложение Банка является одним из самых широких на рынке, охватывает большинство его сегментов и способно удовлетворить практически любую потребность клиентов.

Портфель кредитов, предоставленных физическим лицам, за 2015 год сократился на 5,7% и на 01.01.2016 г. составил 10 684,3 млрд. рублей.

Объем портфеля кредитов, предоставленных нефинансовым организациям, за 2015 год увеличился на 12,7% и составил 33 300,9 млрд. рублей. При этом без учета фактора валютной переоценки прирост кредитного портфеля организаций составил только 2,5%.

Население продолжает оставаться чистым кредитором банковского сектора, темпы прироста средств физических лиц, размещенных в банках, превышают темпы прироста кредитования населения.

Прибыль банковского сектора за 2015 г. снизилась на 67,4% и составила 192 млрд. рублей. Одним из основных факторов снижения стал

прирост созданных кредитными организациями резервов на возможные потери, которые увеличились с начала года на 1 352 млрд. рублей, или на 33,3%, в то время как в 2014 г. - на 1 203 млрд. рублей, или на 42,2%. Темп прироста клиентских средств составил 18,5% в первую очередь за счет роста вкладов населения на 25,2%, а также роста на 15,6% депозитов и средств на счетах организаций.

ВТБ24 в 2015 году полностью обновил продуктовую линейку кредитования наличными. При создании новой линейки стояла задача сформировать продуктивное предложение с ярко выраженными ключевыми преимуществами продукта, а так же упростить продуктовый ряд. Выдача кредитов динамично росла и за 5 лет в 2011 году – 203,14 млрд. рублей объем выданных средств увеличился более чем в 3 раза и 01.01.2016 г. составил 656,4 млрд. руб.

В целях обеспечения объемов продаж и сохранения маржи по продукту от направления в 2015 году вместе с обновлением продуктового предложения были реализованы следующие мероприятия: усовершенствована система ценообразования; улучшена работа CRM канала продаж, количество единовременно активных предложений о получении кредитов наличными превысило 1,5 млн. шт., что является исторически максимальным значением показателя; проведена полная ревизия условий предоставления продукта «Рефинансирование», по результатам которой продажи обновленного продукта восстановлены во всех регионах присутствия Банка; запущена пилотная эксплуатация технологии выдачи кредитов наличными в дистанционных каналах.

Обновление продуктового ряда, а так же перечисленные выше мероприятия позволили закончить 2015 год на исторически максимальных для ВТБ24 показателях доли рынка в выдачах кредитов наличными в РФ.

В 2015 году рынок продаж новых автомобилей в РФ снизился по сравнению с 2014 годом на 6096,8 млн. руб., в результате того, что некоторые из автопроизводителей прекратили деятельность в России. ВТБ24 сохранил

лидирующую позицию в автокредитовании, объём портфеля на составил в 2015 году - 118,7 млрд. руб., доля Банка составила 13,5%.

После принятия ряда антикризисных мер, в декабре 2014 года, ВТБ 24 (ПАО) в течение 2015 года постепенно либерализовывал кредитную политику в автокредитовании и принимало меры по развитию (рис. 2.3).



Рис. 2.3. Кредитная политика ВТБ 24 (ПАО) в автокредитовании

Рассмотрим представленные выше антикризисные меры более подробно:

1. С участием Банка была запущена государственная программа субсидирования автокредитов. В декабре 2015 года каждый 5-й кредит по Госпрограмме выдавался через ВТБ24.

2. Были заключены контракты Банком с новыми автопроизводителями - в течение 2015 года запущены совместные проекты с компаниями Volvo, Cadillac, Honda, Opel, Naval.

3. Запущен новый кредитный продукт - Автокредитование с остаточным платежом, один из наиболее распространённых в Европе форматов покупки автомобиля.

4. В партнёрском канале производителей и дилеров запущена схема прямого субсидирования процентных ставок по автокредитам, позволяющая формировать выгодные для покупателей условия кредитования с фиксацией в кредитном договоре. Так, ставки кредитования по программам прямого субсидирования находились в диапазоне 5,9% - 11,0%.

5. Оптимизированы операционные процессы: запущена процедура регистрации залогов в нотариате, балансовые выдачи в выходные дни.

По итогам 2015 года ВТБ24 выдал более 106 тыс. ипотечных кредитов, при этом ипотечный портфель Банка (состоящий из ипотечных и жилищных кредитов) составил более 779 млрд. рублей, продемонстрировав годовой прирост на уровне 10 %.

По состоянию на конец года ипотечный портфель Банка насчитывал около 550 тыс. действующих ипотечных кредитов. В 2015 году практически каждая пятая российская семья, которая улучшила жилищные условия с помощью ипотеки, сделала это при поддержке ВТБ24.

В 2015 году Банк активно участвовал в реализации государственной программы поддержки жилищного кредитования, в рамках которой предоставлял ипотечные кредиты на покупку жилья в новостройках по льготной ставке от 11,4% годовых. Участие в данной программе обеспечило около 40% всех выданных ВТБ 24 (ПАО) ипотечных кредитов в 2015 году.

Активная позиция ВТБ 24 (ПАО) в секторе ипотечного кредитования строящегося жилья и сотрудничество с крупнейшими строительными компаниями страны позволили клиентам приобрести новое жилье, соответствующее всем современным требованиям по качеству, на максимально выгодных условиях, включающих сниженную процентную ставку по ипотечному кредиту и возможность приобрести жилье на более ранней стадии строительства. В 2015 году ВТБ24 продолжил удерживать лидирующие позиции по кредитованию военнослужащих - участников накопительной ипотечной системы, занимая около 43% рынка.

В рамках этой программы было выдано ипотечных кредитов на сумму более 25 млрд. рублей. ВТБ24 также принял активное участие в проекте Банка России по привлечению кредитов от ЦБ РФ под залог закладных в рамках программы «Ипотека для военных» - было проведено несколько сделок с общим объемом привлечения около 10 млрд. рублей. Доля банка на рынке жилищного кредитования страны составила 19,3%.

С целью поддержки ипотечных заемщиков, попавших в трудную жизненную ситуацию, включая валютных заемщиков, банк предложил клиентам комплексную программу реструктуризации, а также стал участником государственной программы поддержки ипотечных заемщиков АИЖК.

Основным приоритетом ВТБ 24 (ПАО) в части ипотечного бизнеса в 2016 -2018 г. является сохранение доступности ипотечных кредитов для населения, повышение уровня клиентского сервиса, предложение понятного и удобного инструмента для улучшения жилищных условий.

В 2015 году ВТБ24 продолжил активное развитие в сегменте малого бизнеса (МБ). Клиентская база МБ увеличилась на рекордный за последние четыре года показатель в 21%, составив 347 тыс. клиентов. Банк также продолжил наращивание портфеля привлеченных средств малого бизнеса. Объем портфеля привлеченных средств увеличился на 37% и составил порядка 308 млрд. руб., впервые превысив объем кредитного портфеля МБ.

В рамках своих программ кредитования ВТБ24 продолжает активное сотрудничество с государственными структурами по поддержке малого бизнеса:

- объем кредитов в рамках программ АО «Российский Банк поддержки малого и среднего предпринимательства» в 2015 году составил 3,8 млрд. руб.;

- выдано 2,5 млрд. рублей кредитных средств под гарантии АО «Федеральной корпорации по развитию малого и среднего предпринимательства», что в 2 раза больше, чем в 2014 году;

- в рамках государственной программы по предоставлению кредитных средств под поручительство региональных гарантийных фондов в 59 регионах были выданы 7,6 млрд. руб. кредитных средств.

Всего в 2015 году в рамках программ с данными организациями клиентам малого бизнеса предоставлены кредиты на 14 млрд. рублей.

ВТБ 24 (ПАО) планирует развивать взаимодействие с партнерами банка; продолжить активное участие в государственной программе поддержки ипотечного; модернизировать технологии работы с клиентом с целью упрощения и повышения удобства процедур получения и погашения ипотечных кредитов для клиента, в том числе за счет развития дистанционных сервисов.

2.3. Рекомендации по усовершенствованию кредитной политики коммерческого банка ВТБ 24 (ПАО)

Анализ финансово-хозяйственной деятельности ВТБ 24 (ПАО) показал, что в 2015 году банк получил убытки в размере 6,699 млрд.руб. Данный факт может свидетельствовать о несостоятельности кредитной политики банка. В целях снижения кредитного риска и повышения доходности кредитных операций предлагаем следующие мероприятия:

- 1) изменение моделей мотивации персонала;
- 2) применение ковенантов при кредитовании малого бизнеса;
- 3) проведение кредитного мониторинга с целью оценки кредитной работы банка;
- 4) оценка кредитоспособности заемщика с использованием рейтинговой методики.

Рассмотрим их более подробно.

1. Для улучшения качества кредитного портфеля Банка необходимо изменение моделей мотивации персонала, обслуживающего население, индивидуальных предпринимателей и предприятия малого бизнеса на всех стадиях работы с клиентами. При премировании работников банка не всегда учитываются косвенные факторы, возникающие при формировании кредитного портфеля, основной акцент ставится на достижение плановых объемов выдач за временной промежуток и количество выдаваемых кредитов. На второй план переходят последующие проблемы, возникающие при работе с клиентом, в частности с образованием просроченной задолженности.

Задачи достижения высоких темпов роста кредитного портфеля, а также поддержания уровня просроченной задолженности по кредитам могут быть решены при условии наличия мотивационной составляющей у сотрудников подразделений, ответственных за обслуживание того или иного направления кредитования. При обработке кредитной заявки требуется эффективность работы кредитующего сотрудника от момента заключения сделки до подписания кредитной документации. Результирующим показателем будет отсутствие проблемной задолженности после выдачи. Контролирующие кредитный процесс службы, как правило, непосредственно не несут ответственности за возникновение просроченной задолженности. Иными словами, в системе оплаты труда данных сотрудников в меньшей степени, чем у кредитующих подразделений, заложено влияние показателей качества кредитного портфеля. Здесь необходимо внедрение в премирование данных групп сотрудников оценочных показателей по уровню проблемной задолженности по рассмотренным заявкам, а также выполнение лимитов по времени проверки поступающей заявки от кредитующего подразделения. Кроме того, в процессе работы с кредитно-обеспечительной документацией изрядное количество времени сотрудников тратится на исправление ошибок в документах и переподписание документации у клиента. Контроль за ошибками, в большинстве случаев, осуществляется двусторонним образом как кредитующим подразделением, работник которого непосредственно оформляет все необходимые документы с клиентом, и специалистами сопровождения, ответственными за проверку предоставляемой документации от кредитующей службы. Необходимо применение премированию сотрудников сопровождения показателей по количеству выявленных ошибок в кредитно-обеспечительной документации, а со стороны кредитующего подразделения – депремирования.

2. Для снижения рисков Банка целесообразно будет применение ковенантов при кредитовании малого бизнеса (табл. 2.6). Ковенант представляет собой договорное обязательство заемщика кредитору, которое

содержит перечень определенных действий, которые заемщик обязуется выполнять или воздержаться от выполнения на протяжении кредитного договора. При нарушении положений ковенанта, то есть при их невыполнении или отказа от выполнения, кредитор вправе объявить заемщику дефолт и потребовать немедленного возврата оставшейся суммы кредита причитающихся процентов. Ковенанты подразделяются на активные обязательства, пассивные обязательства (воздержание или отказ от совершения оговоренных действий) и финансовых ковенантов.

Таблица 2.6

**Основные ковенанты для исполнения ВТБ 24 (ПАО) при кредитовании
малого бизнеса**

Вид ковенантов	Формулировки ковенантов
1. Обязательные для исполнения ковенанты	1.1. Достоверность и полнота представленной Заемщиком Банку информации 1.2. Обеспечение соответствия целевого использования назначению кредита 1.3. Предоставление отчетности на ежеквартальной основе 1.4. Кросс-дефолт по договору при нарушении обязательств перед Банком 1.5. Кросс-дефолт по договору при нарушении обязательств перед другими кредиторами 1.6. Объявление Заемщика/Поручителя банкротом в установленном действующим законодательством порядке 1.8. Обеспечение выполнения показателя долговой нагрузки 1.7. Ограничение на объем исков к Заемщику
2. Обязательные для использования ковенанты при определенных условиях	2.1. Обязательное страхование имущества и выполнение условий, предусмотренных договором о предоставлении кредита в части страхования. Подлежит обязательному использованию при страховании оформляемого в обеспечение по кредиту имущества. 2.2. Ограничение на изменение обеспеченности кредита (изменение залоговой стоимости залога). Предоставление дополнительного обеспечения при изменении обеспеченности кредита (изменении залоговой стоимости залога). Подлежит обязательному использованию при оформлении в качестве обеспечения по кредитной сделке залога имущества. 2.3. Замена залогового имущества/поручительства при предъявлении Залогодателю/Поручителю исков, ставящих под угрозу выполнение обязательств по договору. 2.4. Обесценение / утрата обеспечения. Подлежит обязательному использованию при оформлении обеспечения. 2.5. Неосуществление действий с заложенным имуществом, приводящих к его изменениям. Подлежит обязательному использованию в случае, залога имущества, в том числе имущественных прав, кроме залога товаров в обороте. 2.6. Невыполнение обязательств, связанных с отсрочкой при оформлении

	обеспечения, если принято решение об оформлении обеспечения с отсрочкой.
3. Финансовые ковенанты	<p>3.1. Обеспечение выполнения финансовых показателей:</p> <ul style="list-style-type: none"> - определенной величины чистых активов; - определенного уровня показателя отношения общей суммы обязательств к собственным средствам (ежеквартально); - определенного уровня показателя рентабельности продаж (ежеквартально); - определенного уровня показателя рентабельности деятельности (ежеквартально). Данный ковенант используется для поддержания высоких основных показателей деятельности Заемщика, как подтверждение возможности выполнения обязательств. <p>3.2. Обеспечение поддержания объема выручки. Данный ковенант используется для обеспечения поступления выручки или кредитовых оборотов на счетах Заемщика.</p>

Основное значение ковенанта состоит в том, что он позволяет значительно снизить риски банка за счет предоставления дополнительных гарантий возможности немедленного возврата предоставленных средств в случае невыполнения обязательств.

Между тем не всегда применение ковенантов приводит к реальному снижению уровня кредитного риска. Связано это с тем, что большинство банков, подробно описывая во внутренней документации применяемые процедуры оценки кредитоспособности и работы с обеспечением, никак не регламентируют применение кредитных ковенантов. В результате лишённые методологической поддержки сотрудники банков совершают множество ошибок, не позволяющих отстоять применение ковенантов в суде или эффективно воздействовать на поведение клиентов.

Поэтому следует придерживаться следующих правил:

1) ковенанты должны подбираться индивидуально для каждого клиента и отражать те риски, для ограничения которых они установлены;

2) необходимо, чтобы ковенант был прямо указан в кредитном договоре подписан клиентом. Устные обещания клиента что-либо совершить (не совершать) ковенантом не являются;

3) должен быть указан точный срок выполнения ковенанта и организован контроль за его соблюдением. В решении кредитного комитета следует указывать сроки контроля каждого ковенанта (ежемесячно, ежеквартально, на определенную дату) и ответственных за это сотрудников банка;

4) критерии, по которым оценивается выполнение ковенанта, должны быть понятны клиенту и не допускать двоякого толкования;

5) обязательно наличие штрафных санкций за неисполнение ковенанта. Их целью является стимулирование клиента к скорейшему исполнению принятых обязательств, а не наказание нерадивого заемщика или получение дополнительных доходов. При этом заемщику следует объяснять, что в случае, если нарушение ковенанта произошло не по его вине (например, он подготовил все документы для продления договора аренды, но муниципалитет затягивает их рассмотрение), срок исполнения может быть продлен без взимания штрафа. Виды штрафов: выплата самого штрафа, повышение процентной ставки до исправления нарушения, прекращения финансирования, досрочный возврат кредита);

6) также кредитным договором должна быть предусмотрена ответственность клиента за непредоставление сведений, необходимых для проверки соблюдения ковенанта. Иначе заемщик, зная о нарушении, может избежать штрафных санкций, просто отказавшись предоставлять соответствующую информацию; к

7) ковенант следует формулировать таким образом, чтобы у банка была возможность отстоять его в суде и доказать свои права на применение

штрафных санкций (перед включением в договор текст ковенанта обязательно должен быть согласован с юридической службой банка);

8) ковенантов не должно быть много. Нет смысла ограничивать клиента множеством разнообразных ковенантов, достаточно использовать несколько наиболее важных для данного лимита. Сложные и комплексные показатели не приносят большой пользы, но требуют значительных трудозатрат на проверку их соблюдения и раздражают клиентов.

Внедрение данных ковенантов и исполнение порядка их применения в позволит минимизировать риски Банка, возникающие при кредитовании малого бизнеса. Следовательно, у Банка повысится уверенность в возврате предоставленных заемных денежных ресурсов, а в случае их невыполнения это обезопасит Банк от высоких потерь, также это уменьшит возможность снижения стоимости или порчи залогового имущества, и снизит вероятность предоставления заемщиком недостоверной финансовой отчетности.

И как следствие это позволит Банку несколько снизить процентные ставки по кредитам, а также увеличить число одобрений заявок потенциальных заемщиков. Тем самым будет происходить увеличение выдаваемых ВТБ 24 (ПАО) кредитов малому бизнесу, увеличится кредитный портфель в данной сфере.

3. Проведение кредитного мониторинга с целью оценки кредитной работы банка. Кредитный мониторинг – система оценки его кредитной работы банка и совершенствования системы внутреннего контроля при минимизации затрат на ее изменение. Мониторинг должен осуществляться непрерывно с момента заключения сделки до момента погашения своих обязательств клиентом перед банком. Цель мониторинга - своевременное выявление негативных изменений уровня кредитного риска, принятие предупредительных мер и максимально безболезненное устранение последствий его реализации.

Предусматривает несколько стадий (рис. 2.4).

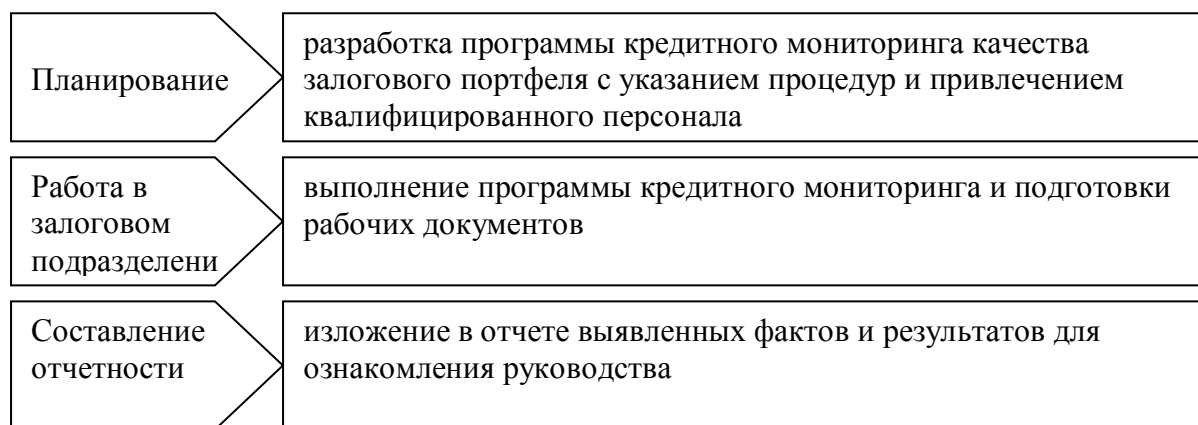


Рис. 2.4. Стадии проведения кредитного мониторинга

Кредитный мониторинг банковских операций в части обеспечения банка направлен на улучшение и повышение эффективности работы кредитной деятельности банка за счет залоговых механизмов возврата и связанных с этим специфических методов и инструментов. К основным функциям кредитного мониторинга залоговой деятельности следует отнести:

- выявление факторов риска обеспечения при осуществлении кредитных операций банка и риска деятельности кредитных и залоговых подразделений банка;
- создание технологии контроля за кредитными рисками и рисками обеспечения путем внедрения четкой системы отчетности и взвешенной системы авторизации принятия решений на всех уровнях для гарантии соблюдения лимитов и полномочий;
- независимое и объективное наблюдение за проблемами подразделений, вовлеченных в осуществление кредитной и залоговой деятельности банка;
- методический контроль выполнения руководителем залогового подразделения контрольных функций, возложенных на него;
- моделирование последствий принятия управленческих решений и недопущение возможных при этом рисков и т.д.

ВТБ 24 (ПАО) рекомендуется самостоятельно разработать систему внутрибанковских нормативных документов по риск-менеджменту рисков обеспечения как части общего менеджмента кредитного риска. Необходимо

обеспечить систему своевременной актуализации внутрибанковской нормативной базы, которая в случае изменения текущих требований законодательного или нормативного характера, организационной структуры банка и изменения политики банка по отношению к рискам обеспечит доведение изменений до сведения всех ответственных исполнителей, в том числе через периодическое обучение и повышение квалификации. Для всех подразделений функции должны быть четко определены и формализованы, а банк должен сделать все необходимое для того, чтобы избежать конфликта интересов между ними.

Эти меры формализуются в залоговой политике банка, которая, в свою очередь, является частью кредитной политики. Если процедуры и методы управления и мониторинга рисков обеспечения и кредитного риска адекватны, то при обращении взыскания на заложенное имущество банк заранее знает размер необходимых затрат и сумму денег, которая поступит в погашение ссуды.

Залоговые подразделения банков относятся непосредственно к фронт-офису. К типичному функционалу залоговых подразделений относятся:

- предварительная оценка стоимости и состояния потенциального обеспечения ссуды;
- взаимодействие с субъектами оценочной деятельности, проводящими оценку рыночной стоимости обеспечения;
- мониторинг сохранности и состояния;
- плановая переоценка обеспечения и контроль недопущения повторных залогов.

Данный подход необходимо отразить в залоговой политике банка, которая включает в себя:

- разделы по администрированию залоговых процедур с учетом разработанных процедур и порядков оценки рисков обеспечения;
- требования к уровню профессионализма и компетенции персонала;
- принципы обеспеченности кредитования;

- оценку функций и принципов обеспечения кредитных операций;
- приоритетность работы с различными видами обеспечения, зависящую от их рискованности;
- дифференциацию применения видов обеспечения в комплексе с формами и сроками кредитования;
- ограничения работы с некачественным, неликвидным и высокорискованным имуществом в качестве обеспечения кредитных обязательств;
- лимиты концентрации видов обеспечения по типам, ликвидности, регионам;
- лимиты обеспеченности кредитных операций, рассчитываемые исходя из предложенных расчетов коэффициентов покрытия и оценки обеспеченности;
- регулярный анализ и контроль качества кредитного портфеля на подверженность его рискам обеспечения;
- периодическое прогнозирование качества портфеля заложенного имущества с целью выявления его потенциально слабых сторон и зон риска.

Бэк-офису банка в лице подразделений риск-менеджмента рекомендуется интегрировать разработанные показатели в общую систему оценки кредитного риска и других нормативов банка, а также проводить их регулярный системный анализ.

К процессу риск-менеджмента должны быть привлечены такие функциональные и структурные подразделения банка, как наблюдательный совет, правление, подразделение по риск-менеджменту (в пределах своих функций по вопросам оперативного количественного и качественного оценивания, контроля и мониторинга кредитного риска и рисков обеспечения, оценки портфельных рисков обеспечения), бэк-офис (контрольные функции за соблюдением установленных требований), фронт-офис (функции принятия банком рисков в пределах полномочий).

Качественная система администрирования и контроля рисков обеспечения кредитов во многом нивелирует размеры потерь по кредитным операциям и позволяет банковской системе сохранять приемлемый уровень доходности от активных операций.

Применяя разные методы управления кредитным риском, можно систематизировать основные направления:

1. Использование системы лимитов. Может быть использован иерархический принцип построения: совокупный лимит на клиента (на группу связанных клиентов), а также деление лимита по видам отдельных видов операций. То есть лимит может включать несколько сублимитов (кредитные, документарные, по операциям факторинга и т.д.), а также по целям кредитования (текущее финансирование, проектное финансирование и т.д.).

2. Использование обеспечения обязательств клиентов перед банком. Приоритетные формы: залог ликвидного имущества, принятие поручительств платежеспособных юридических лиц.

3. Формирование резервов по сделкам, несущим кредитный риск, в соответствии с требованиями Банка России. Отражение в отчетности банка информации об объективном уровне кредитного риска по сделкам. Нивелирование негативного влияния производится посредством его распределения в течение срока реализации кредитного риска.

4. Другие формы управления кредитным риском:

- синдикация (риски разделяются между участниками синдиката);
- хеджирование с применением производных финансовых инструментов;
- секьюритизация (кредитный риск переходит на инвесторов эмитируемых ценных бумаг).

4. Для оценки кредитоспособности заемщика предлагаем использовать рейтинговую методику. С точки зрения комплексного анализа кредитоспособности заемщика, она является наиболее эффективной. Рейтинговая система оценки кредитоспособности включает определение

кредитного рейтинга заемщика на основе расчета определенных финансовых коэффициентов и экспресс-анализ баланса заемщика (рис. 2.5).



Рис. 2.5. Рейтинговая система оценки кредитоспособности заемщика

Для оценки кредитного рейтинга заемщика используются следующие показатели.

1. Прогнозируемый денежный поток — показатель, позволяющий определить текущую и будущую платежеспособность потенциального заемщика и возможность возврата суммы кредита и процентов по нему, рассчитываемый как разница между выручкой от реализации и краткосрочными обязательствами предприятия. Прогнозируемый денежный поток необходимо сравнить с оптимальным денежным потоком, значение которого определяется умножением суммы запрашиваемого кредита на процентную ставку за пользование им.

2. Коэффициент прогноза банкротств, с помощью которого возможна предварительная оценка финансовой устойчивости заемщика. Этот показатель рассчитывается, как отношение прогнозируемого денежного потока к общей величине кредиторской задолженности предприятия, при

этом рекомендованное значение данного показателя должно быть не менее 0,26.

3. Коэффициент покрытия общей задолженности, характеризующий уровень достаточности собственного капитала заемщика и рассчитываемый как отношение общей суммы кредиторской задолженности к величине собственного капитала предприятия-заемщика.

4. Ликвидационная стоимость - показатель, с помощью которого можно предварительно оценить уровень ликвидности заемщика, представляющий собой соотношение быстрореализуемых активов предприятия и величины краткосрочной кредиторской задолженности. Оптимальное значение этого показателя > 1 .

5. Соотношение кредиторской задолженности и выручки показывает, какую долю выручки от реализации заемщик вынужден отвлекать на возмещение текущей кредиторской задолженности, т. е. дает предварительную оценку эффективности использования заемных средств. Оптимальное отношение Краткосрочной кредиторской задолженности к выручке от реализации должно составлять не более 80%.

После расчета вышеперечисленных показателей определяется кредитный рейтинг потенциального заемщика в соответствии со шкалой, представленной в табл. 2.7.

На основании присвоенного заемщику рейтинга кредитный инспектор принимает предварительное решение о возможности предоставления ссуды и условиях кредитования. Высокий кредитный рейтинг заемщика дает ему возможность получения кредита на льготных условиях (под более низкий процент). В этом случае процент за пользование денежными средствами. Вовлечение ресурсов банка в кредитование постоянных запасов, недостаточный уровень обеспеченности предприятия собственными средствами повышают рейтинг соответствующего показателя. Нарушение экономических границ кредита, чрезмерная доля кредитных обязательств в

общей структуре задолженности предприятия выдвигают на первое место при оценке кредитоспособности уровень коэффициента покрытия.

Таблица 2.7

Определение кредитного рейтинга заемщика

Кредитный рейтинг	Прогнозируемый денежный поток	Значение указанных коэффициентов
Очень высокий	Больше нормативного в 1,5 раза	Оптимальное значение показателей
Высокий	Совпадает с нормативным	Отклонение от оптимального значения любого, но только одного из показателей
Удовлетворительный	Совпадает с нормативным	Отклонение от оптимального значения любых двух показателей
Низкий	-	Отклонение от оптимального значения любых трех показателей
Неприемлемый	-	Отклонение от оптимального значения трех и более показателей

Общая оценка кредитоспособности в виде интегральной балльной оценки, представляющей собой сумму произведений удельного веса (уровня значимости) каждого показателя на класс кредитоспособности:

$$B = \sum Pe_i * C_i, \quad (2.1)$$

где B - сумма баллов;

Pe_i - удельный вес (значимость) i -го показателя;

C_i - класс i -го показателя.

По сумме баллов предприятию присваивается определенный класс кредитоспособности (первый, второй или третий), как показано в табл. 2.8.

При коэффициентах, все значения которых соответствуют первому классу, количество баллов равно 100, второму классу - 200 и третьему классу - 300. Поэтому предлагается при промежуточной величине баллов, близкой к 100 (т.е. 100-150 баллов), присваивать первый класс, к 200 (151-250 баллов) – второй класс и к 300 (251-300) - третий класс.

Таблица 2.8

Определение класса заемщика методом кредитного скоринга

Наименование отрасли	Коэффициент ликвидности			Коэффициент покрытия			Коэффициент обеспеченности собственными средствами		
	1 класс	2 класс	3 класс	1 класс	2 класс	3 класс	1 класс	2 класс	3 класс
Отрасль 1	> 0,6	0,6-0,4	< 0,4	> 1,5	1,5-1,3	1,3-1,0	> 50 %	50 %-30 %	< 30 %
Отрасль 2	> 0,4	0,4-0,25	< 0,25	> 2,0	2,0-1,5	1,5-1,0	> 35 %	35 %-25 %	< 25 %
Отрасль 3	> 0,45	0,45-0,3	< 0,3	> 1,8	1,8-1,3	1,3-1,0	> 60 %	60 %-45 %	< 45 %

Следует отметить, что при использовании метода кредитного скоринга для оценки кредитоспособности заемщика одинаковые уровни показателей и сумма баллов достигаются под влиянием разных факторов. Так, увеличение общего размера ликвидных средств за счет нормируемых активов далеко не всегда создает прочную гарантию возврата ссуды. Рост значений коэффициента ликвидности и коэффициента покрытия может объясняться сокращением долговых обязательств, и, следовательно, заключение о кредитоспособности клиента будет зависеть от причины этого сокращения.

Класс кредитоспособности не следует повышать даже при условии улучшения уровня показателей, входящих в интегральную систему оценки, - например, в следующих случаях:

- улучшение коэффициента ликвидности осуществлено только за счет роста дебиторской задолженности или остатков готовой продукции;
- рост значения коэффициента покрытия вызван увеличением запасов нереализованной продукции и незавершенного производства;
- рост показателя обеспеченности собственными средствами был осуществлен за счет прироста фондов, связанных с рискованной деятельностью предприятия;
- улучшение показателя рентабельности производственной деятельности было вызвано заключением договоров с некредитоспособными покупателями и поставщиками.

Безусловно, кредитная политика банка должна разрабатываться в соответствии с федеральным законодательством, рекомендациями Базельского комитета по банковскому надзору, а также в соответствии с

внутренними нормативными актами. Прежде всего, кредитная политика банка должна определять комплекс целей, задач, принципов и практических мер в части проведения сделок, связанных с принятием кредитного риска.

Целями кредитной политики банка могут являться:

- обеспечение сбалансированного соотношения риска и доходности кредитного портфеля;
- создание эффективной организационной структуры для активного управления кредитными рисками,
- повышения качества кредитных процедур,
- определения фундаментальных принципов для управления кредитными рисками;
- создание четких правил, определяющих полномочия в рамках системы управления кредитными рисками;
- выполнение требований законодательства и внутренних распорядительных документов.

В подходах к управлению рисками кредитная политика должна соответствовать экономической ситуации в России, стратегическим направлениям развития бизнеса банка, нормативно-правовой базе, регулирующей банковскую деятельность, и задачам, поставленным акционерами банка, с учетом достигнутых результатов реализации кредитной политики в прошлых периодах.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Вопрос о необходимости совершенствования кредитной политики российских коммерческих банков остается острым. Большинство кредитных организаций нередко подходят формально к выработке собственной стратегии развития, определяет в основном текущие цели в области кредитования, не формулируя стратегических задач банка и не проводя соответствующих исследований рынка. Кредитная политика российских банков далека от идеала, практически она основана на соблюдении нормативов, рассчитываемых по методикам Банка России. В связи с этим необходимы изменения в стратегии и тактике: развитие и расширение состава кредитных инструментов, формирование более четкого порядка определения лимитов кредитования, совершенствование классификации кредитов по группам риска с учетом качества обеспечения и порядка обслуживания долга, совершенствование организации техники кредитования различными методами, методического, нормативного и кадрового обеспечения деятельности банков.

Кредитная политика должна соответствовать текущей рыночной ситуации, поэтому необходима регулярная актуализация положений, изложенных в ней. Кредитная политика банка не должна противоречить действующему законодательству и общему направлению экономического развития государства. При размещении кредитных ресурсов банк должен следовать требованиям Банка России и российского законодательства, миссии и целям деятельности банка, кредитной культуре банка, его концепции по управлению рисками.

Кредитная политика должна быть риск-ориентированной. Качественная кредитная политика банка способствует осмысленной координации его усилий на кредитном рынке, обеспечивает деятельность подразделений, участвующих в кредитном процессе, обладает необходимым "стержнем" и продуманными технологиями, значительно уменьшает риск принятия неверных управленческих решений, дает руководству банка

важный критерий оценки качества управления кредитным подразделением и постановки кредитного процесса в целом.

В качестве объекта исследования выпускной квалификационной работы выступила кредитная политика ВТБ 24 (ПАО).

ВТБ 24 (ПАО) - один из крупнейших участников российского рынка банковских услуг, входит в международную финансовую группу ВТБ и специализируется на обслуживании физических лиц, индивидуальных предпринимателей и предприятий малого бизнеса. Деятельность ВТБ 24 (ПАО) осуществляется в соответствии с лицензиями.

По состоянию на 1 января 2015 года валюта активов баланса Банка составила 2736,7 млрд. рублей, увеличилась на 34,84 % относительно 2013 года. По состоянию на 1 января 2016 года валюта актива увеличилась еще на 3 % и составила 2820,1 млрд. рублей.

Наибольшую величину в активах банка занимает чистая ссудная задолженность. Так, в 2013 году она составляла 82,94 %, в 2014 году 79,01 %, в 2015 г. – 81,78 %. Обязательства ВТБ24 в 2014 году составили 2560,1 млрд. рублей, и увеличились относительно 2013 года на 35,38 %. В 2015 году пассивы составили 2640,9 млрд. рублей и выросли на 3,16 %. Анализ динамики активов и обязательств ВТБ 24 (ПАО) показал, что активы превышают обязательства банка, что свидетельствует о наличии у банка собственных средств.

Собственные средства ВТБ 24 (ПАО) составляют от 6-7 % всех пассивов банка. Наибольшую долю имеют средства акционеров – более 50 %. Чистая прибыль ВТБ 24 (ПАО) в 2013 году составила 20,7 млрд. рублей, в 2014 году увеличилась на 35,5 % до 28,8 млрд. рублей. В 2015 году наблюдался убыток 0,67 млрд. рублей. Наличие убытка в 2015 году связано с высокими операционными расходами по сравнению с полученными чистыми доходами.

По итогам анализа можно сделать вывод о том, что в 2015 году основные показатели деятельности ВТБ 24 (ПАО) имели положительную тенденцию роста, за исключением полученного убытка в 2015 году.

В 2015 году ВТБ 24 (ПАО) была продолжена реализация стратегии розничного бизнеса, в основе которой лежит клиентоориентированный подход к развитию бизнеса, направленный на рост качества обслуживания клиентов в сочетании со стремлением к более высокой доходности.

Структура розничного кредитного портфеля ВТБ 24 (ПАО) включает в себя: объем портфеля розничных кредитных продуктов, автокредиты, кредитные карты, кредиты наличными, ипотека, кредиты малому бизнесу, лизинг, гарантии малому бизнесу.

Население продолжает оставаться чистым кредитором банковского сектора, темпы прироста средств физических лиц, размещенных в банках, превышают темпы прироста кредитования населения.

В целях снижения кредитного риска и повышения доходности кредитных операций предлагаем следующие мероприятия:

1. Для улучшения качества кредитного портфеля Банка необходимо изменение моделей мотивации персонала, обслуживающего население, индивидуальных предпринимателей и предприятия малого бизнеса на всех стадиях работы с клиентами. Необходимо внедрение в премирование групп сотрудников, занимающихся кредитованием, оценочных показателей по уровню проблемной задолженности по рассмотренным заявкам, а также выполнение лимитов по времени проверки поступающей заявки от кредитующего подразделения.

2. Для снижения рисков Банка целесообразно будет применение ковенантов при кредитовании малого бизнеса. Внедрение данных ковенантов и исполнение порядка их применения позволит минимизировать риски ВТБ 24 (ПАО), возникающие при кредитовании малого бизнеса. Следовательно, у Банка повысится уверенность в возврате предоставленных заемных денежных ресурсов, а в случае их невыполнения это обезопасит Банк от

высоких потерь, также это уменьшит возможность снижения стоимости или порчи залогового имущества, и снизит вероятность предоставления заемщиком недостоверной финансовой отчетности. И как следствие это позволит Банку несколько снизить процентные ставки по кредитам, а также увеличить число одобрений заявок потенциальных заемщиков. Тем самым будет происходить увеличение выдаваемых ВТБ 24 (ПАО) кредитов малому бизнесу, увеличится кредитный портфель в данной сфере.

3. Проведение кредитного мониторинга с целью оценки кредитной работы банка. Кредитный мониторинг должен осуществляться непрерывно с момента заключения сделки до момента погашения своих обязательств клиентом перед банком. Цель мониторинга - своевременное выявление негативных изменений уровня кредитного риска, принятие предупредительных мер и максимально безболезненное устранение последствий его реализации.

Кредитный мониторинг банковских операций в части обеспечения банка направлен на улучшение и повышение эффективности работы кредитной деятельности банка за счет залоговых механизмов возврата и связанных с этим специфических методов и инструментов.

4. Для оценки кредитоспособности заемщика предлагаем использовать рейтинговую методику. Рейтинговая система оценки кредитоспособности включает определение кредитного рейтинга заемщика на основе расчета определенных финансовых коэффициентов и экспресс-анализ баланса заемщика. На основании присвоенного заемщику рейтинга кредитный инспектор принимает предварительное решение о возможности предоставления ссуды и условиях кредитования. Высокий кредитный рейтинг заемщика дает ему возможность получения кредита на льготных условиях (под более низкий процент).

Обобщая вышесказанное следует, что кредитная политика банка должна обеспечивать сбалансированное соотношение риска и доходности кредитного портфеля; создавать эффективную организационную структуру

для активного управления кредитными рисками, повышать качество кредитных процедур.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (в ред. от 7 февраля 2017 г. № 12-ФЗ) // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».
2. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России) [Электронный ресурс]: федер. закон от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ (в ред. от 03 июля 2016 г. № 362-ФЗ) // Официальный интернет-портал правовой информации www.pravo.gov.ru. – 30.12.2016 г.
3. О банках и банковской деятельности [Текст]: федер. закон от 03 февраля 1996 г. № 17-ФЗ (в ред. от 3 июля 2016 г. № 362-ФЗ) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2016. – № 1. – Ст. 23.
4. Об акционерных обществах [Электронный ресурс]: федер. закон от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ (в ред. от 03 июля 2016 г. № 343-ФЗ) // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Федеральным Законом «» от 26 декабря 1995 г. №208-ФЗ
5. О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности [Электронный ресурс]: положение Банка России от 26 марта 2004 г. № 254-П (в ред. от 14 ноября 2016 г. № 4194-У) // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство».
6. Архангельский, А. Настоящее и будущее стандартов базельского регулирования в России [Текст] / А. Архангельский, И. Улященко // Банковское обозрение. Приложение «БанкНадзору- 2016.- № 2.-С. 125-131.
7. Бобрик, М.А. Кредитная политика как фактор финансовой устойчивости коммерческого банка [Электронный ресурс]/ М.А. Бобрик // Управление в кредитной организации.- 2013.- № 1.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые консультации».
8. Вишневский, А.А. Современное банковское право: банковско-клиентские отношения: Сравнительно-правовые очерки [Электронный ресурс] /

- А.А. Вишневский / Стартап, 2013.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые консультации».
9. Волнин, В.А. Кредитная политика предприятия: переход к системному управлению [Электронный ресурс] / В.А. Волнин / Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет.- 2013.- № 5.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые консультации».
10. Гарслян, Л.А. Объективная необходимость правового регулирования рынка внебиржевых деривативов [Электронный ресурс]/ Л.А.Гарслян // Право и экономика.- 2016.- № 5.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые консультации».
11. Голованов, А. А. Банковское кредитование в условиях диверсификации бизнеса [Текст] / А. А. Голованов // Деньги и кредит.- 2015. – № 1. – С. 30-33.
12. Гордеева, Ю.П. Банковская политика в области кредитования малого и среднего бизнеса (на примере Волгоградской области) [Электронный ресурс]/ Ю.П. Гордеева // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет.- 2014.- № 6.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые консультации».
13. Гордина, В. В. Проблемы и особенности кредитования малого бизнеса на современном этапе [Текст] / В. В. Гордина // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2014. – № 7 (193). – С. 32-38.
14. Грачев, Е.Ю. Актуальные проблемы финансового права: Монография [Электронный ресурс]/ Е.Ю. Грачев // ИНФРА-М.- 2016.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые консультации».
15. Гринюк, Е.М. Кредитная политика как инструмент управления кредитными рисками [Текст] / Е.М. Гринюк // Банковское кредитование. – 2013. – № 1. – С. 123-132.
16. Дадалко, В.А. Банковское кредитование предприятий естественной монополии в России в условиях неопределенности современной международной конъюнктуры [Текст]/ В.А. Дадалко, Н.Н. Чаленко // Банковское право.- 2015. № 3.- С. 115-123.

17. Демкович, В. И. Банковское кредитование малого и среднего бизнеса [Текст] / В. И. Демкович // Деньги и кредит. – 2013. – № 6. – С. 46-49.
18. Дмитриева, Е. Кредитная политика предприятия как основа управления дебиторской задолженностью [Текст] / Е. Дмитриева // Консультант. – 2013. – № 7. – С. 64-72.
19. Еникеев, А. Как технологии выдачи кредитов повышают эффективность работы с заемщиками [Электронный ресурс]/ Н.Г.Скачков // Банковское обозрение. Приложение «BEST PRACTICE».- 2015.- № 3.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые консультации».
20. Иванов, О.М. Комментарий к Федеральному закону «О потребительском кредите (займе)»: Научно-практический (постатейный) [Электронный ресурс]/ О.М.Иванов, М.А.Щербакова // Статут.- 2014.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые консультации».
21. Иванова Е. В. Функции кредитной политики коммерческого банка на макро и микроуровне [Текст] / Е. В. Иванова // Студенческая наука XXI века: материалы IX Междунар. студенч. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 23 апр. 2016 г.). В 2 т. Т. 2 / редкол.: Л. А. Абрамова [и др.]. — Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. — № 2 (9). — С. 115–117. — ISSN 2413-3825
22. Исмаилов, И.Ш. Проблемы развития банковского регулирования в Российской Федерации в условиях экономического кризиса [Электронный ресурс]/ И.Ш. Исмаилов // Юридический мир.- 2016.- № 9.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые консультации».
23. Карпов, Л.К. Правовое регулирование деятельности кредитных организаций в Европейском союзе» [Электронный ресурс]/ Л.К. Карпов // Статут.- 2014.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые консультации».
24. Колесников, А. М. Банковское кредитование малого бизнеса [Текст] / А.М. Колесников, В. А. Видякина // Известия ТулГУ: экономические и юридические науки. – 2014. – № 3. – С. 292-298.
25. Кучеров, И.И. Контроль в финансово-бюджетной сфере: Научно-практи-

тическое пособие» [Электронный ресурс]/ И.И. Кучеров, Н.А. Поветкина, Н.Е. Абрамова // «ИЗиСП», «КОНТРАКТ». - 2016. -Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые консультации».

26. Линников, А.С. Международно-правовые стандарты регулирования банковской деятельности [Электронный ресурс]/ А.С.Линников, Л.К. Карпов // Статут.- 2014.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые консультации».

27. Милых, И. Кредитная политика предприятия как инструмент управления дебиторской задолженностью [Электронный ресурс]/ И. Милых // Консультант.- 2013.- № 11.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые консультации».

28. Пашков, Р. Организационное обеспечение реализации в кредитных организациях принципа «Знай своего клиента» [Электронный ресурс] Ю. Юденков // Бухгалтерия и банки.- 2016.- № 10.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые консультации».

29. Рождественская, Т.Э. Публичное банковское право [Электронный ресурс]: учебник для магистров / Т.Э.Рождественская, А.Г. Гузнов. – М.: Проспект, 2016.- 246 с.

30. Снайдер, Д. Скоринг при кредитовании малого и среднего бизнеса / Дэвид Снайдер, Тим О`Брайен // Деньги и кредит. – 2012. – №10. – С. 59-63.

31. Ушанов, А. Стандартизация банковского кредитования как фактор повышения его эффективности [Электронный ресурс]/ А.Ушанов // Бухгалтерия и банки.- 2016.- № 6.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые консультации».

32. Хусаинов, Р.В. Как банкам корректировать свою политику в условиях санкций? [Электронный ресурс]/ Р.В. Хусаинов, О.Ю. Дадашева О.Ю., М.А. Бобрик и др.// Управление в кредитной организации.- 2014.- № 4.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые консультации».

33. Хусаинов, Р.В. Как банки меняют свою кредитную политику в условиях

санкций [Электронный ресурс]/ Р.В. Хусаинов // Банковское кредитование.- 2014.- № 6.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые консультации».

34. Хусаинов, Р.В. Кредитная политика банка: цели, задачи и основные принципы [Электронный ресурс]/ Р.В. Хусаинов // Банковское кредитование.- 2013.- № 5.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые консультации».

35. Цинделиани, И.А. Банковское право: учебник для бакалавров [Электронный ресурс]/ И.А. Цинделиани // Российский государственный университет правосудия.- 2016.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые консультации».

36. Годовой отчет ВТБ24 (ПАО) 2014 [Электронный ресурс] // Интерфакс. – Москва, 2015. – Режим доступа: <http://www.e-disclosure.ru/>. – 03.03.2017.

37. Годовой отчет ВТБ24 (ПАО) 2015 [Электронный ресурс] // Интерфакс. – Москва, 2016. – Режим доступа: <http://www.e-disclosure.ru/>. – 03.03.2017.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Содержание кредитной политики коммерческого банка

Направление	Содержание
Полномочия и администрирование	Установление компетенций в области кредитования для уполномоченных органов банка (собрания акционеров, наблюдательного совета, совета директоров), президента банка, председателя кредитного комитета, главного кредитного комитета, малого кредитного комитета, начальников департаментов, управлений, отделов, подразделений банка (кредитного, управления рисками, залогового, бэк-офиса)
Нормативно-правовая база	Законы и подзаконные акты, указания, положения Банка России, внутренние документы банка (например, методика оценки кредитоспособности заемщика, порядок формирования резервов, порядок работы с проблемной и просроченной задолженностью, порядок проведения мониторинга заемщика и т.д.)
Кредитные риски	Порядок оценки кредитного риска, определения резервов по кредитным продуктам
Управление кредитными рисками	Порядок действий на случай предупреждения и (или) возникновения кредитного риска
Кредитные продукты	Кредиты, кредитные линии, банковские гарантии, контргарантии, аккредитивы и т.д.
Обеспечение	Политика кредитования клиентов в зависимости от обеспечения: недвижимость, земельные участки, залог векселей банка, выручки, товарно-материальных ценностей и пр.
Ценообразование на кредитные продукты	Политика по определению цены на каждый вид кредитного продукта (порядок формирования комиссий, процентных ставок (например, издержки плюс прибыль), ценообразование с учетом рисковой составляющей и пр.)
Лимиты кредитования	Политика по установлению лимитов кредитования для заемщиков филиалов банка, подразделений, сотрудников. Политика установления лимитов кредитования для клиентов банка (крупных, групп взаимосвязанных заемщиков)
Диверсификация кредитного портфеля	По отраслевому, региональному признаку, валюте кредитования, целям кредитования, суммам