

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ
АЗЕРБАЙДЖАНСКИЙ ГОСУДАСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

«Центр магистратуры»

На правах рукописи

Керимова Нигяр Фаик

«Регулирование рисков и доходности операций кредитования»
МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

Шифр и название специальности:

060403 – «Финансы»

Специализация:

«Банковское Дело»

Научный руководитель:
К.э.д. проф. Керимов А.Э.

Руководитель магистерской программы:
проф. Рзаев Р.М.

Заведующий кафедры:

д.э.н. Алекперов А.А.

Баку – 2016

Магистерская Диссертация на тему

«Регулирование риска и доходности операций кредитования»

Содержание

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА I. Понятие, сущность кредитного риска и доходности операций кредитования	6
1.1 Содержание и факторы кредитного риска	6
1.2 Понятие и необходимость доходности кредитных операций	16
ГЛАВА II. Управление кредитными рисками и доходностью операций кредитования в коммерческих банках	29
2.1 Пути увеличения доходности кредитных операций банка.....	29
2.2 Методы управления кредитным риском и доходность операций кредитования	38
2.3 Кредитный портфель и его роль в предотвращении кредитного риска.....	57
ГЛАВА III. Пути совершенствования управления кредитным риском и увеличение доходности операций кредитования банка	65
3.1 Анализ состояния кредитного риска в азербайджанских коммерческих банках и проблемы его минимизации	65
3.2 Повышение роли кредитной политики в управлении кредитным риском	70
3.3 Применение новых банковских продуктов и услуг в целях обеспечения доходности кредитования.....	89
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	92
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	98
Приложение	102

Магистр: Керимова Нигяр Фаик

Научный Руководитель: Керимов Атик Эхсан

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что кредитный риск является важнейшим риском в деятельности каждого коммерческого банка, на минимизацию которого должны быть направлены мероприятия по оптимизации его деятельности.

Проблема своевременного возвращения кредитов, выданных физическим лицам, а также увеличения количества выданных кредитов актуальна для большинства банковских учреждений, реализующих программы по развитию розничного бизнеса. Ее решение в значительной мере зависит от «качества» оценки кредитоспособности потенциальных кредитозаемщиков.

Целью диссертационной работы является разработка мероприятий по совершенствованию управления кредитным риском и увеличение доходности операций кредитования банка.

Исходя из поставленной цели исследования, в диссертационной работе необходимо решить следующие задачи:

- изучить понятие, сущность кредитного риска и доходности операций кредитования;
- проанализировать управление кредитными рисками и доходностью операций кредитования в коммерческих банках;
- разработать мероприятия по совершенствованию управления кредитным риском и увеличение доходности операций кредитования банка.

Объектом исследования в настоящей работе являются коммерческие банки Азербайджанской Республики.

Предмет исследования – кредитные риски и доходность банка.

Теоретической базой исследования являлись труды многих отечественных ученых, работы которых посвящались изучению проблем

кредитования и рисков с ним связанных. Так же при написании работы был изучен материал по анализу платежеспособности предприятия и эффективности ее деятельности.

Кроме того, в работе использовались статистические данные официальных сайтов сети Интернет и данные бухгалтерской отчетности банков за 2012-2014 гг.

Во время работы была использована совокупность методов экономико-статистического анализа, методы анализа и синтеза экономической информации.

Новизна диссертационной работы заключается в

переосмыслении использования современных баз данных, а также различного рода персональных программ для банков, чтобы своевременно исключать риски, связанные с клиентами банка;

использовании интегральных показателей для оценки результативности мероприятий по совершенствованию банковского кредитования;

разработаны пути увеличения доходности кредитных операций при помощи обеспечения стабильности и повышение конкурентоспособности отечественной банковской системы и разработке механизма предупреждения и снижения рисков,

рассмотрены методы снижения рисков за счет своевременного мониторинга при помощи своевременного мониторинга систем, так как правовая база не в полной мере охватывает все виды банковских кредитных рисков;

внедрение новых видов банковских продуктов для увеличения эффективности работы с клиентами и повышения доходности от банковских операций при помощи сокращения услуг работников фронт-офиса;

обобщена теоретическая основа регулирования риска и доходности банковских операций;

определены основные приоритеты регулирования управления рисками в осуществлении кредитных операций.

Практическая ценность работы заключается в том, что исследуемые и разработанные положения, рекомендации и выводы могут быть использованы в банковской сфере.

Структура диссертационной работы обусловлена поставленными задачами и содержит введение, основную часть, которая состоит из трех глав, список использованной литературы и приложение.

ГЛАВА I. Понятие, сущность кредитного риска и доходности операций кредитования

1.1 Содержание и факторы кредитного риска

Сущность и источники кредитного риска целесообразно рассматривать в контексте и взаимосвязи банковского надзора по четырем основным категориям риска: кредитному риску, рыночному риску, риску потери ликвидности и операционному риску, что позволит получить представление о характере этих рисков и о важности контроля и управления ими, в том числе и методами документарного надзора и инспектирования.

Кредитный риск банка можно детерминировать как максимальную будущую потерю, которая может наступить с указанной допустимостью в течение определенного периода времени вследствие снижения стоимости кредитного портфеля, из-за частичной или полной неплатежеспособности кредитозаемщика в момент погашения кредита.

Банковский кредитный риск подразумевает под собой риск портфеля и риск какого-то определенного кредитозаемщика.

В условиях данного определения зачатком кредитного риска является отдельный, определенный кредитокредитозаемщик.

Среди кредитных выделяют риски от недобросовестности частных клиентов, невозврата со стороны корпоративных клиентов, а также риски того, что какое-либо государство утратит возможность платить по своим обязательствам (суверенные).

Управление кредитным риском подразумевает:

- управление кредитным портфелем банка, принципы которого отражаются в соответствующей политике в виде плана по размещению кредитных ресурсов и др.;
- выполнение кредитной функции (кредиты должны возвращаться, приносить прибыль и быть востребованными на рынке);

- постоянный мониторинг качества кредитного портфеля; - выделение неработающих кредитов и разработка мер по их возвращению;

- уменьшение кредитных рисков за счет минимизации чрезмерно крупных кредитов тому или иному лицу, региону или даже стране, создание системы резервирования под возможные потери и др.

Помимо обеспечения возврата кредитов, банк должен привлекать денежные средства на депозиты, т.к. за счет собственных средств производится лишь небольшая доля кредитования.

Банковский кредитный риск – это такой риск, при котором учитывается, что кредитозаемщик или дебитор возможно не сможет выполнить обязательств, указанных в контракте (или договоре). По сути это есть риск неплатежеспособности дебитора или кредитозаемщика.

В первую очередь, носителями кредитных рисков выступают сделки следующих типов:

- прямое (предпоставочное) и непрямое (послепоставочное) кредитование;

- торговля активами без предоплаты со стороны контрагента;
- сделки без поручительства со стороны третьих лиц;
- кредитные риски включают в себя возможность убытков дебитора. И речь идет не только об финансовых убытках.

Важными факторами также являются: понижения рейтинга компании на территории, ненужность данной отрасли, подрыв деловой репутации и др., то есть все из-за чего кредитозаемщик не сможет выплатить долг. но невыполнение обязанностей перед дебиторами это не все чем рискует банк.

Банковский кредитный риск может быть и косвенным, например, в случае если понижается цена ценных бумаг эмитента или нужно преумножить количество кредитных резервов.

Во время установления кредитных рисков во внимание принимаются следующие факторы:

- Риск банкротства.
- Допустимость того, что кредитозаемщик через некоторое время не сможет платить по кредиту.
- Кредитный рейтинг.
- Оценка надежности различных ценных бумаг.
- Кредитная миграция.
- Возможность изменения кредитного рейтинга дебитора, операции, контрагента, эмитента.
- Сумма, подвергаящаяся банковскому кредитному риску .
- убыток, который банк может понести в случае банкротства.

Как правило, любые отношения подразумевающие долговые обязанности и связывающие кредитора и кредитозаемщика несут в себе определенную долю риска.

Кредитный риск - это то, что банк должен рассматривать при получении новой заявки. Нужно детально просмотреть кредитную историю, которую предоставил кредитокредитозаемщик, род его занятий, а также всю относящуюся к нему информацию. Непосредственно оценку банковских кредитных рисков должны проводить специалисты кредитного отдела, так как этот род деятельности требует скурпулезности и профессионального подхода.

Главный доход коммерческого банка – это в основном доход, получаемый за счёт кредитной деятельности. Именно поэтому банку важно уметь определить возможность непогашения кредита заёмщиком. Кредитный риск коммерческого банка – это главный риск, который влияет на то, насколько эффективна работа данного банка.

Рынок кредитования за последнее время в нашей стране значительно увеличился, а вместе с этим увеличились и кредитные риски. Причины роста этих рисков заключаются в увеличении числа заёмщиков и размеров предоставляемых кредитов. Возрастание кредитных рисков отражается не

только на отдельных субъектах кредитования, но и на всей банковской системе нашей страны.

Факторов, от которых зависит кредитный риск коммерческих банков, существует несколько:

- внешние – связаны с состоянием экономики страны, денежно-кредитной, внешней и внутренней политики государства, возможных ее изменений под действием государственного регулирования;

- внутренние – связаны с деятельностью самого кредитора и его клиента-заёмщика.

Внешние факторы довольно сложно просчитать и предугадать, но можно в какой-то степени уменьшить потери, ими вызванные. А вот внутренние кредитные риски коммерческих банков напрямую зависят от его деятельности, компетентности руководителя и профессионализма банковского персонала. Умение вовремя отреагировать, спрогнозировать и не допустить невозвращенной задолженности повлиять на всю деятельность банка – это важный момент управления кредитными рисками, способный значительно повлиять на благополучие банка.

Кредитные риски коммерческих банков вынуждают их внимательно относиться к выбору потенциальных заёмщиков. Для банка важно определить уровень платежеспособности клиента, его возможности вовремя и в полной мере погасить долг. Здесь важную роль играет способность менеджерами и сотрудниками банка верно проанализировать и сопоставить уровень риска и дохода от предоставления конкретного кредита конкретному кредитозаемщику.

В случае предоставления физическим лицам кредита на небольшую сумму, банками все чаще используется автоматическая процедура андеррайтинга (определения кредитных рисков) – скоринг. Эта процедура обычно проводится при помощи специально разработанных компьютерных программ, позволяющих вычислить, насколько высок уровень риска

предоставления займа определенному кредитозаемщику. Сотрудник банка просто вносит данные о клиенте в программу, а она выдает результат в виде начисленных баллов. Риск предоставления кредита в этом случае, по сути, решает программа.

Скоринговые системы разрабатываются каждым банком самостоятельно в зависимости их кредитной политики, уровня приемлемого для банка риска. В связи с этим отличаются и показатели, запрашиваемые при процедуре скоринга, но обычно они включают: уровень доходов кредитозаемщика, его возраст, образование, возможно, стаж, наличие постоянной прописки, гражданства, частной собственности и т.д.

Более сложная процедура определения кредитного риска при предоставлении кредитов больших размеров. Рассматриваются они в индивидуальном порядке и условия по их предоставлению разным заёмщикам могут отличаться, в зависимости от величины риска. Здесь часто требуется наличие у заёмщика дополнительного обеспечения в виде имущества или поручительства третьих лиц. Чем выше риск не погашения кредита конкретным клиентом, тем менее выгодные условия кредитования ему будут предложены. Это один из главных способов коммерческих банков перестраховаться от рисков не погашения должником полученного кредита.

Банковский кредитный риск возможно уменьшить посредством поручительства либо принятия залога. В качестве залога наиболее хорошо подходит брать дорогостоящую собственность, а также ликвидные активы. В случае утери залога можно уменьшить риски при помощи страхования кредитов.

Кроме того, большинство банков используют систему лимитирования (в качестве примера можно использовать кредитные карты с определенным лимитом, который устанавливается исходя их дохода кредитозаемщика).

Своевременная и четкая оценка кредитных рисков дает возможность быть жизнеспособным и не терпеть убыток даже в условиях кризиса экономики.

Одним из главных моментов оценки банковского кредитного риска является создание такой структуры, при использовании которой возможно определить переход кредитозаемщика между кредитными рейтингами в течение какого-то отрезка времени.

Вероятность такого перехода кредитозаемщика рассчитывается как отношение числа кредитозаемщиков, сменивших свой кредитный рейтинг к общему числу кредитозаемщиков.

Делая вывод, можно сказать, что банковский кредитный риск представляет собой наиболее крупную часть общего риска банковских операций и в виду этого определяет такие показатели деятельности банковской сферы, как размер активов, рассчитанных по уровню риска, ресурсы на возможные потери по ссудам, достаточность собственного капитала и доходность капитала банка. Это и есть причина того, что выбор благонадежной системы управления банковскими рисками есть важное целевое решение менеджмента банка.

Фундаментальным ядром кредитного цикла является динамика кредитного риска. Повышательные фазы цикла характеризуются процессом расширения кредитной активности и накопления риска. Точкой перехода от повышательных фаз к понижительным служит шоковое явление определенной природы (внутренней или внешней).

Кредитный риск зависит от воздействия множества факторов, что значительно осложняет его оценку и прогнозирование.

Кредитный риск формируется из факторов, которые могут относиться и к кредитозаемщику и к банку. К факторам, которые относятся к стороне кредитозаемщика, относятся кредитоспособность и тип

заключенного кредитного соглашения. К стороне банка относится, например, фактор установления кредитного процесса.

Кредитоспособность кредитозаемщика определяется как «степень доверия банка к обязательству клиента возратить заемные средства в установленные сроки» [22, с. 87-96]. Более всего это зависит от денежного (или финансового) положения клиента, а также от степени развития объектов, кредитуемых банком.

Разница в деятельности банка во время реализации кредитных операций определены: составом и структурой кредитного риска, и факторами, приведшими к реализации этих видов кредитного риска; различными служебными обязанностями, которые выполняют сотрудники банка в соответствии с многообразием существующих объектов, принципов организации и целей деятельности.

Структура кредитного риска состоит из риска определенного клиента банка (в данном случае – кредитозаемщика) и риска портфеля. Факторы кредитного риска могут носить внешний и внутренний характер относительно банка. Факторы, носящие внешний характер, для начала, связаны с доступностью реализации кредитного риска по причине, не скореллированный непосредственно с работой персонала банка. Тем не менее кредитозаемщик может не погасить кредит, даже если сотрудники кредитного подразделения банка тщательно исполняли свои обязанности.

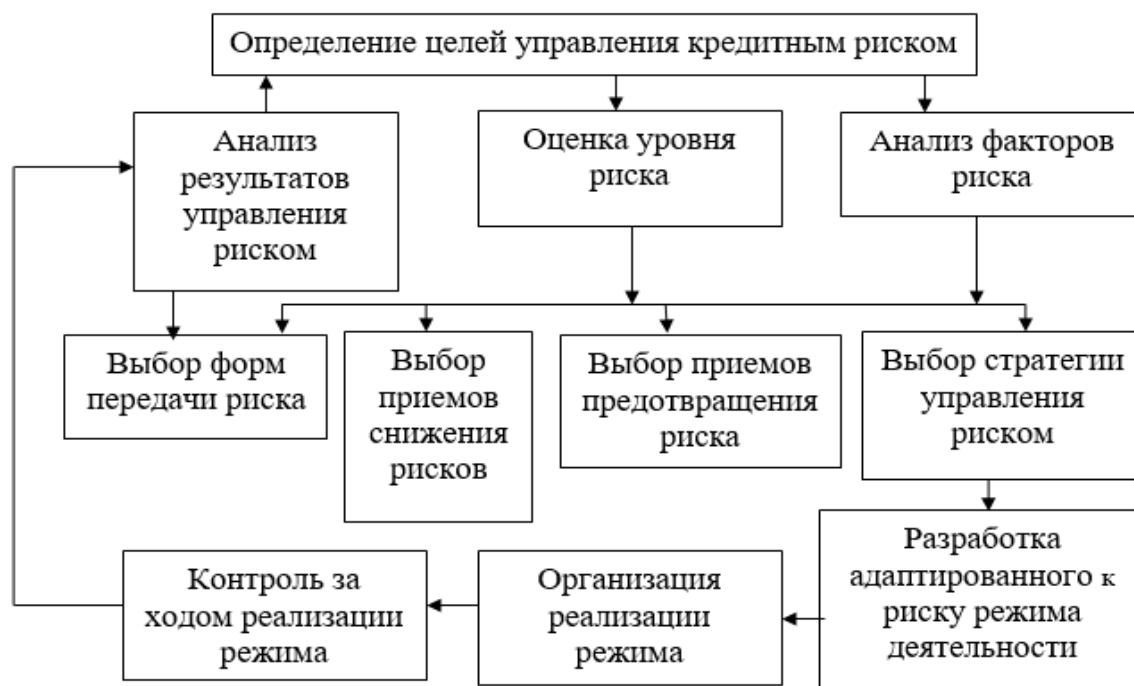
Факторы же, носящие внутренний характер, непосредственно связаны с погрешностями, допущенными банковским персоналом, которые допускаются в процессе оформления кредитных документов, искаженностью и ошибками при выполнении оценки и анализа кредитоспособности кредитозаемщика, нарушением должностных инструкции просчетами, которые заложены в самой процедуре осуществления кредитования. Характеристики факторов, способных вызвать кредитный риск, представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Факторы, способные вызвать кредитный риск

Вид кредитного риска	Внутренние факторы кредитного риска	Внешние факторы кредитного риска
риск индивидуального заемщика	ошибки персонала, связанные с отклонениями от должностных инструкций при выполнении своих обязательств и кредитных операций; злоупотреблений персонала	отказ заемщика выполнять обязательства по кредиту вследствие недобросовестности или отсутствия такой возможности (например, в результате ухудшения финансового положения)
риск портфеля	методологические ошибки, которые могут содержаться в должностных инструкциях	достигнутое значение показателя эффективности кредитного портфеля ниже запланированного уровня из-за неисполнения заемщиками взятых на себя обязательств

Менеджмент кредитных рисков в нынешних коммерческих банках осуществляется в рамках отдельно специализированного структурного подразделения. Этим подразделением часто является департамент риск-менеджмента, который занимается организацией, координацией работ и управлением, связанных с выявлением, анализом и минимизацией рисков деятельности банка и разрабатывающий положения по минимизации отдельных видов рисков, учитывая рекомендации отдела внутреннего контроля (ОВК) банка.

Организацию управления кредитными рисками можно представить в качестве схемы, которая представлена на рисунке 1.



13

Рис.1. Организация управления кредитным риском банка [13, с. 78]

Исходя из этой схемы можно определить, что организация управления кредитными рисками банка регламентирована политикой управления кредитными рисками и начинается с выявления всех вероятных случаев проявления кредитного риска, то есть специалисты из отдела риск-менеджмента обличают основные факторы риска. Затем, на основании кредитного риска, а также внутрибанковской документации осуществляется оценка, по итогам которых специалисты из отдела риск-менеджмента указывают на максимально рациональные инструменты, дающие возможность управлять кредитным риском.

В Таблице 2 можно увидеть, что коммерческие банки для управления кредитными рисками могут применять два типа инструментов: инструменты управления кредитными рисками отдельной ссуды и инструменты управления кредитными рисками кредитного портфеля. Для каждой из данных групп выделяют инструменты, которые способны предотвратить причины, приведшие к возникновению кредитных рисков, и инструменты, способные управлять последствиями наступивших кредитных рисков.

Таблица 2 - Инструменты, используемые при управлении кредитными рисками [23, с. 86]

	Инструменты для управления кредитными рисками		Инструменты для управления кредитными рисками по кредитному портфелю	
Инструменты предотвращения причин возникновения рисков	Улучшение качества проводимой оценки кредитоспособности кредитозаемщика и повышение ее объективности: - тщательная проверка кредитоспособности клиента, -кредитный мониторинг.		Улучшение процесса принятия кредитных решений: -совершенствование организационной структуры; -квалифицированная проверка; -повышение значения информационных систем и технологий; -контроль за процессом кредитования, кредитная ревизия.	
Инструменты для управления последствиями наступления рисков	Активные инструменты ограничения потерь: -ограничение рисков; -перенос рисков; -деление рисков.	Пассивные инструменты страхования убытков: -учет риска при установлении процентной ставки.	Активные инструменты: - ограничение рисков; - диверсификация кредитного портфеля; -управление проблемными кредитами.	Пассивные инструменты: - образование резервов ликвидности; -контроль за качеством кредитного портфеля.- образование резервов собственного капитала;

Рассмотрим поэтапно организацию и структуру процесса управления кредитными рисками коммерческого банка:

1. Информационный этап. Источниками информации могут выступать: бухгалтерская отчетность, аудиторская информация, учредительные документы, данные информационных агентств, отраслевые и статистические сборники, Интернет, бюджеты, бизнес-планы.

2. Выявление значимых факторов кредитного риска.

3. Оценка и анализ кредитного риска. На практике отечественных кредитных организаций наиболее используемыми способами оценки кредитных рисков являются:

- Управление рисками осуществляется в соответствии с «Правилами внедрения стандартов корпоративного управления в банках» и «Стандартами по управлению рисками» Центрального Банка Азербайджанской Республики. Он устанавливает, как общие критерии отнесения кредита к одной из пяти

категорий качества, так и основные критерии с целью формирования соответствующего резерва.

- Внутренняя рейтинговая (скоринговая) оценка. Рейтинговая модель включает систему показателей, по суммированию которых в дальнейшем определяют интегральный показатель, величина которого относит контрагента к определенному классу или категории, и затем уже делаются выводы о надежности данного контрагента [9, с. 47].

- Методика Базельского комитета. Данная методика основывается на взвешенных рисковых оценках и, по сути, основывается на стандартизированном алгоритме рейтинговой оценки [3, с. 725]. В азербайджанских банках эта методика практически не используется из-за довольно значительных затрат банка, которые он должен понести при оценке риска с использованием данного алгоритма [15, с. 147]. Однако благодаря эволюции системы профессиональных рейтинговых агентств подход Базеля постепенно становится более доступным.

4. Принятие на основе проведенного анализа управленческого решения об обоснованности и выгоды сделки.

5. Контроль за кредитными рисками в коммерческом банке, который включает:

- Контроль в пределах структурных подразделений, то есть самоконтроль ответственных исполнителей, а также контроль руководителей различных подразделений;
- Контроль в пределах всего банка. Его можно разделить на контроль рисков текущий и контроль рисков последующий;
- Внешний контроль, осуществляемый в пределах внешнего аудита банка.

Изучив различные методы регулирования и управления кредитными рисками, можно сделать вывод, что такое понятие как «методы регулирования кредитных рисков» необходимо рассматривать в виде

совокупности экономических способов и организационно-правовых мер, способных как обеспечить реализацию интересов клиентов (кредиторов и кредитозаемщиков) так и предотвратить и минимизировать кредитные риски.

Методики регулирования кредитных рисков можно классифицировать с точки зрения сферы их возникновения и применения, что дает возможность выделить внешние и внутренние методики регулирования кредитными рисками и детализировать их на основе специфики работы банковской системы, уделяя особое внимание косвенным методам: страховому и контрактному.

1.2 Понятие и необходимость доходности кредитных операций

Главная цель процесса управления кредитным портфелем банка заключается в обеспечении максимальной доходности по определенному уровню риска. Уровень доходности кредитного портфеля зависит от структуры и объема портфеля, а также от уровня процентных ставок по кредитам. На формирование структуры кредитного портфеля банка существенно влияет специфика сектора рынка, который обслуживается этим банком. Для специализированных банков структура кредитного портфеля концентрируется в определенных отраслях экономики.

Для ипотечных банков характерно долгосрочное кредитование. В структуре кредитного портфеля сберегательных банков преобладают потребительские кредиты и займы физическим лицам.

Структура и объем кредитного портфеля банка определяются следующими факторами: размер банка (капитала); правила регулирования банковской деятельности; официальная кредитная политика банка; опыт и квалификация менеджеров; уровень доходности различных направлений размещения средств.

Размер капитала банка в значительной степени влияет на общий объем привлеченных и заемных средств, а, следовательно, и на размер кредитных

ресурсов. Максимальный размер отдельного займа тоже определяется величиной капитала. Капитал банка используется при установлении лимитов и ограничений в процессе регулирования кредитной деятельности банков.

ЦБ установлены ряд связанных с кредитованием нормативов, которые рассчитываются по отношению к капиталу банка.

Следовательно, размер капитала определяет объем и структуру его кредитного портфеля. Качество кредитного портфеля существенно влияет на уровень рискованности и надежности банка, поэтому именно кредитная деятельность подлежит регулированию со стороны органов надзора во многих странах. Установлены ограничения и нормативы, а также правила регулирования банковской деятельности играют значительную роль в процессе формирования кредитного портфеля.

Кредитная политика банка определяет первостепенные направления кредитования, а также список кредитов, которые не должны входить в состав кредитного портфеля. Одни и те же условия кредитования могут не соответствовать основным требованиям кредитной политики одного банка, но быть вполне приемлемым для другого.

Одно из обязательных условий кредитного менеджмента заключается в том, что банк не должен предоставлять кредиты, под условиями, которые не могут быть тщательно оценены специалистами банка. Следовательно, специализация кредитных работников, квалификация и опыт также имеют большое влияние на характеристики кредитного портфеля банка.

В формировании структуры активов банка ключевым фактором является уровень доходности каждого вида активов. Но высокая рентабельность, в большинстве случаев, сопровождается высоким уровнем риска, вследствие этого менеджменту банка необходимо учитывать оба фактора. Если уровень доходности различных видов активов примерно одинаков, то предпочтение отдается наименее рисковым сферам размещения средств. В такой ситуации размер кредитного портфеля банка может

уменьшиться в пользу портфеля ценных бумаг или в пользу осуществления прочих видов активных операций.

Уровень кредитного риска каждого заемщика непосредственно влияет на уровень процентной ставки по кредиту. Высокий уровень риска связывается с высокой кредитной ставкой, и наоборот. Но кредитная ставка зависит не только от риска. Она формируется под влиянием приведенных далее внешних и внутренних факторов, которые необходимо учитывать, определяя ее:

- спрос и предложение на рынке кредитов,
- уровень конкуренции,
- уровень кредитного риска, который связывается с конкретным клиентом,
- кредитная политика банка,
- категория клиентов, которая отражает, ориентированный банк на развитие отношений с данным заемщиком,
- общий уровень доходности всех связей с клиентом;
- стоимость кредитных ресурсов для банка,
- уровень базовых ставок,
- форма обеспечения кредита и стоимость контроля за его состоянием.

Быстрое развитие доступного гражданам Азербайджана банковского кредита, оказало стимулирующее влияние на развитие внутренней торговли и, как следствие, импорта. Промышленные товары потребительского свойства, в нашей стране по-прежнему производятся в небольших количествах, оттого рост потребления автоматически приводит к росту импорта. Структура импорта является интересной темой для исследования, так как дает возможность довольно легко найти номенклатуру товаров и услуг, которые, в рамках политики импортозамещения, можно было бы производить у нас в стране. Тем не менее, в рамках данной работы был проведен небольшой анализ развития кредитования для граждан

Азербайджана и его воздействия на их финансовое состояние. Чтобы осознать, как граждане и банки взаимозависимы. На диаграмме ниже представлена структура кредитного портфеля банковской системы Азербайджана (рис. 2).

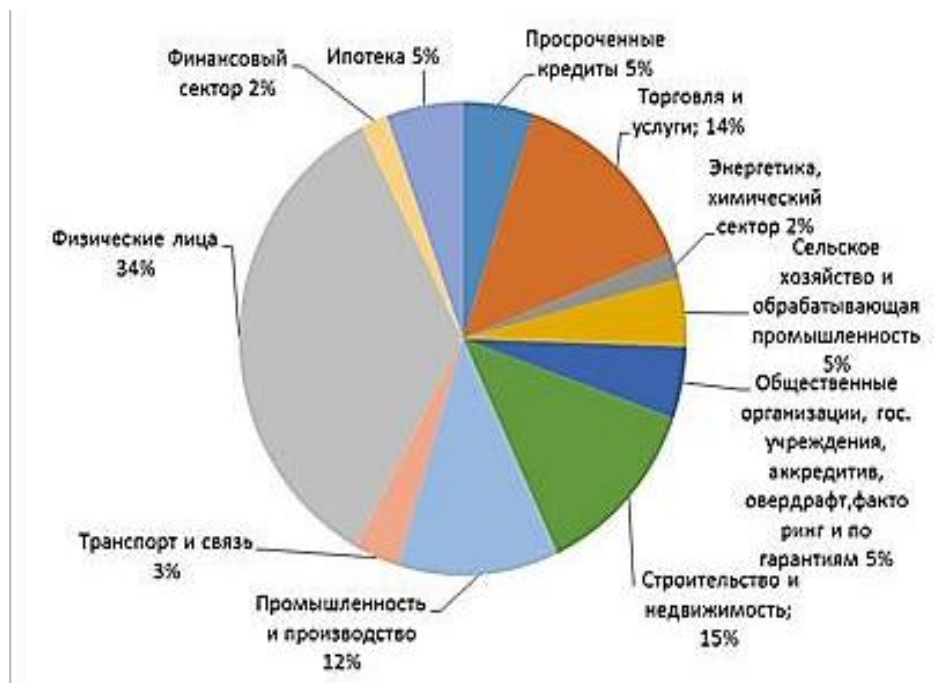


Рис.2. Структура кредитного портфеля банковской системы Азербайджана, 2014 г.

Работа с населением является для банковской системы безусловным приоритетом, с долей в 39% (сумма всех кредитов физическим лицам и ипотечное кредитование) от общей суммы выданных кредитов, а на 1 апреля 2014 г - 40.6%.

В первую очередь нужно разобраться с определением, что, принимая во внимание, растущую зависимость многих банков, как между собой, так и от общеэкономической ситуации, дефолт даже одного розничного банка может сильно повысить риск системного кризиса, ликвидности и доверия. Индикаторы, вероятности дефолта не имеют единых пороговых значений, превышение которых указывало бы о перекредитованности населения.

Эффект перекредитованности помимо большого риска дефолта обладает еще одной неприятной особенностью. Основная проблема заключается в том, что в случае, дефолта по ранее взятому кредиту по какой-

либо причине может отрицательно сказаться на финансовом положении заемщика (длительность судебных издержек, дороговизна и риск потери имущества и т. д.), что в свою очередь ведет к уменьшению текущего потребления данным конкретным заемщиком, что, как следствие, в рамках всей страны угнетающее влияет на торговлю.

Великая депрессия 30-х годов XX-го столетия и начинающийся кризис, началом которого принято считать 2008 г. показывают сценарий, при котором происходит уменьшение потребления при отсутствии крупных дефолтов по выплате долгов. В связи с этим, представляется особенно важным понять, причины по которым по итогам 2014 г. в Азербайджане произошло сильное уменьшение экспорта и импорта.

Таблица 3 - Снижение экспорта и импорта

Внешнеторговый оборот, млн. манат	Январь-март 2014 г.	К январю-марту 2013 г., %
Экспорт	6 235,5	93.3
Импорт	1 382	79.1
Розничная торговля	5 083.7	109.2

В начале 2014 г. рынок потребительского кредитования был «остужен» рядом решений, принятых Центральным банком Азербайджана (ЦБА). Если предположить, что решения Центрального Банка Азербайджана повлияли на снижение объема импорта, то может быть констатированна установившаяся сильная зависимость воздействия банковского кредита на стимулирование торговли.

Уровень кредитных задолженностей граждан определяют два показателя: отношение долга граждан к ВВП и к располагаемым денежным запасам населения (Consumer Leverage Ratio - CLR). Показатель CLR определяется как отношения объема всех непогашенных кредитов к годовому доходу населения. Чем выше CLR, тем сильнее долговая нагрузка. В странах ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития) этот показатель в 2010 г. изменялся от 9% (Мексика) до 309.5% (Дания). В

странах большой семерки самое низкое значение зафиксировано в Италии - 85.9%, а самое высокое в Великобритании - 157%.

Без сомнений, необходимо сделать поправку на разницу в отношениях к домохозяйствам (гражданам) имеющим высокое значение валового дохода и имеющим низкое значение валового дохода. В то же время, количество кредитов может быть не критичным при условии, что общая сумма их не велика.

Принимая во внимание то что информация о количестве граждан с непогашенными кредитами является коммерческой тайной, для расчетов данных по данной модели будут использованы только трудоспособное население страны, обладающее трудовыми контрактами, по той причине, что одно из условий выдачи кредита является справка о доходах. Для проведения расчета будут использованы данные предоставленные ЦБА и Государственным комитетом по статистике:

- трудоспособное занятое население: 2013 г. - 4458,9 млн. человек, 2014 г. - 4529,9 млн. человек;
- работающие по контракту: 2013 г. - 1479,3 млн. человек, 2014 г. - 1510,4 млн. человек;
- средняя заработная плата: 2013 г. - 404,7 манат, 2014 г. - 434 маната;
- сумма прожиточного минимума: 2013 г. - 125 манат, 2014 г. - 136 маната;
- сумма выданных гражданам кредитов: 2013 г. - 4720,9 млн. манат , 2014 г. - 6458,5 млн. манат.

В качестве примера, средняя годовая ставка по кредиту взята 25%, а срок, на который выдан кредит - 24 месяца.

Таблица4 - Структура доходов и расходов среднестатистического гражданина Азербайджана, имеющего трудовой контракт

За 2013 г.			
Расходы, выплаты и сбережения, манат		Расходы, выплаты и сбережения, манат	
Конечное потребление	1424,4	Номинальный доход[i]	2008,9
в т. ч. прожиточный минимум	408,0	Банковский кредит	459,5
Налоги и соц. выплаты	172,7	Ипотечный кредит	10
Выплата %-в по кредитам	44,1		
Сбережения	367,7		
Возврат			
банковского кредита (с учетом процентов)	588,5		
Возврат ипотечного кредита (с учетом процентов)	17,19		
Просроченный кредит	229,5		
Итого:	2844,09		2478,4
Дефицит	365,69		
За 2014 г.			
Расходы, выплаты и сбережения, манат		Расходы, выплаты и сбережения, манат	
Конечное потребление	1222,6	Номинальный доход	1726,9
в т. ч. прожиточный минимум	375,0	Банковский кредит	346,0
Налоги и соц. выплаты	162,4	Ипотечный кредит	7
Выплата %-в по кредитам	32,8		
Сбережения	309,1		
Возврат			
банковского кредита (с учетом процентов)	443,2		
Возврат ипотечного кредита (с учетом процентов)	12,03		
Просроченный кредит	194,9		
Итого:	2377,35		2079,9
Дефицит	297,45		

При анализе результатов расчета, приведенных в таблицах, отображают, рост сбережений за год на 19 процентов, при этом соотношение потребления к номинальному доходу не изменилось и составило около 70%. Несмотря на это, у граждан отмечается рост на 33% кредитной нагрузки, а рост номинального дохода на 16.3%.

Приращение кредитного долга в два раза превышает приращение доходов граждан.

Показатель CLR на апрель 2015 г. составил 34.7, что примерно соответствует показателям Эстонии - 39.3 (2003 г.), Чехии - 37.8 (2005 г.), Словакии - 37.9 (2005 г.), Венгрии - 38.4 (2004 г.), Польши - 37.5 (2007 г.) и Словении - 36.9 (2005 г.).

Доказано, что, рынок потребительского кредитования находится на пределе платежеспособного спроса. В общем, с некоторым трудом обслуживание кредитов осуществляется благодаря сумме сбережений и номинального дохода. Резкое снижение динамики роста кредитования населения в первом квартале 2014 г. повысило сбережения на 19%, что является позитивным фактом.

На основе модели приведенной выше, любой банк, при использовании базы данных выданных кредитов, может построить собственную модель. Это могло бы позволить понять банку, находится ли он в общем тренде рынка, в случае если нет, то каковы причины отклонения и его значение.

Полученные данные могут предсказать дефицит в личных финансах и росте закредитованности среднестатистического гражданина. По итогам баланса, у гражданина непогашенные кредиты, средняя сумма которых выросла на 17.7% за прошедший год. Более подробное рассмотрение данных – предмет практический, но тем не менее можно дать теоретические рекомендации.

Необходимо:

- учитывать не только структуру доходов заемщика, но и структуру расходов. Оценивать, документировать и брать под контроль все возможные финансовые поступления, которые могут быть источниками погашения кредитов;

- не надеяться на отсутствие безалаберности и расточительности в потреблении большинства заемщиков. Кредиты часто расходуются не на те цели, на которые брались;

- контролировать целевое использование выданных кредитах созданным в банке специальным бюро

- формировать и улучшать систему управления рисками. Как дополнительный инструмент анализа кредитного портфеля применять модель «Амирбекова-Тагиева»;

- советоваться с экспертами - макроэкономистами. Учитывая усиление конкуренции и изменения экономической модели Азербайджана, употреблять научные методы в бизнес планировании и управлении.

Отсюда видно, что риск может быть оптимизирован. Оптимизация риска - работа риск-менеджмента. Значение риск-менеджмента заключается в том, чтобы выгодное предложение не было отклонено по причине высокого риска. Риск-менеджмент строится из 5 этапов: определение риска; идентификация источников информации по инвестиционным рискам; поиск параметров и методов оценки рисков; разработка действий снижения рисков; мониторинг рисков.

Финансовым посредником и инициатором экономики являются банки, которые привлекают свободные денежные средства в экономику страны, тем самым позволяют инвестировать их в разные выгодные проекты. Банковская деятельность имеет свою специфику, что определяет основные виды банковских рисков: операционный риск, рыночный риск (изменение рыночной стоимости), риск ликвидности, риск потери деловой репутации и кредитный риск. Наиболее значимым и трудно управляемым риском является кредитный, т.к. банковские учреждения подвергаются ему каждый день и этот риск повышается с увеличением величины предоставляемого кредита.

Кредит представляет собой систему экономических отношений между кредитной организацией и кредитозаемщиком на условиях платности, возвратности и срочности на определенный срок.

Кредитный риск – это вероятность возникновения убытков по причине неоплаченной задолженности кредитозаемщиком либо просроченной оплаты своих финансовых обязательств.

Коммерческий банк осознанно подвергает себя кредитному риску в целях получения максимальной прибыли, что вынуждает его проводить анализ финансовой состоятельности каждого кредитозаемщика по каждому выданному кредиту. Чаще всего свои долги неуплачивают либо просрочивают физические лица, хотя их суммы займа меньше, однако проанализировать риски по ним сложнее.

Рассматривая задолженность по кредитам юридических и физических лиц, мы определили процент от общей суммы предоставленных кредитов. Так задолженность юридических лиц составила 47,6%, для физических лиц – 123,3%, а просроченная 2,5% и 7,7% соответственно (по состоянию на 1 января 2015 года). Легко заметить, что произошло ухудшение платежной дисциплины заемщиков (физических лиц), поднялся уровень просроченной задолженности и в декабре составил 15,66% (+2,6%).

Таким образом, необходимо особо контролировать выдачу кредита физическим лицам. Поэтому рассмотрим существующие системы, автоматизирующие анализ оценки кредитного риска в отношении физического лица.

Модуль EGAR E4 Banking предлагает автоматизацию фронт-офиса банка – скоринг (система оценки клиентов) физических лиц с использованием данных макроэкономических показателей по локальному рынку кредитования и параметров кредитных продуктов. Другая система «CrossChecker» Express автоматизирует в большей степени проверку лишь поданных кредитных заявок, что существенно снижает затраты времени.

Решение компании SFOUR обеспечивает меры безопасности по выдаче и погашению кредитов: электронная проверка на подлинность документов, веб-камеры для просмотра действий клиента, идентификация клиента через номер мобильного телефона [4]. HR1-Кредит (Израиль) внедрила новый подход к оценке клиента (заемщика). Используя глубокий анализ голоса, HR1-Кредит определяет состояние клиента (взволнован, смущен, напряжен и др.). Также HR1-Кредит определяет объективную платежеспособность заемщика.

Из вышеописанных лишь одна система имеет инновационный подход. Но не одна из них не рассматривает качественную оценку заемщика, не предусматривает вывода решения самому клиенту, не автоматизирует кредитование полностью.

Таким образом, имеется возможность создать уникальную систему (инновационную), которая проверяет не просто платежеспособность, но и работает с клиентом. Она должна предлагать пути решения по минимизации риска (поиск поручителей, залог и др.). Клиенты должны понимать, почему им отказано в кредите, а сотрудник должен видеть, что отказ обоснован (в системе предполагается вывод отчета). Если же кредит одобрен, то необходимо эффективно обслужить клиента: договор уже оформлен на основе заполненных данных, ксерокопии делает сотрудник (хранение всех отсканированных документов). Также будет необходимо связать такую систему с уже внедренными в банке, для проверки подлинности, для определения уникальных характеристик. Такая система позволит увеличить поток клиентов, при этом лишь увеличивая прибыль.

Система создается на базе Microsoft Access База данных 2010 года. Использование именно реляционной модели данных позволяет проследить все связи и изменения каждого компонента системы. Microsoft Access будет представлять собой оболочку системы, именно она будет представлять собой автоматизацию фронт-офиса банка. В ней предусматривается разграничение

доступа между администратором (полные права доступа), сотрудника (отчеты, формы, таблицы – изменение, добавление, удаление), клиент (добавление записей, просмотр информации, оформление кредитной заявки). В базе формируются все данные по кредитам, необходимые таблицы с множеством ячеек (все в зависимости от банка). Система может быть внедрена в любой банк, поэтому дизайн в базе данных меняется и должен быть легким, красивым и главное воспринимаемым клиентом. Все это выполняется через оформление в Access, использование запросов, макросов, выборки и другие возможности Access. Также использовался язык программирования Visual Basic для приложений (авторизация, ограничение прав доступа, закрытие системы, событие click).

Основная функция системы будет прописана на языке программирования C++, выбран этот язык из-за своей мощности, возможности реализации любой функции. Разработка проводится в среде Microsoft Visual Studio Ultimate 2012 года, в ней реализуется функция математического определения степени риска. По всем имеющимся методикам определения кредитного риска описываются коэффициенты, также применяется количественный метод (психологическая оценка по наводящим вопросам). В Microsoft Visual Studio Ultimate 2012 имеется возможность связывания с Microsoft Access, что позволяет сделать такую систему удобной, а так же при этом еще и многофункциональной. Создаваемая система представляет собой не просто автоматизацию подачи кредитной заявки и процесса кредитования физического лица, но и является воплощением автоматизации всего фронт-офиса банка. Работа с клиентом занимает достаточно времени у специалиста банка, таким образом, используя эту систему клиент определяет программу кредитования, свои возможности по получению кредита, узнает ответы на свои вопросы (в базу заносится вся необходимая информация). В итоге система выдает либо оформленный договор, либо отказ, либо пути решения минимизации риска.

Все рассмотренные автоматизированные системы по выдаче кредита в настоящее время работают лишь на местах выдачи. В перспективе же возможность поиска оптимального кредита для клиентов банков через сеть Интернет по средствам автоматизированных решений, позволит избежать расходов как со стороны банка, так и со стороны клиента. В ближайшее будущее с развитием информационных технологий будут модернизированы выше описанные системы или созданы новые, которые уже не будут требовать наличия длительного контакта специалиста банка и заемщика, т.е. возможно электронная выдача талона на кредит (договор уже будет оформлен и выдан системой).

ГЛАВА II. Управление кредитными рисками и доходностью операций кредитования в коммерческих банках

2.1 Пути увеличения доходности кредитных операций банка

Одной из важнейших целей для банков является гарантия финансовой стабильности и качественного развития благодаря повышению рентабельности и доходности деятельности.

Постоянное увеличение доходности банка является основной задачей банковского управленческого персонала, так как удовлетворительный уровень прибыли дает возможность привлекать добавочные средства, приращивать капитал, выплачивать дивиденды, формировать резервы на случай возможных потерь, повышая финансовую стабильность банка. На прибыль банка влияют структура банковских активов и их доля в составе рискованных активов, рыночные условия деятельности банка, включая макроэкономическую ситуацию, конкурентное положение, уровень регулирования банковского бизнеса и т.д.

Эффективное функционирование местной банковской системы в условиях перехода экономики в мировое финансовое пространство во многом зависит от сохранения возможностей собственного развития, прежде всего, за счет обеспечения стабильной прибыльности деятельности банков. Это объяснимо тем, что прибыль банков существенна для всех участников экономического процесса. Акционеры заинтересованы в увеличении прибыли, поскольку он является доходом на инвестированный ими капитал, и, если уровень будет ниже, чем в других отраслях, их капиталовложения будут направляться в более прибыльные отрасли.

Главная цель оценки результативности банковского кредитования - получение нескольких основных, наиболее информативных параметров, дающих объективную и точную картину развития банковского кредитования, изменение в структуре кредитного портфеля, в рискованности и доходности

кредитных операций. Такая информация может быть получена в результате проведения комплексного анализа результативности банковского кредитования.

Анализ эффективного осуществления кредитования дает возможность отслеживать направления его развития и служит связующим звеном между формированием управленческих решений и непосредственно деятельностью по выдаче кредитов.

Таким образом, можно утверждать, что анализ результативности банковского кредитования - это, в первую очередь, основа для принятия своевременных управленческих решений, направленных на совершенствование кредитных операций.

Важным условием достижения поставленных целей по совершенствованию банковского кредитования, по нашему мнению, является оценка результатов проведенных мероприятий.

Для расчета общей оценки результативности мероприятий по совершенствованию банковского кредитования предлагаем использовать интегральный показатель, который определяется методом многомерной средней по формуле средней геометрической по индексам оценки соответствующих характеристик деятельности банка (оценки кредитного потенциала банка, оценки конкурентных преимуществ банка, оценки доходности и рентабельности кредитования):

$$I_{\text{СБК}} = \sqrt{I_{\text{КП}} \cdot I_{\text{конк}} \cdot I_{\text{Д}}}$$

где $I_{\text{СБК}}$ - интегральный индекс оценки результативности мероприятий по совершенствованию банковского кредитования;

$I_{\text{КП}}$ - индекс оценки влияния мероприятий по совершенствованию банковского кредитования на кредитный потенциал банка;

$I_{\text{конк}}$ - индекс оценки влияния мероприятий по совершенствованию банковского кредитования на конкурентные преимущества банка;

I_D - индекс оценки влияния мероприятий по совершенствованию банковского кредитования на доходность и рентабельность кредитных операций банка.

Методика расчета интегрального индекса оценки результативности мероприятий по совершенствованию банковского кредитования показана на рисунке 3.



Рис. 3. Расчет интегрального индекса оценки результативности мероприятий по совершенствованию банковского кредитования

Метод построения интегрального индекса результативности действий банка по совершенствованию кредитования основан на формировании трех индексов: индекс оценки кредитного потенциала банка ($I_{КП}$), индекса оценки конкурентных преимуществ банка ($I_{конк}$) и индекса оценки доходности и рентабельности кредитных операций банка (I_D).

Индекс оценки влияния мероприятий по совершенствованию банковского кредитования на кредитный потенциал банка, по нашему мнению, можно определить путем расчета авторских показателей (таблица 5).

Расчет индексов оценки кредитного потенциала банка позволят точно определить, какое влияние оказали мероприятия, проводимые в банке по совершенствованию банковского кредитования, а именно, оценит влияние на такие показатели как:

- количество выданных кредитов;
- объем задолженности по кредитам;
- доля задолженности по кредитам в работающих активах банка;
- доля непросроченной задолженности по кредитам в общем объеме задолженности по кредитам;
- величина средневзвешенной ставки по кредитам юридическим лицам;
- величина средневзвешенной ставки по кредитам населению;
- количество кредитных продуктов, предлагаемых банком своим клиентам.

Таблица 5 - Индикаторы оценки кредитного потенциала банка после проведения мероприятий по совершенствованию банковского кредитования

№п/п	Индикатор	Формула для расчета индикатора	Условные обозначение
1	Индекс объема задолженности по кредитам	$I_{vb} = \frac{V_{b1}}{V_{b0}}$	V_{b1}, V_{b0} – объем задолженности по кредитам, предоставленным банком в отчетном и базисном периодах**
2	Индекс доли задолженности по кредитам в работающих активах банка	$I_{da} = \frac{D_{a1}}{D_{a0}}$	D_{a1}, D_{a0} – доля задолженности по кредитам в работающих активах банка в отчетном и базисном периодах**
3	Индекс доли просроченной задолженности по кредитам в общем объеме задолженности по кредитам	$I_{d\text{ пр.б}} = \frac{D_{\text{пр.р1}}}{D_{\text{пр.б1}}}$	$D_{\text{пр.р1}}$ – доля просроченной задолженности по кредитам в регионе в общем объеме задолженности по кредитам региона в отчетном периоде; $D_{\text{пр.б1}}$ – доля просроченной задолженности по кредитам в общем объеме задолженности по кредитам банка в отчетном периоде
4	Индекс количества кредитных продуктов, предоставляемых банком клиентам	$I_q = \frac{Q_{\text{кп.1}}}{Q_{\text{кп.0}}}$	$Q_{\text{кп.1}}, Q_{\text{кп.0}}$ – количество кредитных продуктов, предоставляемых банком клиентам в отчетном и базисном периодах**

**Отчётным периодам является период после проведения мероприятий по совершенствованию банковского кредитования, базисным является период до проведения мероприятий по совершенствованию кредитования в банке.

Общую оценку кредитного потенциала банка после проведения мероприятий по совершенствованию банковского кредитования, по нашему мнению, стоит определять по формуле:

$$IKП = \sqrt[4]{I_{vb} \cdot I_{da} \cdot I_{dпр.б} \cdot I_Q}$$

Индекс оценки влияния мероприятий по совершенствованию банковского кредитования на конкурентные преимущества банка, по нашему мнению, можно определить, используя авторские показатели (таблица 6).

Таблица 6 - Индикаторы оценки конкурентных преимуществ банка после проведения мероприятий по совершенствованию банковского кредитования

№п/п	Индикатор	Формула для расчета индикатора	Условные обозначение
1	Индекс количества представительств банка по выдаче кредитов	$I_{пб} = \frac{Q_{пб1}}{Q_{пб0}}$	$Q_{пб1}, Q_{пб0}$ – количество представительств банка по выдаче кредитов в отчетном и базисном периодах**
2	Индекс доли кредитного рынка в регионе, занимаемой банком	$I_{db} = \frac{D_{b1}}{D_{b0}}$	D_{b1}, D_{b0} – доля объема задолженности по кредитам, предоставленным банком в общем объеме задолженности по кредитам банковского сектора региона в отчетном и базисном периодах**
3	Индекс количества точек обслуживания, где население может погасит кредит банка	$I_{tb} = \frac{Q_{tb1}}{Q_{tb0}}$	Q_{tb1}, Q_{tb0} – количество точек обслуживания, в которых население может погасить кредиты банка в отчетном и базисном периодах**
4	Индекс средневзвешенной ставки по кредитам банка юридическим лицам	$I_{p \text{ юр.л.б}} = \frac{P_{\text{юр.л.г}}}{P_{\text{юр.л.б}}}$	$P_{\text{юр.л.г}}$ – средневзвешенная ставка в регионе по кредитам, предоставленным юридическим лицам в отчетном периоде $P_{\text{юр.л.б}}$ – средневзвешенная ставка в банке по кредитам, предоставленным юридическим лицам в отчетном периоде
5	Индекс средневзвешенной ставки по кредитам банка населению	$I_{p \text{ физ.л.б}} = \frac{P_{\text{физ.л.г}}}{P_{\text{физ.л.б}}}$	$P_{\text{физ.л.г}}$ – средневзвешенная ставка в регионе по кредитам, предоставленным физическим лицам в отчетном периоде $P_{\text{физ.л.б}}$ – средневзвешенная ставка в банке по кредитам, предоставленным физическим лицам в отчетном периоде
6	Индекс качества обслуживания клиентов при кредитовании	$I_{kb} = \frac{K_{p1}}{K_{p0}}$	K_{p1}, K_{p0} – показатель, отражающий качество обслуживания клиентов банка при кредитовании в отчетном и базисном периодах**

**Отчётным периодам является период после проведения мероприятий по совершенствованию банковского кредитования, базисным является период до проведения мероприятий по совершенствованию кредитования в банке

Расчет индексов оценки конкурентных преимуществ банка позволит определить, какое влияние оказали проведенные в банке мероприятия по совершенствованию банковского кредитования на такие показатели, как:

- количество представительств банка по выдаче кредитов;
- доля кредитного рынка в регионе, занимаемая банком;
- количество точек обслуживания, в которых население может погасить кредит;
- динамика соотношения средневзвешенной ставки по кредитам юридическим лицам в банке со средневзвешенной ставкой по кредитам данной категории кредитозаемщиков в регионе;
- динамика соотношения средневзвешенной ставки по кредитам физическим лицам в банке со средневзвешенной ставкой по кредитам данной категории кредитозаемщиков в регионе;
- качество обслуживания клиентов.

Стоит подчеркнуть, что показатель, отображающий качество обслуживания клиентов банка при кредитовании в данный момент не обладает стандартной методикой расчета. Для определения данного показателя в банке возможно применение анкетирования клиентов.

Общую оценку изменения конкурентных преимуществ банка после проведения мероприятий по совершенствованию банковского кредитования, по нашему мнению, стоит определять по формуле:

$$I_{\text{конк}} = \sqrt[6]{I_{\text{Пб}} \cdot I_{\text{дб}} \cdot I_{\text{тб}} \cdot I_{\text{р юр.л.б}} \cdot I_{\text{р физ.л.б}} \cdot I_{\text{кб}}}$$

Индекс оценки влияния мероприятий по совершенствованию банковского кредитования на эффективность кредитных операций банка, по нашему мнению, можно определить, используя авторские показатели, представленные в таблице 7.

Таблица 7 - Индикаторы оценки доходности и рентабельности кредитования банка после проведения мероприятий по совершенствованию банковского кредитования

№п /п	Индикатор	Формула для расче- та индикатора	Условные обозначение
1	Индекс процентной маржи банка	$I_{\text{пм}} = \frac{\text{ПМ}_{b1}}{\text{ПМ}_{b0}},$	$\text{ПМ}_{b1}, \text{ПМ}_{b0}$ – процентная маржа банка в отчетном и базис- ном периодах**
2	Индекс доходности кредит- ных операций банка	$I_{\text{дк}} = \frac{D_{b1}}{D_{b0}},$	D_{b1}, D_{b0} – доходность кредитных операций банка в отчетном и базисном периодах**
3	Индекс соотношения доходов по кредитным операциям и расходов по кредитным опе- рациям	$I_{\text{д/р}} = \frac{D_1/P_{b1}}{D_0/P_{b0}},$	$D_1/P_{b1}, D_0/P_{b0}$ – соотношение доходов по кредитным опе- рациям и расходов по осуществлению кредитных операций банка в отчетном и базисном периодах**
4	Индекс рентабельности кре- дитных операций банка	$I_{\text{rb}} = \frac{R_{b1}}{R_{b0}},$	R_{b1}, R_{b0} – рентабельность кредитных операций банка в от- четном и базисном периодах**

**Отчётным периодам является период после проведения мероприятий по совершенствованию банковского кредитования, базисным является период до проведения мероприятий по совершенствованию кредитования в банке

Расчет индексов оценки доходности и рентабельности кредитных операций банка позволит определить влияние мер по совершенствованию банковского кредитования на такие показатели, как:

- величина процентных доходов и процентных расходов банка;
- уровень процентной маржи;
- уровень доходности банковского кредитования;
- рентабельность кредитных операций банка.

Общую оценку изменения доходности и рентабельности банковского кредитования после проведения мероприятий по совершенствованию, по нашему мнению, стоит определять по формуле:

$$I_{\text{д}} = \sqrt[4]{I_{\text{пм}} \cdot I_{\text{дк}} \cdot I_{\text{д/р}} \cdot I_{\text{rb}}}$$

Банковское кредитование динамично развивается в Азербайджанской Республике. В этой связи, используя предлагаемую методику, произведем оценку результативности банковского кредитования в региональных отделениях банков. Результаты произведенных расчетов оформим в таблице 4.

Таблица 8 - Индикаторы оценки результативности банковского кредитования в региональных отделениях банков

<i>Индикаторы оценки кредитного потенциала банка</i>				
Индекс объема задолженности по кредитам	$I_{вб}$	1,27	1,15	1,10
Индекс доли задолженности по кредитам в работающих активах банка	$I_{да}$	1,11	0,79	1,02
Индекс доли просроченной задолженности по кредитам в общем объеме задолженности по кредитам	$I_{д пр.б}$	0,65	0,76	1,18
Индекс количества кредитных продуктов, предоставляемых банком клиентам	I_Q	1,08	1,18	1**
<i>Индекс оценки кредитного потенциала банка</i>	$I_{кп}$	<i>0,9974</i>	<i>0,9501</i>	<i>1,0727</i>
<i>Индикаторы оценки конкурентных преимуществ банка</i>				
Индекс количества представительств банка по выдаче кредитов	$I_{пб}$	1	1**	0,89
Индекс доли кредитного рынка в регионе, занимаемой банком	$I_{дб}$	1,07	1,18	1,12
Индекс количества точек обслуживания, где население может погасит кредит банка	$I_{тб}$	1	1**	0,96
Индекс соотношения средневзвешенной ставки по кредитам юридическим лицам в регионе со средневзвешенной ставкой по кредитам юридическим лицам в банке	$I_{р юр.л.б}$	0,77	0,45	1,1
Индекс соотношения средневзвешенной ставки по кредитам населению в регионе со средневзвешенной ставкой по кредитам населению в банке	$I_{р физ.л.б}$	0,76	0,84	1,04
Индекс качества обслуживания клиентов при кредитовании	$I_{кб}$	1	1	1
<i>Индекс оценки конкурентных преимуществ банка</i>	$I_{конк}$	<i>0,9249</i>	<i>0,8741</i>	<i>1,0152</i>
<i>Индикаторы оценки доходности и рентабельности кредитных операций банка</i>				
Индекс процентной маржи банка	$I_{пм}$	0,99	1,12	1,17
Индекс доходности кредитных операций банка	$I_{дк}$	1,34	0,99	1,50
Индекс соотношения доходов по кредитным операциям и расходов по кредитным операциям	$I_{д/р}$	0,95	1,01	0,93
Индекс рентабельности кредитных операций банка	$I_{рб}$	1,26	1,02	1,43
<i>Индикаторы оценки доходности и рентабельности кредитных операций банка</i>				
<i>Индекс оценки доходности и рентабельности кредитных операций банка</i>	I_D	1,1226	1,0338	1,2360
Интегральный индекс оценки результативности банковского кредитования	$I_{свк}$	1,0117	0,9504	1,1041

**Принято автором за единицу в связи с отсутствием данных для расчета данного индекса

Предложенная авторская методика оценки результативности мероприятий по совершенствованию банковского кредитования, по нашему мнению, имеет ряд преимуществ:

- позволяет выявить конкретные стороны деятельности банка, на которые было оказано влияние;
- позволяет определить какое (положительно, отрицательное или нулевое) влияние оказали проводимые в банке мероприятия по совершенствованию;
- является простой в применении;

- может использоваться не только в случае проведения мероприятий по совершенствованию банковского кредитования, а в целом для оценки динамики отчётного и базисного года.

Следует так же указать, что предложенная методика, несмотря на объективные преимущества, имеет ряд недочетов, главным из которых является то, что предложенные индикаторы воспроизводят совместное влияние на результат всех факторов, которые влияют на развитие банковского кредитования, т.е. при оценке влияния проводимых в банке мероприятий по совершенствованию кредитования необходимо делать поправку на влияние макроэкономических факторов.

В целом, по нашему мнению, использование данной методики позволит произвести анализ результативности проводимых в банке мероприятий по совершенствованию банковского кредитования, сделать соответствующие выводы и принять обоснованные управленческие решения для дальнейшего эффективного развития кредитных операций банка [45].

Таким образом, выделяются следующие пути повышения доходности банков.

1. Обеспечение устойчивости и увеличение конкурентоспособности местной банковской системы на международных рынках банковских услуг.

Для этого нужно активно вводить в банковскую практику новые технологии предоставления финансовых услуг с учетом передового местного и зарубежного опыта;

- выработать программу повышения стабильности ресурсной базы банков;

- распространить практику управления рисками банковских учреждений, что будет способствовать снижению системных рисков работы банковского сектора в целом и отдельных учреждений в частности.

2. Изобретение механизма предотвращения и уменьшения рисков, которые могут быть дополнительно привнесены к местной банковской

системе по причине расширения интеграционных процессов, и инструментов его осуществления.

В связи с этим необходимо усовершенствовать нормативно-правовую базу процедур для допуска иностранных банков на внутренний рынок банковских услуг;

- усовершенствовать нормативно-правовое обеспечение при осуществлении стресс-тестирования банков на основе использования методик, которые внедрены и действуют в ЕС;

- проводить работу по формированию системы инструментов минимизации рисков деятельности банков, особенно валютного риска и риска ликвидности, с учетом передового мирового опыта и с целью недопущения реализации этих инструментов для увеличения давления на национальную валюту и использования для целей получения спекулятивных прибылей.

Грамотный менеджмент во всех указанных направлениях помог бы увеличить доходность банка и минимизировать риски. Создание введения предложенных мероприятий необходимо внедрять с учетом принципов системности и комплексности.

Основные принципы деятельности коммерческого банка - прибыльность хозяйствования и принцип «дешевле купить - дороже продать», обеспечивая прибыль клиенту, банк реализует и свой собственный интерес. В связи с этим банки должны непрерывно совершенствовать и вводить новые типы услуг, повышать уровень клиентского обслуживания.

2.2 Методы управления кредитным риском и доходность операций кредитования

Для банков, кредитование является одним из самых доходных видов их деятельности, но вместе с тем и высокорисковым. Это обязывает банки

осуществлять тщательный контроль за соблюдением установленных принципов кредитования, а также за целевым использованием кредита кредитозаемщиками и его эффективностью в целом. Банк должен располагать своевременной и точной информацией о кредитных рисках, которым он подвергается в настоящий момент.

Для реализации стратегии управления кредитными рисками в российской практике обычно используются следующие методы: диверсификация рисков, хеджирование, перенесение убытков на другое лицо в случае непогашения кредита; страхование; лимиты выдачи кредитов.

Естественно, государство, в лице ЦБ Азербайджанской республики, воздействует на кредитные риски, выступая надзорным органом регулирования деятельности коммерческих банков (через экономические нормативы кредитного риска ЦБ оказывает косвенное воздействие на концентрацию кредитов и объем кредитования).

Эти вопросы необходимо рассматривать с выявлением положительных и отрицательных сторон воздействия на кредитный процесс и кредитные риски. Считаем важным следующие выводы.

Соблюдение указанных нормативных требований, с одной стороны, способствует созданию системных условий формирования и функционирования эффективного механизма управления банковским кредитованием и кредитными рисками, а, с другой, повышает требования в отношении всех участников кредитного процесса.

В данном контексте также существенно подчеркнуть, что основной задачей управления рисками в целом в банковской системе изначально не является их ликвидация. Такой подход был бы некой мерой «администрирования» рисков, что противоречит характеру банковской рискованной деятельности. Скорее всего, речь идет о регулировании рисков кредитной деятельности, а соразмерно этому и всей банковской, с позиции поддержания приемлемых соотношений прибыльности с показателями

безопасности и ликвидности в процессе управления активами и пассивами банка, то есть минимизации банковских потерь.

Эффективное управление уровнем кредитного риска должно решать целый ряд проблем – от отслеживания (мониторинга) риска до его стоимостной оценки и минимизации потерь.

Следует полнее и своевременнее (по ходу событий) учитывать, что уровень кредитного риска, связанного с тем или иным событием, постоянно меняется из-за динамичного характера изменения внешних факторов, воздействующих на деятельность банков. Это заставляет каждый отдельный банк постоянно уточнять свою позицию на кредитном рынке, давать оценку кредитного риска тех или иных событий, пересматривать отношения с клиентами и оценивать качество собственных активов и пассивов, следовательно, корректировать свою политику в области управления кредитными рисками (необходим комплексный и постоянно действующий мониторинг).

Для целей разработки и реализации эффективных методов управления кредитными рисками необходимо глубокое и разностороннее знание факторов кредитных рисков, их системная оценка. Отметим, что факторы кредитного риска требуют особого подхода со стороны каждого банка по критерию оценки ограничений, влияющих на риски, на характер и результативность их воздействия. Методы банковского контроля и надзора, устанавливаемые ЦБА, не могут в полной мере охватить банковскую коммерческую деятельность в регулировании кредитных рисков. Если же такая практика наблюдается, то она характеризуется жесткой «принудительностью» контроля рисков и сдерживает (в определенной мере) инициативность самих банков в активизации разностороннего кредитного процесса и методов его осуществления.

Создание резервов на возможные потери по кредитным рискам (ссудам) позволяет банку образовать «запас прочности» на случай

неблагоприятных изменений в деятельности кредитозаемщика. Вместе с тем, главная проблема азербайджанской банковской практики состоит в неадекватности созданных резервов реальным рискам, которыми обладают инструменты кредитного портфеля коммерческих банков. В тоже время формирование резерва на покрытие потерь позволяет покрыть риск за счет собственных средств банка, зарезервированных ранее.

Для эффективного применения данного метода банк должен определять оптимальный размер резерва, то есть такую его величину, которая была бы минимальна, но в то же время достаточна для покрытия возможных убытков.

Характеризуя указанную выше проблематику, необходимо уточнить, что формирование и эффективность использования банковских кредитных ресурсов является основой проведения кредитных операций с учетом кредитных рисков.

Это означает, что формирование собственного капитала банка не только необходимая, но и неотъемлемая часть его финансовых ресурсов для того, чтобы привлечь чужие капиталы: необходимо наличие соответствующего собственного капитала с тем, чтобы кредиторы были уверены, что в критический момент они могут на него рассчитывать с позиций потенциальных кредитных рисков и гарантий возврата им вложенных в качестве сбережений денег.

Структура собственных средств банков неоднородна по качественному составу и постоянно изменяется в зависимости от различных факторов: качество активов, использование собственной прибыли, проводимая политика банка по обеспечению устойчивости его капитальной базы. В тоже время, рост кредитных портфелей банков имеет зависимость от объема и структуры собственных средств банков. Однако, ситуация может складываться так, что вместе с ростом собственных средств будут расти и банковские резервы. Причиной такого явления могут быть изменяющиеся

рыночные условия банковской деятельности, складывающиеся под влиянием сформированных собственных средств банков и их кредитных портфелей, с одной стороны, и возрастающими кредитными рисками, с другой.

Таким образом, развитие глобальной банковской розницы последних лет можно охарактеризовать несколькими поворотными моментами:

- эта сфера претерпела значительный финансовый стресс из-за маржевого давления, резкого увеличения резервов по проблемным кредитам, уменьшения активов, доходов и прибыли;
- наблюдается тенденция ужесточения политики регуляторов, направленных как на уменьшение рисков, так и на увеличение защиты потребителей;
- в результате значительных перемен изменились позиции многих игроков на рынке банковской розницы (изменился банковский ландшафт);
- изменилось поведение и ожидания клиентов, делающих особый упор на надежность и доверие;
- меняется роль продуктов.

По итогам анализа приблизительно 140 ведущих мировых розничных банков со стороны Boston Consulting Group (BCG) выяснилось, что динамика доходов от розницы в общей массе доходов этих банков была следующей: 2006 год – 48%, 2009 год – 52%, 2015 год – 50%. В зависимости от регионов эти показатели разнятся. Так, если в США этот показатель в 2015 году составлял 59%, то в азиатских банках – только 28%.

Резкое увеличение проблемных кредитов так же сильно осложняет ситуацию в банках. По оценкам Международного Валютного Фонда, объем списанных розничных кредитов европейских банков составил 115 млрд. евро, тогда как в США этот показатель оказался в полтора раза выше.

В качестве примера действий регуляторов, значительно влияющих на банковскую розницу во многих странах, можно назвать принятие стандартов Базеля 3, ужесточающих требования по достаточности капитала и

ликвидности банков. Минимальный размер капитала увеличивается с 8% до 10,5% до 2019 года. По оценке рейтингового агентства Standard & Poor's, которое изучило 75 крупнейших банков мира, банкам придется изыскать 763 млрд. долларов, чтобы соответствовать новому требованию к капиталу.

Кроме того, необходимо упомянуть о законодательных актах ведущих мировых держав, которые, как показывает практика, с течением времени в той или иной форме становятся нормой для многих стран. Например, так называемый Credit CARD Act 2015 года, направленный, в частности, и на уменьшение скрытых комиссий; Акт Додда-Франка о реформировании Уолл Стрит и защите потребителей 2015 года (некоторые язвительные языки уже прозвали этот документ, состоящий из более чем 2000 страниц, Актом о снижении безработицы среди юристов и консультантов), в частности, требующий регулирования финансовых продуктов и услуг для потребителей; поправка Дербина в этот документ, подразумевающая уменьшение интерчейдж-комиссий, и другие законодательные акты в США, по оценкам экспертов, приведут к уменьшению прибыли американских банков от розницы на сумму до 30 млрд. долларов. В той или иной форме многие ведущие государства так же приняли или собираются принять аналогичные нормативные документы (в частности, по защите прав потребителей через увеличение прозрачности в условиях продуктов и договоров (для предотвращения скрытых комиссий, штрафных санкций и других условий, противоречащих интересам клиентов, обеспечения добросовестной рекламы продуктов и т.д.)).

На многих развитых рынках межбанковская конкуренция, как ни странно, уменьшилась. Причиной этого являются увеличение количества слияний и поглощений в последние годы (в качестве примера можно привести испанский Santander, купивший Banco Real в Бразилии и Alliance & Leicester в Великобритании; французский BNP Paribas, который приобрел Fortis в Бельгии) и уход из рынка многих монолайнеров (банков,

ориентированных на продажу одной категории продуктов). Во время кризиса клиенты вновь потянулись в банки, которые они хорошо знали. Банки, имеющие прочные связи с клиентами (даже небольшие региональные банки), успешно пережили катаклизмы.

Клиенты стали гораздо более осмотрительными в выборе банка и продуктов. Они требуют большей прозрачности в отношениях со своим финансовым институтом. Хотя смена банка зачастую является обременительным процессом для клиентов, в последнее время они все чаще проявляют недовольство и готовы «голосовать ногами», меняя свой банк. Кризис пошатнул доверие клиентов ко всей банковской системе, поэтому выстраивание глубоких доверительных отношений с клиентами превратилась в жизненно важную необходимость. Данный период характеризуется увеличением объемов депозитов. Неуверенные в завтрашнем дне, люди стараются копить. Происходит сдвиг от инвестиционных продуктов к сберегательным.

Согласно исследованиям компании, Carpgemini относительно удовлетворенности клиентов банками и доверия к банковской системе, в Западной Европе показатели недоверия самые низкие (36%), в Центральной Европе этот показатель составляет 55%, а в Северной Америке – 53%. Индекс же доверия в указанных регионах составляет соответственно 37%, 28% и 25% (остальные респонденты ответили нейтрально). Анализ показал, что индекс удовлетворенности клиентов слабо связан с показателями доверия. В среднем по всему миру 59% клиентов удовлетворены своим банком, тогда как 4% не удовлетворены. Лучшие показатели по данному критерию в США (73% на 3%).

Кроме того, оказалось, что показатель CEI (Customer Experience Index), отражающий более глубокий разрез взаимоотношений с банком на протяжении длительного времени, отражает не столько уровень развития банковской системы, сколько уровень соответствия банковской системы

ожиданиям и «продвинутости» населения. Так, например, показатели Индии оказались выше показателей Японии, Сингапура, Гонконга и Австралии (лучший показатель у США).

Анализ факторов, по которым клиенты меняют банк, показал, что первое место занимает качество обслуживания. Учитывая то, что это совпадает с результатами опроса, проведенного несколько лет назад в Азербайджане, думаю, читателям будет интересно ознакомиться с полным списком факторов (они даны в порядке уменьшения значимости):

- качество обслуживания;
- удобство пользования услугами;
- комиссии;
- процентные ставки;
- качество консультаций;
- доступность;
- месторасположение банкоматов;
- отсутствие нужных продуктов;
- месторасположение банка/филиала;
- личные взаимоотношения;
- имидж брэнда;
- программы лояльности;
- советы знакомых.

Во многих банках происходит сдвиг от политики привлечения большого количества клиентов и наращивания объема в сторону привлечения «качественных» клиентов с большим периодом сотрудничества. Этот сдвиг отразился и на роли отдельных продуктов, и на их позиционировании и ценообразовании.

Значительно увеличилась роль сберегательных счетов как основного инструмента привлечения средств. Кроме того, банки значительно активнее, чем раньше поощряют клиентов на размещение средств на длительные

сроки. Если раньше текущий счет представлял собой основной инструмент для перекрестных продаж (клиенты, имеющие текущий счет, в 10 раз прибыльнее для банков, чем не имеющие его) и привлечения новых клиентов, то теперь он стал важным инструментом привлечения средств и установления долгосрочных отношений с клиентами.

Традиционно карты и кредиты перекрестно продавались с небольшой маржой через текущие счета, депозиты и ипотеку для упрочения отношений с клиентами и служили источником ощутимых комиссионных и прочих доходов. Сегодня же они являются источником более высокой маржи в самом базовом продукте.

Если раньше, когда цены на недвижимость росли, ипотека считалась продуктом с минимальными рисками, то теперь это не так, и поэтому спред по данному продукту значительно вырос.

Обслуживание предприятий малого бизнеса (ПМБ) остается привлекательным направлением деятельности с точки зрения множества точек соприкосновения с банком. Привлечение депозитов от ПМБ достаточно высокое, вместе с тем банки осторожнее кредитуют ПМБ, предпочитая меньшие риски высокой прибыли.

Рассмотрим теперь в общих чертах, что же представляет собой банковская розница Азербайджана.

Розничный банкинг Азербайджана за последние 10 лет претерпел серьезные изменения, как в количественных показателях, так и в качественных. Увеличилось количество банков, уделяющих серьезное внимание развитию этого направления, количество предлагаемых продуктов, точек продаж, значительно повысилось качество сервиса. Параллельно улучшались и макроэкономические предпосылки для развития розницы (увеличение ВВП, доходов населения и т.д.). Логическим следствием всех этих изменений явилось увеличение проникновения банковской розницы (соотношение показателей по рознице к ВВП). В частности, коэффициент

проникновения кредитов физическим лицам с 2005 по 2015 год увеличился более чем в 6 раз. Чтобы лучше понять, что же представляет собой банковская розница Азербайджана, проведем сравнительный анализ показателей с другими странами.

Рисунок4 показывает уровень проникновения розничного кредитования в некоторых странах на конец 2015 года. Мы видим, что Азербайджан, с показателем в 6,5%, пока заметно отстает от других стран (справедливости ради отмечу, что в показателях Азербайджана не учтен малый бизнес).

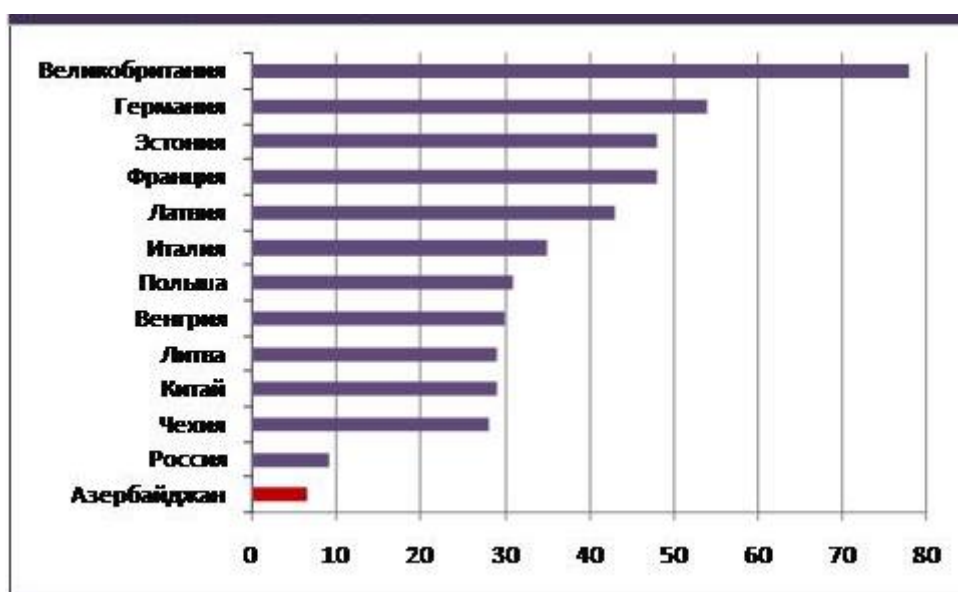


Рис.4. Уровень проникновения розничного кредитования в некоторых странах на конец 2015 года (% ВВП)

Рисунок5 показывает уровень потребительской задолженности домохозяйств на душу населения в некоторых странах на конец 2015 года. Видно, что Азербайджан с показателем в 380 долларов США пока так же заметно отстает от других стран.

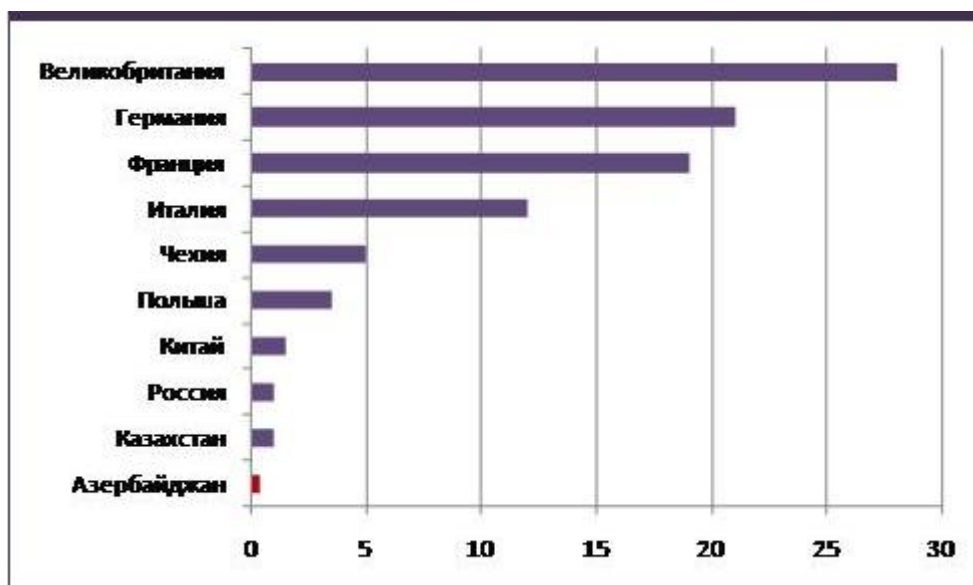


Рис.5.Уровень потребительской задолженности домохозяйств на душу населения в некоторых странах на конец 2015 года

По накопленному объему депозитов населения отставание Азербайджана от развитых и некоторых развивающихся стран тоже значительно. Сегодня сумма вкладов на душу населения в Азербайджане составляет менее 500 долларов США, тогда как в России этот показатель равен чуть более 2 тыс. долларов, в Китае - 3,4 тыс. долларов, а во Франции - 36 тыс. долларов.

Рисунок6 демонстрирует динамику роста депозитов населения Азербайджана.

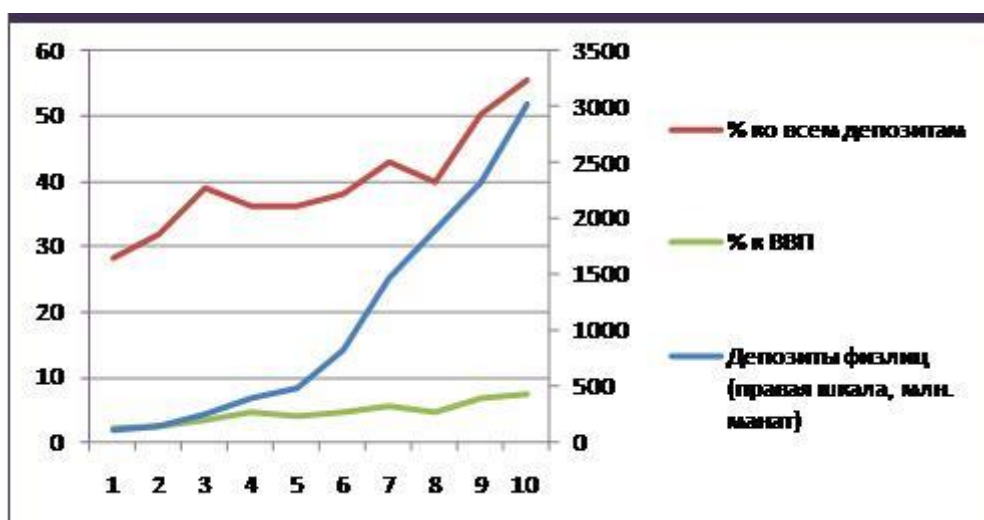


Рис. 6. Динамика роста депозитов населения Азербайджана

Характерной чертой азербайджанской банковской системы все еще остается доминирующее положение государственного Международного Банка Азербайджана (МБА), доля которого в активах банков составляет 40%, а в депозитах от физических лиц и кредитах физическим лицам – приблизительно 25%. Однако здесь необходимо отметить следующее.

Во-первых, доля МБА год от года уменьшается; во-вторых, после кризиса, в результате усилившихся процессов слияний и поглощений, на некоторых рынках сложилась схожая ситуация (однако с меньшей разницей в показателях). Так, например, треть всех депозитов в США сосредоточены в трех банках: Wells Fargo, JPMorgan Chase и Bank of America.

А в-третьих, высокая доля на рынке еще не говорит об успешности бизнеса и более мелкие игроки на рынке порой значительно агрессивнее и изобретательнее.

На развитых банковских рынках ритейл приносит больше половины прибыли банков. По оценкам BCG в России этот показатель составляет 35%. Можно смело предположить, что в Азербайджане данный показатель не выше.

Средний банковский доход с розничного клиента в странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) составляет 340-370 долларов США в год, а в России – 200-230 долларов США. Достаточно низкий подушевой доход населения Азербайджана по сравнению с развитыми странами предопределяет сравнительно низкий уровень данного показателя и в Азербайджане. Помимо разницы в доходах причиной этого отставания является недостаточный уровень проникновения розничных банковских услуг, а также недостаточно плотный контакт банков с клиентами: обычно отношения банк-клиент ограничиваются каким-то одним продуктом, а перекрестные и дополнительные продажи слабо развиты.

Сложно определить удельные затраты розничных банков Азербайджана. Однако можно предположить, что они не ниже показателей

российских банков – 155-200 долларов США на клиента (в странах ЦВЕ этот показатель не намного выше – 200-230 долларов США). Как и в России, основная причина заключается в высоких операционных издержках (аренда, персонал), нетипичных для стран с аналогичным уровнем доходов населения. Сказывается также операционная неэффективность розничного банкинга в Азербайджане. Предположительно интернет-банкингом охвачено менее 5% населения Азербайджана против 67% в Канаде, 54% в Швеции, 50% в Великобритании и 44% в США.

По оценкам экспертов розничные клиенты с чистым годовым доходом более 10 тыс. долларов США на семью могут рассматриваться в качестве потенциально прибыльных клиентов стационарных офисов продаж розничных банков. Остальные сегменты обладают слабым потенциалом в качестве клиентов розничных банков в рамках традиционной модели дистрибуции продуктов (через отделения). Это скорее клиенты для низкозатратной, высокомаржевой модели POS-кредитования. В России доля таких семей превышает 50%. Учитывая многие факторы достаточно сложно сегментировать население Азербайджана по доходам. Однако принимая во внимание разницу подушевого дохода в России (650 долларов США) и в Азербайджане (450 долларов) можно предположить, что удельный вес потенциально доходных клиентов у нас ниже. Рисунок7 показывает долю семей с чистым годовым доходом свыше 10 тыс. долларов США на семью в различных странах.

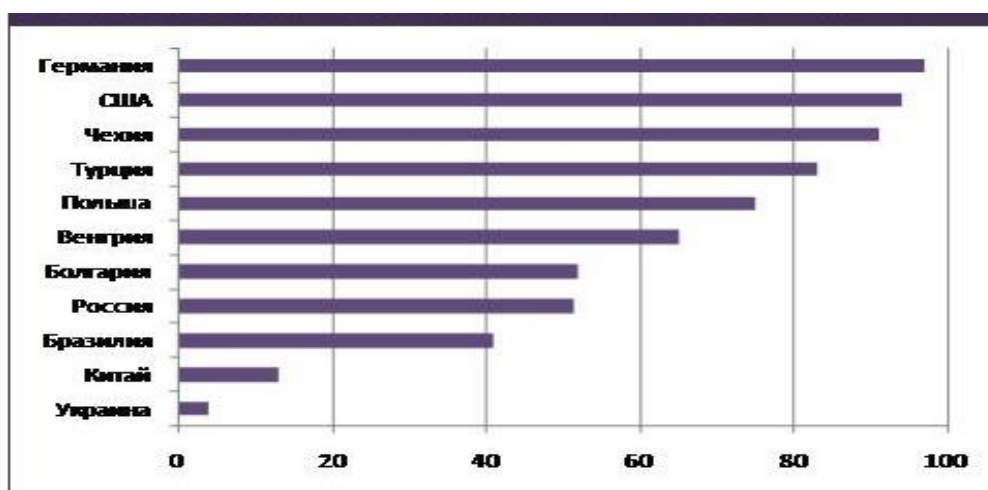


Рис.7. Доля семей с чистым годовым доходом свыше 10 тыс. долларов США на семью в различных странах (%)

Рисунок 8 показывает важность каналов продаж по продуктам. В развитых странах физические точки продаж, хотя и не утратили своего значения, однако по некоторым продуктам сильно сдали свои позиции. В частности, в США на долю онлайн-банкинга и колл-центров приходится 55% транзакций.

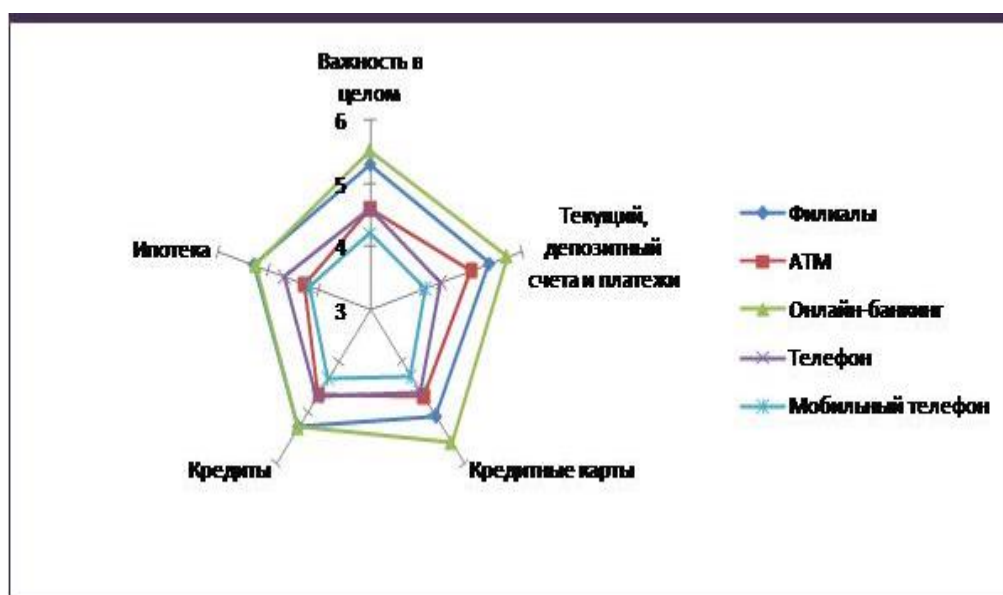


Рис. 8. Важность каналов продаж по продуктам

Необходимо отметить, что для Азербайджана филиалы все еще остаются основным, а зачастую – единственным каналом продаж. Относительно филиальной сети нужно отметить еще одну особенность местного рынка. Наличие широкой филиальной сети, считающейся важным условием для развития розницы, не столь актуально для Азербайджана. Этому способствуют два фактора.

Во-первых, значительная часть населения (и большая часть потенциально доходных розничных клиентов) сконцентрирована в столице; во-вторых, страна сама небольшая и поэтому достаточно охватить самые важные региональные центры для успешного развития розницы. Это подтверждается и показателями местных банков. Так, например, 2-е место

(после МБА) по объему кредитов физическим лицам занимает банк, находящийся на 14 месте по количеству филиалов.

Недавно BCG проанализировал 12 из 30 ведущих мировых розничных банков Северной Америки, Европы и Азии с общими активами в 14,5 трлн. долларов США, количеством клиентов 450 млн. и количеством филиалов 51 тыс. Хотя каждый банк уникален в своем роде, однако все эти институты объединяют схожие предпосылки успеха. В чем же секрет успеха? По мнению аналитиков BCG, ключевыми факторами успеха являются совершенная операционная система и высокое качество обслуживания.

Создание совершенной операционной системы.

Для достижения этой цели важны следующие факторы:

Нацеленность на конечный результат, для которой необходимы:

- оптимизация точек продаж (сконцентрированность сотрудников фронтлайна на клиенте, а не на малозначительной административной работе);
- целостный подход (синхронизация деятельности операционной части и фронтлайна);
- мультиканальная интеграция (возможность легкой коммуникации клиентов с банком через множество каналов продаж, которые интегрированы между собой);
- клиентоориентированность систем и процессов (интеграция платформ продаж и обслуживания, включая инструменты CRM, для быстрой обработки и передачи необходимой информации)
- сегментированный подход в работе с клиентами.

Эффективность процессов, для которой необходимы:

- автоматизация процессов (автоматизация работы фронт и бэк-офисов, предусматривающая наличие максимально автоматизированной системы ввода информации и принятия решений);

- индустриализация процессов (стандартизация процессов для увеличения пропускной способности, построение процессов таким образом, чтобы качество было обеспечено без лишних этапов проверки, интеграция процессов между всеми продуктами и каналами продаж, обеспечение идентичности процессов в пределах одного класса продуктов с совместимыми интерфейсами в каналах продаж и точках обработки данных).

Рационализация, для которой необходимы:

- централизация (централизация обработка данных в небольшом количестве процессинг-центров, которые обслуживают целые регионы);
- аутсорсинг или размещение определенных структур за пределами банка.

Создание основных предпосылок, предопределяющих успех, для чего необходимы:

- максимальное упрощение (упрощение продуктовых портфелей, процессов, обеспечение интеграции между каналами продаж, точками продаж и бизнес-подразделениями);
- управление эффективностью работы сотрудников сферы продаж и операционной сферы (отслеживание показателей сотрудников, установление ясных, агрессивных, но достижимых целей, наличие ясной и справедливой системы мотивации, наличие системы тренингов и наставничества).

Вот некоторые показатели эффективности работы лучших исследуемых банков.

Количество новых счетов на сотрудника фронт-офиса в год – 800, соотношение продаж на звонки – 16%, коэффициент текучести клиентов – 4,5%, открытие счета – за 20 мин., выдача ипотечного кредита – за 2 часа, беззалогового потребительского кредита – за 1 час, время ожидания клиента – 2,2 мин., время ожидания клиента на звонок – 0,4 мин., время, потраченное на решение проблемы по телефону – 2,6 мин.

В лучших банках более 80% сотрудников (не учитывая сотрудников структур управления рисками, финансовых структур, HR и IT) банка непосредственно задействованы в продажах. В лучших банках открытие до 90% счетов и инициация 70% беззалоговых потребительских кредитов осуществляется в автоматическом режиме, без лишнего вмешательства сотрудников.

Высокое качество обслуживания.

Для достижения этой цели важны следующие факторы:

- эффективная маркетинговая политика, нацеленная на выбранный сегмент. Чем точнее посыл будет соответствовать потребностям данного сегмента, чем яснее и доступнее будет информация, тем более внушительными будут результаты;
- оптимизация филиальной сети, ключевыми факторами которой являются правильное место филиалов, их формат с клиентоориентированным дизайном, временем работы;
- построение эффективной мультиканальной системы продаж с удобной навигацией для клиентов. Предварительные продажи (по дистанционным каналам) должны достигать 80% от продаж (для экономии времени клиентов). Каналы продаж не должны конкурировать между собой. Критически важным фактором является углубление взаимоотношений с клиентами;
- клиентоориентированные стандарты обслуживания, обеспечивающие высокую удовлетворенность клиентов. Быстрое принятие решений является важным фактором успеха. Приблизительно 80% клиентов должны найти решение своих проблем при первом контакте с банком. Достижение т.н. Six Sigma goal, по которому несоответствия стандартам обслуживания в работе должны быть снижены до минимума (3-4 на миллион операций);
- открытость к внедрению технологических новинок (например, расширение возможностей цифрового банкинга).

Традиционная операционная модель банка сталкивается с необходимостью достижения компромисса между эффективностью и стандартизацией с одной стороны, и высоким качеством обслуживания и кастомизацией – с другой. Банки, выбравшие односторонний путь развития, рано или поздно терпят неудачу. Например, одни превращаются в «машину для продаж», ставя во главу угла агрессивную политику продаж, для других основным приоритетом является качество обслуживания, третьи концентрируются на снижении операционных издержек. Очевидно, что успешно могут развиваться только банки, оптимально сочетающие в себе все три указанные качества и имеющие хорошую систему управления рисками.

По мнению компании McKinsey, для достижения успеха банки должны добиться прогресса по пяти важным направлениям.

Фокус на банкинг, основанный на взаимоотношениях с клиентами. Подобный подход подразумевает углубление взаимоотношений с клиентами, смещение фокуса с продуктов на клиента, клиентоориентированность организации процессов и отражается в деятельности всего банка: операционной модели, структуре, маркетинге, продажах, колл-центре и т.д. Например, результаты анализа показывают, что клиенты, купившие два продукта, значительно доходнее двух клиентов, купивших по одному продукту каждый (за счет больших остатков на счете и частоты операций). Этот мультипликатор взаимоотношений позволяет увеличить доходность на 25% и снизить риски на 10-25%.

Переосмысление продаж через различные каналы. Клиенты хотят осуществлять операции через различные каналы продаж, которые удобны для них и интегрированы между собой.

Разработка новых ценных предложений. U-образная экономическая модель розничного банкинга, согласно которой наиболее доходными являются две категории клиентов - с очень маленькими и очень крупными остатками на счетах - требует переосмысления. Увеличение конкуренции

требует от банков разработки новых ценных предложений не только для высокодоходной части клиентов, но и для той ее части, которая не приносит значительную прибыль.

Новый взгляд к моделям андеррайтинга. Совершенствование модели андеррайтинга посредством улучшения возможностей прогнозирования по широкому набору кредитных продуктов должна быть приоритетом для всех кредиторов. Банки должны четче разграничить кредитные процессы, сделать оптимальный выбор между эффективностью и рисками, улучшить скоринговую модель, учитывать историю взаимоотношений при принятии кредитного решения, совершенствовать систему управления портфелем с ясными критическими точками, процессами и обязательствами.

Обеспечение безупречности в продажах и оказании услуг. Анализ показывает, что благодаря повышению качества продаж и оказания услуг банки могут удвоить свои результаты.

Необходимо отметить, что все вышесказанное актуально и для Азербайджана, но, учитывая значительное объективное отставание по уровню развития банковской розницы от развитых стран, некоторые факторы для этого рынка пока не столь критичны. Тем не менее, важно ясно понимать мировые тенденции, чтобы строить свои модели развития на будущее. При всем многообразии, существующем в глобальном розничном банкинге, несмотря на отличающиеся условия в различных странах, безусловно, существуют общие точки соприкосновения, схожая философия поведения, которая должна быть применена с некоторой корректировкой с учетом местных условий.

Азербайджан имеет значительный потенциал для развития банковской розницы. Об этом свидетельствуют как слабый уровень проникновения розничного банкинга в экономику, так и положительные прогнозы основных макроэкономических показателей страны на ближайшие годы. Однако для дальнейшего развития розничного банкинга этого недостаточно.

Необходимы и другие условия (рост доходов населения, дальнейшее развитие банковской системы и т.д.). В целом текущий момент характеризуется тем, что доминирование продавца уступает место доминированию покупателя. По сравнению с докризисным периодом конкуренция однозначно значительно усилится. Причем в рознице банкам предстоит конкурировать еще и с новыми игроками (например, с почтовой службой или альтернативными платежными системами), что потребует от банков нестандартных подходов к ведению бизнеса.

2.3 Кредитный портфель и его роль в предотвращении кредитного риска

Кредитный портфель - это остаток задолженности на определенную дату по всем выданным банком кредитам как физическим, так и юридическим лицам. По РСБУ можно рассчитать при помощи 101-й формы отчетности кредитной организации.

Начавшееся снижение цен на нефть пару лет назад отрицательно сказалось на мировой экономике и привела к геополитическим кризисам. В свою очередь это негативно повлияло и на внутреннее положение в АР с экономической точки зрения. Вследствии этого стали закрываться представительства крупных нефтяных компаний, что привело к сокращению рабочих мест уже во всех сферах. Сокращение доходов населения выражается не только в лишении работы населения, но и в уменьшении размеров заработной платы.

Несколько лет назад цены на углеводороды были достаточно большими и это давало государству довольно высокую прибыль от их продажи. Это соответственно повышало уровень жизни граждан, их заработную плату, что давало возможность совершать незапланированные дорогие покупки. Началось развитие кредитования частного сектора. Наибольшую популярность на тот момент приобрело автокредитование.

Отсюда следует, что совокупный кредитный портфель банковской системы Азербайджана, куда входили и конкретные банки, специализирующиеся именно на выдаче потребительских и автокредитов, значительно вырос. Банки увеличивали свои кредитные портфели за счет постоянно умножающегося благосостояния населения, но этому пришел конец.

Согласно данным Центрального банка Азербайджана, по состоянию на 1 августа 2013 года совокупный кредитный портфель банков страны достиг 20.187 млрд. AZN, при росте с начала года на 8.6%. При этом, как известно о качестве кредитного портфеля говорит объем просроченных кредитов в нем. Так, согласно той же статистике ЦБА на 1 августа, объем просрочки достиг 1.294 млрд. AZN, при росте на 25% с начала года и на 44% по сравнению с аналогичным периодом 2014 года.

При этом доля кредитной задолженности на 1 августа 2013 года составляла 6.41% от общего кредитного портфеля, увеличившись с 1 января 2015 года, когда ее объем был 5.54%.

Увеличение количества проблемных кредитов связано с девальвацией национальной валюты, произошедшей в феврале 2015 года, когда за ночь манат упал на 33%.

Вопреки тому, что ряд банков приняли решение по реструктуризации кредита, когда был увеличен период погашения займа, это не возымело результата и не смогло остановить рост кредитной задолженности граждан перед банками.

Вышесказанное произошло вследствие лишения рабочего места либо доли доходов в связи с ухудшением ситуации на мировых сырьевых рынках, когда Азербайджан перестал получать нефтяные доходы в прежнем объеме, что отрицательно отразилось на покупательской способности населения.

В данный момент в Азербайджане работает 43 банка и Международный банк Азербайджана является крупнейшим банком,

находящимся в госсобственности. В общем портфеле кредитования его часть на 1 августа составляет 35.8%. Оставшаяся же часть пришлась на коммерческие банки и небанковские кредитные организации.

Ссылаясь на статистические данные ЦБА, на 1 августа 2015 года кредитный портфель госбанков составил 7 млрд. 225.1 млн. AZN, что на 22.5% больше чем на 1 августа 2014 года [47].

Кредиты, выданные коммерческими банками Азербайджана, на конец июля составили 12 млрд. 376.3 млн. AZN с долей в общем кредитном портфеле 61.3%. Рост к 1 августа 2014 года составил 16.3%.

Кредитный портфель НБКО на 1 августа 2014 года составил 586 млн. AZN и весом в 2.9% в общем кредитном портфеле. По сравнению с июлем 2014 год кредиты, выданные НБКО, увеличились на 16.71%.

По состоянию на 1 августа 2014 года 38.5% или 7 769.9 млн. AZN кредитных вложений в экономику страны направлено на домашнее хозяйство. Согласно отчету ЦБА, хотя в месячном исчислении наблюдается сокращение на 1.46%, объем кредитов в годовом исчислении вырос на 11.22%, с начала года - на 0.5%.

Среди направленных на домашнее хозяйство кредитов 1 351.5 млн. AZN выдано на строительство и покупку недвижимости, включая ипотечное кредитование. Объем этих кредитов в месячном исчислении сократился на 0.87%, с начала года вырос на 10.86%, в годовом исчислении - на 35.20%.

Отметим, что объем кредитных вложений в экономику страны на 1 августа 2014 года составил 20 187.5 млн. AZN, из них 6.4% или 1 294.8 млн. AZN - просроченные кредиты. Таким образом, в июле впервые за весь год наблюдается сокращение удельного веса проблемных кредитов в общем объеме кредитных вложений.

Несмотря на то, что по данным Центробанка кредитный портфель растет, многие банки отмечают снижение данного показателя. Например, в Bank of Baku только за второй квартал объемы потребительского

кредитования сократились с 621.76 млн. AZN на 1 апреля до 571.14 млн. AZN на 1 июля 2014 года. При этом общий кредитный портфель Bank of Baku на 1 июля достиг 599.41 млн. AZN, против 668.66 млн. AZN на 1 апреля и 658.45 млн. AZN на 1 января 2014 года. Отметим, что Bank of Baku является одним из лидеров банковского сектора по объему потребительского кредитования.

У другого лидера по кредитованию AccessBank схожая ситуация. Если на 1 января 2015 года общий кредитный портфель составлял 821.47 млн. AZN, увеличившись к 1 апреля до 925.25 млн. AZN, то на 1 июля он опять снизился до 840.42 млн. AZN. При этом потребительское кредитование составило 830.62 млн. AZN против 833.84 млн. AZN на 1 апреля 2015 года.

Но не все банки были в одинаковом положении. Далее представлена небольшая таблица, в которой можно увидеть, что несколько банков напротив, улучшили свои финансовые показатели с начала года.

Таблица 9 – Финансовые показатели банков, (млн AZN)

	На 1 января 2015 г.	На 1 апреля 2015 г.	На 1 июля 2015 г.
Kapitalbank	905.1	981.71	1050.8
AccessBank	821.47	925.25	840.42
Bank of Baku	658.45	668.66	599.41
Atabank	462.67	519.77	538.38
Muganbank	291.32	329.58	331.46
Bank Respublika	303.72	334.94	312.32
VTB Azerbaijan	278.68	345.00	308.38
Azer-Türk Bank	213.5	268.77	279.72
ZaminBank	319.92	331.02	311.32

Кроме снижения объемов кредитования, отмечается увеличение просроченных кредитов, который связан как с февральской девальвацией, так и с ухудшающимся экономическим положением.

Из-за того, что часть кредитозаемщиков банка осталась без ежемесячного дохода, они не могут выплачивать задолженности по своим кредитам и их долг перед банком растет. Увы, не все банки публикуют свои данные о просроченных кредитах, но по имеющимся у нас данным, можно

вывести, что, начиная со второго квартала начался резкий рост задолженности клиентов перед банками.

Таблица 10 – Задолженность клиентов перед банками, (млн AZN)

	На 1 января 2015 г.	На 1 апреля 2015 г.	На 1 июля 2015 г.
Bank of Baku	47.84	69.46	83
VTB	21.22	41.18	54.38
Accessbank	6.35	12.04	21.66
Rabitabank	10.47	11.11	11.28

Одно из крупнейших международных агентств - Fitch Ratings – опубликовало в отчете, который посвященном банковскому сектору AP рассказывает, что банки имеют достаточно большой капитал для того чтобы выдержать падение маната на 40%.

Fitch ожидает, что капитализация у некоторых банков, вероятно, будет испытывать значительное давление в среднесрочной перспективе ввиду роста потерь по кредитам.

Аналитики агентства Fitch считают, что у большинства азербайджанских банков ограничена свобода поглощать свои убытки в связи с рисками.

Авторы отчета ожидают нулевой рост кредитования в банковском секторе в 2015 году (без учета влияния обменного курса и продажи кредитов МБА), и спрос на кредиты также, скорее всего, будет слабым в 2016 году. Качество активов, которое уже находится под давлением, при обесцененных кредитах в среднем на уровне 10% на конец первого полугодия 2015 года у банков, рейтингуемых Fitch, вероятно, продолжит ухудшаться.

Дополнительное обесценение, скорее всего, будет иметь место по кредитным портфелям, номинированным в иностранной валюте, на которые приходилось 43% всего кредитования в секторе на конец первого полугодия. Это обусловлено тем, что у большинства кредитозаемщиков нет доступа к валютным доходам.

Fitch Ratings включило в свой рейтинг 13 азербайджанских организаций, в числе которых отмечается госкомпания, ипотечный госфонд и девять коммерческих банков.

Кроме того, регулятор банковского сектора ЦБА также настаивает на ужесточении кредитной политики, подготовки банками стратегий по минимизации кредитных рисков.

Возможно предположить, что на данный момент при выдаче кредита будет приниматься во внимание наличие кредитной карты. Также будет игнорироваться факт того, что клиент резидент банка или потенциально новый клиент. Некоторые банки, которые бесплатно раздавали кредитные карты, могут отказать им в получении кредита. Отметим, что в стране около 2 миллионов пользователей кредитных карт.

В структуре совокупного кредитного портфеля действующих в Азербайджане банков и небанковских кредитных организаций (НБКО) удельный вес кредитов, выданных банками с государственным участием, достигает 35,8%.

Согласно отчету, размещенному на сайте Центрального банка Азербайджана, на 1 июня кредитный портфель госбанков составил 7 млрд. 335 млн. манатов. Это на 1,06% меньше показателя за июнь этого года (7,414 млрд. манатов, с удельным весом в общем кредитовании в 36%) и на 28,69% превышает данные на сопоставимую отчетную дату 2014 года (5,7 млрд. манатов, 34,3%).

Кредиты, выданные коммерческими банками Азербайджана, на конец мая составили 12 млрд. 542 млн. манатов, или 61,3% к общему показателю по кредитному рынку.

За отчетный месяц кредитный портфель комбанков сократился на 0,39% к апрелю (12 млрд. 590,9 млн. манатов), увеличившись на 20,3% по сравнению с маем 2014 года (10 млрд. 425,5 млн. манатов).

В том числе банками, созданными при участии иностранного капитала, на начало июня выдано кредитов на сумму 6 млрд. 053,6 млн. манатов (29,6% от общего кредитного портфеля по стране). Банки со 100%-й зарубежной собственностью на отчетную дату выдали 1 млрд. 445,3 млн. манатов (7,1% в общем портфеле).

Кредитный портфель НБКО на 1 июня составил 590,6 млн. манатов с удельным весом в 2,9% от общего кредитования экономики. За отчетный месяц эти показатели остались неизменными, тогда как в сравнении с маем 2014 года (469,8 млн. манатов, или 2,8%) кредиты НБКО увеличились на 25,71%.

В 2014 году кредитование составило 18 млрд. 579,8 млн. манатов, в том числе банками с государственным участием было выдано 6 млрд 391,1 млн манатов (34,4%), коммерческими банками – 11,629 млрд манатов (62,6%), НБКО – 559,5 млн манатов (3%).

В 2013 году общий кредитный портфель составил 15 млрд. 484,6 млн манатов, из них кредиты госбанков – 5 млрд 272 млн манатов (34%), частных банков – 9 млрд 750,1 млн манатов (63%), НБКО – 462,6 млн манатов (3%).

По итогам 2012 года из выданных в экономику Азербайджана кредитов (12 млрд. 479,3 млн. манатов) на долю госбанков пришлось 4 млрд 206,3 млн манатов (33,7%), комбанков – 7 млрд 925,3 млн манатов (63,5%), НБКО – 347,7 млн манатов (2,8%).

На 1 июня 2015 года объем банковского кредитования экономики Азербайджана составил 20 млрд. 468,1 млн. манатов. В годовом исчислении объем кредитов, выданных участниками финансового рынка Азербайджана, увеличился на 23,33% [46].

Подводя итоги, можно сказать, что в последующие несколько лет банки будут более чутко относиться к новым клиентам и принимать во внимание их реальные возможности при погашении кредитных

задолженностей. Следует также ожидать снижения темпов роста кредитования, в особенности потребительского и автокредитования.

Делая вывод, можно подчеркнуть, что на уменьшение рисков должны быть направлены эффективные меры борьбы.

ГЛАВА III. Пути совершенствования управления кредитным риском и увеличение доходности операций кредитования банка

3.1 Анализ состояния кредитного риска в азербайджанских коммерческих банках и проблемы его минимизации

Стратегией развития банковского сектора в Азербайджане на срок до 2008 года предусматривалось осуществить меры по увеличению роли азербайджанских кредитных организаций в экономическом развитии страны, укреплению доверия к банковской системе, усилению ее прозрачности, а также по повышению уровня безопасности кредиторов и вкладчиков кредитных организаций.

В 2005 - 2008 годах складывались благоприятные макроэкономические условия. Это обстоятельство и высокий уровень инвестиционного и потребительского спроса предопределили рост объемов банковской деятельности даже в период турбулентности на мировых финансовых рынках с середины 2007 года до осени 2008 года.

В этот период Правительством и ЦБ Азербайджанской республики была проведена основная работа по выполнению мероприятий по реализации Стратегии 2008.

Серьезные опасения у Банка вызывает, риск чрезмерного роста рынка кредитования населения. А банки с повышенной концентрацией деятельности в секторе потребительского кредитования (на них приходится 32% кредитов банковского сектора физическим лицам) находятся в зоне риска.

В то время как на рынке кредитования физических лиц в целом происходило замедление темпов прироста, в этих банках наблюдалась обратная ситуация.

В таких условиях доходность большинства азербайджанских предприятий остается относительно низкой, и банкам выгоднее выдавать кредиты не им, а населению, преимущественно из-за существенной разницы в процентных ставках, подчеркивает ЦБ.

ЦБ предлагает ввести ряд мер по снижению рисков в потребительском кредитовании за счет введения двух новых показателей для банков: полной стоимости кредита и соотношения долга кредитозаемщика к его доходу (DTI),

Проведем анализ состояния кредитного риска в азербайджанских коммерческих банках за период с 2004 года.

Структура кредитного риска банков за 2004-2014 практически не изменилась. В таблице 5 указана структура риска в 2004-2014 гг.

В кредитном риске банков в 2004 г. преобладали риски по иным видам потребительского кредитования: 86% - в 2004 г., в 2014 г. – 88,32%.

На втором месте – ипотечные кредиты в 2004 г. – 1,19%, в 2014 г. На втором месте – автокредиты (7,73%) (прил.1).

Изучим динамику ссуд с просроченной задолженностью по кредитам.

В таблице 11 указаны цепные показатели изменения кредитного риска.

Таблица 11 - Цепные показатели изменения задолженности

Период	Просроченная задолженность	Абсолютный прирост	Темп прироста, %	Темпы роста, %	Абсолютное содержание 1% прироста	Темп наращивания, %
2004	2910.6		-	100	29.1	0
2005	2910.6	0.0	0	100	29.1	0
2006	4158.0	1247.4	42.86	142.86	29.1	42.86
2007	3433.5	-724.5	-17.42	82.58	41.6	-24.89
2008	3815.0	381.5	11.11	111.11	34.3	13.11
2009	7005.0	3190.0	83.62	183.62	38.1	109.6
2010	6766.7	-238.3	-3.4	96.6	70.0	-8.19

2011	6728.2	-38.5	-0.57	99.43	67.7	-1.32
2012	8132.2	1404.0	20.87	120.87	67.3	48.24
2013	12964.4	4832.2	59.42	159.42	81.3	166.02
2014	20292.8	7328.4	56.53	156.53	129.6	251.79
Итого	79116.8					

Источник: Составлена автором самостоятельно

В 2014 по сравнению с 2013 просроченная задолженность увеличилось на 7328,4тыс. ман. или на 56.53% Максимальный прирост наблюдается в 2014 (7328,4тыс. ман.)

Минимальный прирост зафиксирован в 2007 (-724,5 млн. ман.) Темп наращивания показывает, что тенденция ряда возрастающая, что свидетельствует об ускорении просроченная задолженность

Таблица 12 - Базисные показатели ряда динамики

Период	просроченная задолженность	Абсолютный прирост	Темп прироста, %	Темпы роста, %
2004	2910.6		-	100
2005	2910.6	0.0	0	100
2006	4158.0	1247.4	42.86	142.86
2007	3433.5	522.9	17.97	117.97
2008	3815.0	904.4	31.07	131.07
2009	7005.0	4094.4	140.67	240.67
2010	6766.7	3856.1	132.49	232.49
2011	6728.2	3817.6	131.16	231.16
2012	8132.2	5221.6	179.4	279.4
2013	12964.4	10053.8	345.42	445.42
2014	20292.8	17382.2	597.21	697.21
Итого	79116.8			

Источник: Составлена автором самостоятельно

В 2014 по сравнению с 2004 просроченная задолженность увеличилось на 17382,2 млн. ман. или на 597.21%

Средний уровень ряда у динамики характеризует типическую величину абсолютных уровней.

Средний уровень интервального ряда рассчитывается по формуле:

$$\bar{y} = \frac{\sum y_i}{n} \quad (1)$$

$$y = \frac{79116.8}{11} = 7192.4$$

Среднее значение просроченная задолженность с 2004 по 2014 составило 304764.26 млн. ман.

Средний темп роста

$$\overline{T_p} = \sqrt[n-1]{\frac{y_n}{y_1}} \quad (2)$$

$$\overline{T_p} = \sqrt[10]{\frac{20292.8}{7192.4}} = 1.21$$

В среднем за весь период рост анализируемого показателя составил 1.21

Средний темп прироста:

$$\overline{T_{np}} = \overline{T_p} - 1 \quad (3)$$

$$\overline{T_{np}} = 1.21 - 1 = 0.21$$

В среднем с каждым периодом просроченная задолженность увеличивалась на 21%.

Средний абсолютный прирост представляет собой обобщенную характеристику индивидуальных абсолютных приростов ряда динамики.

Средний абсолютный прирост

$$\overline{dy} = \frac{y_n - y_1}{n-1} \quad (4)$$

$$\overline{d_y} = \frac{20292.8 - 2910.6}{10} = 1732.22$$

С каждым периодом просроченная задолженность в среднем увеличивалась на 1732.22 тыс. ман.

Исследуем динамику доли просроченной задолженности в общей совокупности ссуд в 2004-2014 гг.

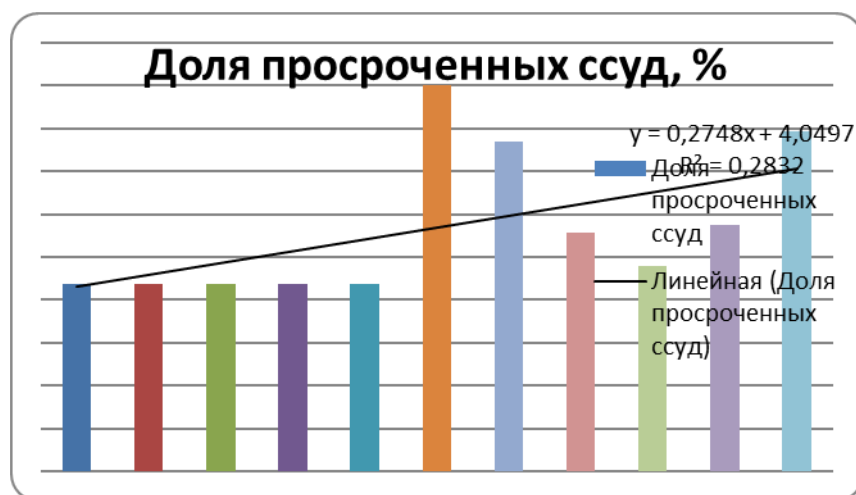


Рис. 9. Доля просроченных ссуд, %

Источник: Составлен автором самостоятельно

Как показывают данные рисунка 7, доля просроченных ссуд имеет тенденцию к увеличению, что наглядно показывает линия тренда на графике. При этом, пик роста кредитного риска банков за период 2004-2014 гг. наблюдался в кризисный 2009 и посткризисный 2010 гг.

Стоит отметить, что нестабильность экономики в настоящее время и обесценивание маната вызвало рост просроченной задолженности и в 2014 г.

Кредитная политика всех банков направлена на снижение кредитного риска. Можно выделить несколько стоп-показателей, при которых банки с высокой вероятностью отказывали в 2004-2014 гг. в кредитовании:

- отрицательное заключение службы экономической безопасности;
- наличие претензий к расчетному или валютному счету кредитозаемщика в виде не оплаченных в срок расчетных документов - наличие картотеки № 2;
- наличие у клиента чистого убытка или непокрытого убытка нарастающим итогом, не предусмотренных инвестиционной программой/планом доходов и расходов, более чем за 2 последних отчетных периода;
- совокупный размер обязательств по займам и кредитам превышает полугодовую выручку;

- сокращение торговой выручки за последние 2 отчетных периода более чем на 25% или более чем в 2,5 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года;
- срок деятельности кредитозаемщика составляет менее 6 месяцев.

При этом банки следовали основным принципам:

В случае значительного уровня риска (при вероятности возникновения убытка от 50% до 100% от размера кредита), он может быть принят только в случае возможности его минимизирования. Как дополнительную меру подстраховки можно рассматривать обязательное изменение условия кредитования, предложенных кредитозаемщику или кредитным подразделением, и только в том случае если риск может быть нивелирован таким образом.

В заключение отметим, что управление кредитными рисками было бы невозможно без высокого уровня квалификации и опыта банковских работников, при которых он должны владеть основами количественного финансового анализа и, как бы ни было парадоксально, обладать хорошей профессиональной интуицией.

3.2 Повышение роли кредитной политики в управлении кредитным риском

Кредитная политика банка подразумевает комплекс основных тактических и стратегических задач, на который сотрудники учреждения должны опираться в процессе выполнения основных банковских операций.

Каждое кредитное учреждение самостоятельно разрабатывает такую политику в зависимости от целей деятельности, а также региональных, политических и социальных факторов. Она направлена на совершенствование организационной работы, на достижение положительных результатов деятельности, на улучшение финансовых показателей и так далее.

Кредитные организации коммерческого типа стремятся, с одной стороны, удовлетворить все требования и пожелания клиента, а с другой - обеспечить повышение доходности от осуществления кредитных операций. Как нам известно, чем прибыльнее сделка, тем выше риск потери по ссуженным суммам.

Кредитная политика банка устанавливает баланс между этими взаимосвязанными категориями, то есть определяется максимальный уровень риска по конкретным операциям, при котором не возникнет угроза банкротства. После разработки основных положений политики документ отдается на утверждение всем членам Совета директоров.

Соответственно, ответственность по принятым решениям лежит на данном органе управления. Более того, члены Совета также обязаны отслеживать реализацию утвержденных положений на практике. В современном мире многие крупные банки пришли к выводу о необходимости введения общих целей и задач, а также разработки единых методов их достижения. С этой целью составляется особый документ, называемый «Меморандумом о кредитной политике». В нем указываются глобальные цели, устанавливается максимальный и минимальный размер заемных средств, а также обозначаются отдельные виды кредитов, которые признаны наиболее рискованными, а следовательно, их выдача не рекомендуется.

Кредитная политика банка содержит расчеты основных финансовых показателей, характеризующих успешность деятельности организации за рассматриваемый период времени. В связи с этим следует учитывать объем собственных средств, наличие вторичных резервов, например, срочных депозитных счетов, а также экономическое положение страны на данный момент.

Наиболее значимой в нашем регионе считается денежно-кредитная политика банка, так как на ней строится не только экономика страны, но и принципы деятельности кредитных учреждений коммерческого типа. Этот

документ включает основные положения, на которые опираются другие кредитные организации при разработке собственной политики. К примеру, Центральный банк устанавливает величину обязательных резервов, что напрямую воздействует на уровень процентных ставок по всем видам кредитов.

В настоящее время в азербайджанских банках отсутствует собственная система разработки и актуализации скоринговых моделей. Банк пользуется приобретенными скоринговыми картами, которые встраивает в программное обеспечение ЦФТ «Оценка кредитоспособности кредитозаемщика на основе скоринговых моделей».

Данное программное обеспечение обладает скудным функционалом и аналитическими возможностями. Главной проблемой остается отсутствие собственного интегрированного хранилища данных, историческую информацию из которого можно было бы использовать для построения собственных скоринговых моделей. В результате используется не вся информация, необходимая для построения скоринговой модели, в результате чего снижается точность оценки кредитоспособности кредитозаемщика и рисков кредитования.

Банку приходится приобретать скоринговые карты, не учитывающие специфику банка. Кроме того, покупка скоринговых карт очень дорогостоящая, т.к. приобретаются скоринговые карты отдельно по каждому кредитному продукту по стоимости 120 – 180 тыс. манатов.

В настоящий момент скоринговая модель учитывает следующие переменные показатели кредитозаемщика:

- Кредитная история.
- Возраст.
- Стаж работы.
- Доход.
- Место регистрации и проживания.

- Тип занятости.
- Наличие транспорта/недвижимости в собственности.
- Наличие отметок о пересечении границ в загранпаспорте.

Этот список требует дополнения, для того чтобы повысить точность оценки рисков кредитования физических лиц.

В азербайджанских банках отсутствует автоматизированная система отслеживая рыночных изменений и актуализации скоринговой модели в соответствии с ними. Ситуация на рынке отслеживается аналитиками. В случае изменений, приобретаются новые скоринговые карты. Как правило, срок службы скоринговой карты варьируется от 6 месяцев до 2 лет.

Таблица 13 - Функционально-стоимостной анализ процесса управления кредитными рисками

Функция	Тип функции	Стоимость, ман. в год	Стоимость, %	Важность
Приобретение скоринговой карты	Полезная	45384.6	0,136	0,01
Разработка требований к приобретаемой карте		0.0		
Подбор поставщика		0.0		
Совершение сделки		0.0		
Встраивание скоринговой карты в приложение ЦФТ	Полезная	226.9	0,001	0,04
Импорт скоринговой карты в приложение		0.0		
Настройка скоринговой модели	Вспомогательная	317.7	0,001	0,05
Определение бизнес-правил		0.0		
Определение скоринговых переменных		0.0		
Выбор оптимальной модели		0.0		
Эксплуатация модели	Главная	278661.5	0,833	0,6
Ввод модели в эксплуатацию		0.0		
Обучение специалистов		0.0		
Обеспечение информационной поддержки		0.0		
Отслеживание работы модели и рыночных изменений	Основная	9803.1	0,029	0,3
Сопоставление прогнозируемых данных с фактическими		0.0		

Отслеживание рыночных изменений		0.0		
Отслеживание изменения профиля кредитозаемщика		0.0		
Сумма		334393.8	1	1

Источник: Составлена автором

Вывод: наблюдается несоответствие между значимостью функции приобретения скоринговой карты и ее стоимостью (важность функции 0,01 против процента стоимости 0,136). Банкам следует по возможности снизить стоимость этой функции, либо избавиться от нее. Среди остальных функций наблюдается соответствие их стоимости и значимости.

Прежде всего, у Банка появится возможность формировать собственные скоринговые карты и модели за счет более совершенного программного решения. При этом исчезнет необходимость регулярно приобретать дорогостоящие скоринговые карты.

По завершении создания единого корпоративного хранилища данных и создания на его основе витрины данных кредитования физических лиц, появится возможность использовать полную, достоверную и актуальную информацию для формирования скоринговых моделей. Новые скоринговые модели будут учитывать специфику банкови покажут большую точность оценки кредитного риска.

Новое скоринговое программное обеспечение позволит использовать обновленные данные о результатах кредитования физических лиц, на их основе отслеживать актуальность модели и автоматически ее корректировать.

У аналитиков Банка появится возможность учета более широкого набора скоринговых переменных, таких как:

- Количество детей/иждивенцев.
- Семейное положение.
- Профессия супруга(и).
- Доход супруга(и).
- Образование.

- Должность.
- Наличие телефона.
- Сколько лет живет по данному адресу.
- Сколько лет является клиентом данного банка.
- Наличие кредитной карточки/чековой книжки.

Аналитический модуль скоринговой системы позволит автоматически выделять значимые переменные и вносить их в модель.

Таким образом, сократятся затраты на формирование модели оценки риска кредитования физических лиц, повысится точность модели и появится возможность ее актуализации. Следовательно, повысится прибыльность процесса кредитования физических лиц за счет увеличения числа выданных кредитов и сокращения просроченной дебиторской задолженности.

Рынок программного обеспечения для управления риском кредитных портфелей предлагает богатый выбор профессиональных продуктов, применяемых в работе банков всего мира, но зачастую не опробованных в нашей стране. Азербайджанские банки вплотную подошли к необходимости использовать весь опыт мирового кредитного риск-менеджмента и внедрять современные промышленные программные решения. Как правило, банку приходится выбирать из довольно большого количества мощных, хорошо спроектированных и разработанных продуктов, покрывающих одну и ту же функциональную область.

Выбирая решение, максимально подходящее для азербайджанских банков, необходимо проанализировать функциональные, технологические возможности решения и другие факторы.

На азербайджанском рынке существует несколько компаний, предлагающих свои разработки в области контроля кредитных рисков. В то же время есть множество зарубежных поставщиков промышленных решений, в которых аккумулирован многолетний опыт работы в условиях

зрелых финансовых рынков, которые используются сотнями клиентов по всему миру.

Оценим основные программные обеспечения в таблице 10. Основанием оценки послужат критерии:

Основные критерии оценки программного обеспечения:

1. Функциональная полнота.
2. Масштаб предприятия.
3. Возможность комплексных решений.
4. Опыт внедрения.
5. Гибкость конфигурации.
6. Целевая определенность.
7. Простота использования.
8. Степень готовности к эксплуатации.
9. Возможность интеграции с другими приложениями.
10. Сервисное обслуживание и сопровождение.
11. Цена.

Таблица 14 - Оценка программного обеспечения

Показатель	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	ИО
Продукт \ Степень важности	0,12	0,08	0,07	0,1	0,06	0,13	0,08	0,09	0,11	0,1	0,06	$\Sigma 1$
Credit4Cast	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	4	4,78
KXEN: Scoring	4	5	5	5	4	5	4	5	5	4	5	4,64
Model Maestro	4	5	4	4	4	5	5	5	5	5	4	4,59
Credit Scoring Solution (SAS)	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	4,86
EGAR ApplicationScoring	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	5	4,2
ПРОГНОЗ.Кредитный риск (Прогноз)	4	4	4	4	4	5	4	4	5	4	5	4,3
"Финансовый риск-менеджер"	3	4	3	4	3	3	4	5	4	3	5	3,67

Источник: Составлена автором самостоятельно

Проанализировав полученные результаты, можно выделить три группы средств автоматизации процесса кредитования физических лиц с точки зрения возможности их использования для данного предприятия:

1. Подходящие средства ($ИО \geq 4,5$): ПРОГНОЗ.Кредитный риск (Прогноз) (4,78), KXEN: Scoring (Ксема) (4,64), Model Maestro (Scorto™) (4,59), Credit Scoring Solution (SAS) (4,86).
2. Средства, в принципе подходящие по классу, но не отвечающие отдельным требованиям ($3,75 \leq ИО < 4,5$): EGAR ApplicationScoring (EGAR Technology) (4,2), ПРОГНОЗ.Кредитный риск (Прогноз) (4,3).
3. Неприемлемые в данном случае средства ($ИО < 3,75$): "Финансовый риск-менеджер" (группа ИНЭК) (3,67).

Вывод: наиболее подходящим ПО для автоматизации системы управления кредитными рисками банков является Credit Scoring Solution (компания-производитель SAS).

Однако и другие программные продукты (Credit4Cast, KXEN: Scoring и Model Maestro) так же можно успешно использовать в данном проекте, т.к. их интегральные оценки приблизительно равны. Окончательно была выбрана разработка компании SAS, т.к. именно эта компания была объявлена лидером в области производителей решений по управлению кредитными рисками (Credit Risk Management Systems 2010) агентством Chartis Research в четвертый раз подряд.

Для того чтобы обеспечить информационную поддержку управления кредитными рисками, необходимо на базе хранилища данных создать витрину данных, которая будет использоваться при формировании скоринговой карты и ее обновлении.

Хранилище данных являет собой единый фиксированный источник коллективной информации. Ярлыки данных представляют подмножества данных из хранилища, структурированные для решения задач отдельных подразделений компании (в данном случае – отдела кредитования физических лиц). Конечные пользователи имеют возможность доступа к

подробным данным хранилища, в случае если данных в ярлыке не хватает, а также для конструирования более детальной картины состояния бизнеса.

Программное решение SAS Credit Scoring Solution позволит проводить анализ исторических данных о кредитных сделках с физическими лицами и на их основе проводить сегментирование клиентов и оценку вероятности несоблюдения кредитного договора каждой из клиентских групп.

Анализ и сегментирование клиентов проводится тремя статистическими методами: логистической регрессии, дерева решений и нейронных сетей. В результате формируется скоринговая модель, в конечном итоге для кредитного аналитика и андеррайтера представленная в виде скоринговой карты. Андеррайтер будет вводить в скоринговую карту данные о клиенте, далее клиент будет анализироваться по скоринговой модели, определится его сегмент и вероятность невозврата кредита.

Данные о новых клиентах и сделках будут заноситься в витрину данных и с периодичностью 1 раз в 6 месяцев будет проводиться новое моделирование и уточнение модели. После актуализации модели могут измениться не только вероятности невозврата кредита определенными группами клиентов, но и сами сегментные группы и даже переменные скоринговых карт (позиции анкетных вопросов могут добавиться или удалиться). Схематично процесс формирования и изменения скоринговых карт отражен в диаграмме последовательностей.

До внедрения программного продукта скоринговая карта выглядела подобным образом:

Возраст	<30 лет => 5 баллов	>30 лет => 7 баллов
Автомобиль	Нет => 2 балла	Есть => 4 балла

«Выдавать кредит если сумма больше 8 баллов»

После внедрения SAS Scoring Solution скоринговая карта будет содержать только столбец переменных параметров и столбец для ввода значений. Далее возможность выдачи кредита будет рассчитываться по примеру:

- 1.ЕСЛИ «Возраст = (30..35) лет» И
«Отрасль работы = Юридическая» И
«Продукт = Автокредит» И
«Сумма > 25.000\$» ТО
«С вероятностью 55% будет задолженность»
- 2.ЕСЛИ «Образование = Среднее» И
«Отрасль работы = Торговля» И
«Срок кредита > 3 лет» ТО
«С вероятностью 20% будет задолженность»
- 3.ЕСЛИ «Образование = Начальное» И
«Отрасль работы = Машиностроение» И
«Продукт = Потребкредит» ТО
«С вероятностью 95% задолженностей не будет»
- «Выдавать кредит при вероятности задолженности не выше 30%»

При этом повысится точность оценки вероятности невозврата кредита кредитозаемщиком и, кроме того, появится возможность подбора кредита кредитозаемщику, в зависимости от сегментной группы, к которой он принадлежит. Логическая взаимосвязь компонентов решения отображена на диаграмме пакетов.

С появлением алгоритма подбора кредитного продукта клиенту изменится последовательность обслуживания заявки клиента на кредит. Теперь в случае, если вероятность невозврата кредита кредитозаемщиком по запрашиваемому банковскому продукту выше предела отсечения, андеррайтер запускает алгоритм подбора кредита и у клиента появляется возможность получить кредит на других условиях (изменяется срок кредитования и размер кредита).

Общая длительность проекта составляет 1 год (до момента сдачи) и 3 месяца поддержки эксплуатации.

Оценка рисков проведена в таблице 15.

Таблица 15 - Идентификация рисков

Тип риска	Описание	
Технические риски	1	Риск сбоя информационного обслуживания банка при внедрении и тестировании системы (остановки ключевой системы банка)
	2	Риск плохой интеграции системы
	3	Риск большой погрешности при анализе кредитоспособности кредитозаемщика
	4	Риск несоответствия системы заявленным требованиям
Внешние риски	5	Риск невыполнения подрядчиком условий договора
	6	Риск низкой квалификации подрядчика
	7	Риск плохого взаимопонимания между подрядчиком и заказчиком (относительно целей и требований к системе)
Организационные риски	8	Риск комплектования проектной команды некомпетентными специалистами
	9	Риск недостаточного финансирования проекта
Управление проектом	10	Риск противоречия управленческих воздействий руководителей проектов и функциональных менеджеров
	11	Риск ошибок планирования бюджета и календарного плана
	12	Риск плохо налаженной коммуникации между заинтересованными лицами и разработчиками

Источник: Составлена автором самостоятельно

Таким образом, по данным таблицы 11 можно сделать вывод, что было обнаружено 4 категории рисков, в группе технических рисков выделены 4 разновидности риска, в группе внешних рисков – 3 разновидности рисков, в организационных рисках – 2 разновидности рисков, управление проектом характеризуется тремя видами рисков. Далее необходимо оценить влияние данных рисков на проект. Качественный анализ рисков произведен в таблице 16.

Таблица 16 - Шкала вероятностей возникновения рисков

Интервал вероятностей	Значение для вычислений	Формулировка	Оценка
1 - 14%	7%	Крайне маловероятно	1 балл
15 - 28%	21%	Низкая вероятность	2 балла
29 - 42%	35%	Вероятность ниже среднего	3 балла
43 - 57%	50%	50/50	4 балла
58 - 72%	65%	Вероятность выше среднего	5 баллов
73 - 86%	79%	Высокая вероятность	6 баллов
87 - 99%	93%	Крайне вероятно	7 баллов

Источник: Составлена автором самостоятельно

На основании таблицы 17 представлены последствия рисков в таблице 13.

Таблица 17 - Последствия риска

Оценка	Отклонение в стоимости	Отклонение по расписанию	Технические условия
1 балл	перерасход средств до 1%	сдвиг на 1 неделю	незначительная потеря производительности
2 балла	перерасход средств до 7%	сдвиг на 3 недели	небольшая потеря производительности
3 балла	перерасход средств до 14%	сдвиг на 5 недель	заметная потеря производительности
4 балла	перерасход средств до 21%	сдвиг на 7 недель	средняя потеря производительности
5 баллов	перерасход средств до 28%	сдвиг на 9 недель	значительная потеря производительности
6 баллов	перерасход средств до 35%	сдвиг на 11 недель	большая потеря производительности
7 баллов	перерасход средств до 42%	сдвиг на 13 недель	очень большая потеря производительности

Источник: Составлена автором самостоятельно

Вероятность появления того или иного риска, определенная по таблице 12 и последствия от данного вида риска, которые можно определить по таблице 17 соединим в единую таблицу 18.

Таблица 18 - Матрица вероятностей и последствий рисков

Вероятность	Угрозы (последствия)						
	1	2	3	4	5	6	7
1	1	2	3	4	5	6	6*7
2	2	4	6	8	10	5*12	14
3	3	6	9	12	3*15	2,8*18	21
4	4	8	12	16	20	9*24	1*28
5	5	10	10*15	11*20	25	12*30	4*35
6	6	12	18	24	30	7*36	42
7	7	14	21	28	35	42	49

Источник: Составлена автором самостоятельно

Как видно из таблицы 18 матрицы вероятностей и последствий рисков, наивысшую оценку имеют следующие риски (в порядке уменьшения оценки):

1. Риск плохого взаимопонимания между подрядчиком и заказчиком (относительно целей и требований к системе).
2. Риск несоответствия системы заявленным требованиям.

3. Риск плохо налаженной коммуникации между заинтересованными лицами и разработчиками.

4. Риск сбоя информационного обслуживания банка при внедрении и тестировании системы (остановки ключевой системы банка).

Дерево решений для риска плохо налаженной коммуникации между заинтересованными лицами и разработчиками и риска плохого взаимопонимания между подрядчиком и заказчиком относительно целей и требований к системе. Данные два риска можно объединить, т.к. для их элиминирования возможно использование сходных методов (что, в свою очередь, объясняется сходной природой рисков).

Исходя из результатов анализа методом Дерева решений, можно сделать вывод о том, что метод прототипирования является предпочтительным для элиминирования рисков плохой коммуникации между заинтересованными лицами и разработчиком и плохого взаимопонимания между подрядчиком и заказчиком, т.к. ожидаемые затраты на доработку проекта и внесение изменений в данном случае ниже. Однако в гораздо большей степени снизить вероятность риска можно путем применения каждого из предложенных методов.

Исходя из результатов анализа методом Дерева решений, можно сделать вывод о том, что метод итеративного процесса разработки является предпочтительным для элиминирования риска несоответствия системы заявленным требованиям, т.к. ожидаемые затраты на доработку системы в данном случае ниже. Однако в гораздо большей степени снизить вероятность риска можно путем применения каждого из предложенных методов.

Исходя из результатов анализа методом Дерева решений, можно сделать вывод о том, что метод «Песочницы» является предпочтительным для элиминирования риска сбоя информационного обслуживания банка при внедрении и тестировании системы, т.к. ожидаемые затраты на восстановление работоспособности системы в данном случае ниже. Однако в

гораздо большей степени снизить вероятность риска можно путем применения каждого из предложенных методов.

Результаты внедрения системы совершенствования кредитования физических лиц:

1. Экономические

— Сокращение регулятивного (резервного) капитала

— Сокращение просроченной задолженности и безнадежных долгов: $337\,500 \text{ ман. (средняя величина просроченной кредиторской задолженности)} * 0,04 \text{ (минимальная величина, на которую построение собственных скоринговых моделей позволяет сократить просроченную задолженность)} = 4\,000\,000 \text{ ман.}$ (учитывая постоянный рост числа кредитов, который выдается физическим лицам, выигрыш от внедрения скоринговой системы будет только расти, однако, для упрощения, примем данную величину минимальной и постоянной в год).

— Увеличение числа выданных кредитов (увеличение процентной прибыли): $45\,000\,000 \text{ ман. (средний кредитный портфель банка)} * 0,14 \text{ (минимальная годовая процентная ставка банка за пользование кредитом)} * 0,01 \text{ (процент, на который увеличится число кредитов, выданных надежным кредитозаемщикам благодаря новому алгоритму подбора кредитов)} = 63\,000 \text{ ман. в год.}$

— Ликвидация затрат на покупку скоринговых карт у внешних разработчиков: $7 \text{ кредитных продуктов для физических лиц} * 53\,300 \text{ ман. (средняя стоимость скоринговой карты на 1 продукт у сторонних разработчиков)} = 373\,100 \text{ ман.}$ Обновление скоринговых карт должно производиться в среднем 1 раз в год (от 6 месяцев до 2 лет, в зависимости от изменения рыночных условий).

2. Дополнительные

— Сбор более полной информации о клиенте (повышает точность прогноза вероятности)

— Возможность самостоятельного своевременного отслеживания внешних и внутренних изменений параметров, влияющих на модель.

— Учет индивидуальных особенностей банка.

Затраты на внедрение решения SAS Credit Scoring Solution:

1. Лицензия на 1 год (в стоимость включается поддержка и обновление): 200 лицензий * 2 550ман. (стоимость лицензии на одно рабочее место при покупке данного количества лицензий, с учетом установки серверной части решения) = 510 000 ман.

2. Консультации экспертов: 28 320ман.

3. Разработка требований и документации: 120 дней * 71ман (средняя заработная плата персонала в день) * 12 человек разработчиков = 102 240ман.

4. Внедрение SAS Credit Scoring Solution: 45 дней * 32 человек команды * 77 (средняя заработная плата в день) = 110 880ман.

5. Разработка и внедрение алгоритма подбора кредита: 32 дня * 62 (заработная плата одного разработчика) * 18 членов команды = 35 712ман.

6. Настройка: 200 (рабочих мест) * 236 (стоимость настройки одного рабочего места) = 47 200ман.

7. Тестирование и опытная эксплуатация: 44 дня * 71 руб (средняя заработная плата персонала в день) * 50 человек команды = 156 200 ман.

8. Обучение пользователей: 200 пользователей * 62 (заработная плата одного пользователя системы в день) * 5 дней обучения + (236 (командировочные расходы) + 118 (заработная плата тренера в день)) * 2 (количество тренеров) * 45 (количество дней преподавания) = 62 000+ 10 620 = 72 620ман.

Ежегодные расходы:

1. В последующие годы использования программного решения плата за использование ПО, поддержку и обновление продукта составляет 28% от первоначальной стоимости, т.е. 142 700ман.

2. Разработка модели: 95 (заработная плата аналитиков в день) * 5 человек * 4 дня разработки = 1 900ман.

3. Поддержка витрины данных: 16 000 (затраты на поддержку вычислительной техники и сети) + 280 800 (трудовые затраты) = 296 800ман.

Срок внедрения – 1 год. Срок использования – 7 лет.

Таблица 19 - Затраты на проект

Затраты	тыс. ман.
Единовременные затраты	
Лицензия на 1 год в первый год на 200 пользователей	510
Консультации экспертов	283,2
Разработка требований и документации	102,3
Внедрение SAS Credit Scoring Solution	110,9
Разработка и внедрение алгоритма подбора кредита кредитозаемщику	35,8
Настройка	47,2
Тестирование и опытная эксплуатация	156,2
Обучение пользователей	72,6
Итого:	1318,2
Ежегодные затраты	
Лицензия на 1 год в последующие годы (включая поддержку и обновление)	142,7
Разработка модели	1,9
Поддержка витрины данных	96,8
Итого:	241,4

Источник: Составлена автором самостоятельно

Данные таблицы 15 показывают, что затраты на проект составят 1559.60 тыс. ман. При этом большую часть единовременных затрат будет направлено на приобретение лицензии (46%), разработку и внедрение алгоритма подбора кредита кредитозаемщику (14%). В ежегодных затратах 75% составляют поддержка витринных данных. Далее определим выгодны проекта в таблице 206.

Таблица 20 - Выгоды проекта автоматизации управления кредитным риском

Экономические выгоды (ежегодно)	тыс. ман. в год
Сокращение просроченной задолженности и безнадежных долгов	944
Увеличение процентной прибыли	495.6
Ликвидация затрат на покупку скоринговых карт (на 7 продуктов)	247.8
Итого:	1687.4

Источник: Составлена автором самостоятельно

Из таблицы 20 определили, что выгоды по проекту, разработанному в данной выпускной квалификационной работе составят 1687.4 тыс. ман. в год.

Ставка дисконтирования: $r=5\%+13\%+9\%=27\%$ (безрисковая ставка / уровень инфляции / риск проекта).

Таблица 21 - Дисконтированный доход проекта

Период	0	1	2	3	4	5	6	7
Доход, тыс. ман.	0.0	0.0	1687.4	1687.4	1687.4	1687.4	1687.4	1687.4
Расход, тыс. ман.	1114.1	585.7	585.7	585.7	585.7	585.7	585.7	585.7
CF	-1114.1	-585.7	-585.7	-585.7	-585.7	-585.7	-585.7	-585.7
Коэффициент дисконтирования	1.0	0,79	0,62	0,49	0,38	0,30	0,24	0,19
ЧДД	-1114.1	-460.9	683.0	537.6	423.0	333.8	262.2	207.1
ЧТС	-1114.1	-1575.0	-892.0	-354.4	68.7	402.5	664.7	871.8

Источник: Составлена автором самостоятельно

Исходя из данных расчета, проект окупится через:

$$PB = 3 + 354.4 / 423 = 3,84 \text{ (лет)}. NPV = 871.8 \text{ тыс. ман.}$$

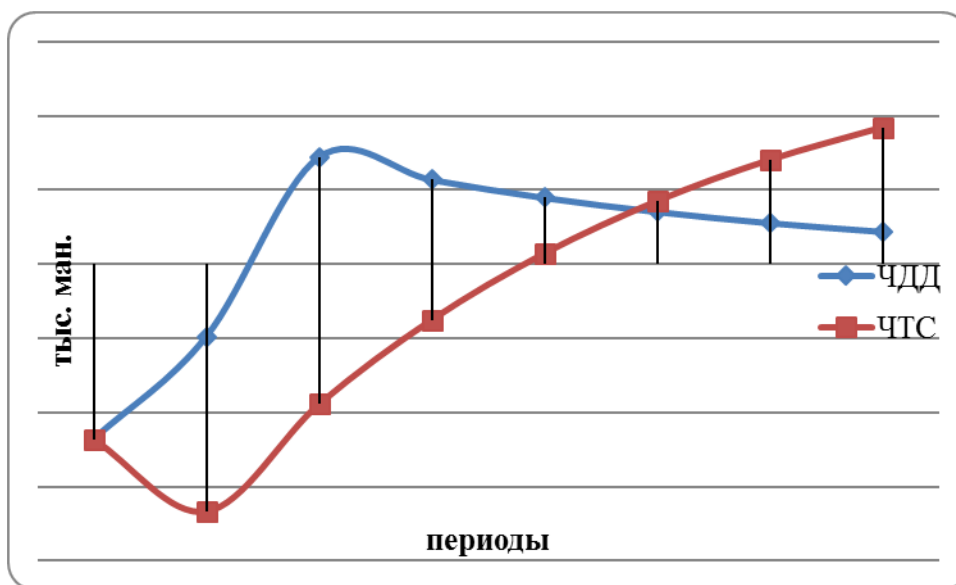


Рис.10. ЧДД и ЧТС проекта автоматизации управления кредитными рисками

Источник: Составлен автором

Для того чтобы вычислить IRR, необходимо выяснить, при какой r проект будет иметь положительный NPV. Методом подбора параметра было найдено значение r равное 0,45 при котором NPV равен 0. Следовательно, проект будет иметь положительный NPV при r меньше 0,45. $IRR = 0,44$

$$\text{Запас прочности} = 0,44 - 0,27 = 0,17$$

Таким образом, из представленных расчетов, можно отметить, что совершенствование управления кредитными рисками банков путем автоматизации кредитования физических лиц экономически выгодно и целесообразно.

Без основательной модернизации системы управления рисками банка невозможно успешно реализовать его коммерческие задачи. Наиболее существенных изменений требует область управления кредитными рисками физических и юридических лиц.

Совершенствование систем управления рисками коммерческого банка должно быть нацелено на существенный рост привлекательности кредитных продуктов для каждой категории клиентов. Этого можно достичь путём упрощения процедур выдачи кредита: сокращение времени принятия решений и повышение их предсказуемости, снижение требований по залогам и прочему обеспечению, особенно в рознице, использование большей дифференциации ставок и условий согласно присвоенному уровню риска клиента.

На основе анализа полученных данных можно сделать вывод, что азербайджанским банкам нужно создать условия для более агрессивной коммерческой политики. Для выполнения этой стратегии банку следует повысить прозрачность принимаемых решений в области кредитных рисков, принять меры, позволившие бы предотвратить внутреннее и внешнее мошенничество и коррупцию при выдаче кредитов.

Решение этих задач требует внедрения существенных изменений в системах и процессах, которые связаны с кредитным риском:

1. Создание систем формализованной оценки кредитного риска коммерческого банка. Для каждого клиента будь он физическим или юридическим лицом банк должен быть способен корректно и в явном виде оценивать ожидаемый уровень кредитного риска, который в свою очередь

основывается на оценке риска клиента, то есть вероятности его дефолта, и риска транзакции - потери в случае дефолта. В азербайджанских банках уже существуют многие элементы данного подхода, в том числе и методика рейтингования клиентов — юридических лиц, которые могут послужить хорошим основанием для дальнейшей работы.

2. Согласованность ценообразования и коммерческих приоритетов в сфере кредитования с оценкой уровня кредитного риска клиента и нормой возврата. Количественная оценка ожидаемых потерь должна представлять минимальную «цену риска», включаемую в стоимость кредитных ресурсов, предоставляемых кредитозаемщикам. Она также позволит согласовать понятие риска с коммерческими приоритетами банка и его направленностью. Например, выделение характеристик кредитного риска для отдельного элемента портфеля или определение размеров лимитов на выдачу кредитов и доли общей задолженности клиента, которую банк готов учесть на своём балансе.

3. Увеличение роли функции, занимающейся управлением рисками при процессе подготовки и принятия решения по кредиту. Основными принципиальными изменениями следует выделить разделение независимой оценки кредитного риска и клиентской работы, то есть принцип «четырех глаз», когда вне зависимости от масштабов банка ключевые решения должны приниматься более чем одним человеком. Такое разделение можно осуществить, например, с помощью географической консолидации функции рисков, что повысит ее независимость и в большинстве случаев улучшит управляемость и качество анализа.

4. Оптимизация кредитной процедуры и применение электронного документооборота для всех типов кредитных заявок. Эти факторы необходимы не только для успешного и эффективного функционирования кредитного процесса внутри банка, но и с целью обеспечить прозрачность принятия кредитных решений и эффективного взаимодействия между

функцией, занимающейся управлением рисками, и клиентскими подразделениями банка. Разделения функций клиентской работы, кредитного анализа, оформления и сопровождения кредитных договоров является одним из главных элементов изменения кредитного процесса банка.

5. Построение отдельной и консолидированной службы мониторинга, которая бы определяла качество кредитного портфеля банка и работала с просроченной задолженностью. Основная задача в данном случае заключается в максимально раннем выявлении потенциально проблемной задолженности и профессиональной работе с ней на том уровне, когда меры по ее реструктуризации будут иметь надлежащий результат.

6. Формализация кредитной стратегии банка и формирование эффективных механизмов мониторинга и управления различными параметрами банковского кредитного риска на уровне портфеля.

Реализация указанных направлений будет учитывать особенности работы с различными клиентскими сегментами. Так, в кредитовании физических лиц можно предложить построить централизованную «Кредитную фабрику» на основе 1-3 кредитных центров, которые будут обслуживать все кредитующие подразделения банка. Также необходима значительная степень автоматизации аналитической обработки информации о клиентах не только на этапе принятия кредитного решения (скоринг), но и на более ранних этапах, которые призваны предотвратить мошенничество.

Для наиболее крупных корпоративных клиентов кредитный анализ лучше всего проводить, сочетая элементы качественной оценки и статистического анализа. Также необходимо совершенствование оценки залогов и их сопровождение, за счет создания соответствующего отдельного подразделения и усовершенствования регламентов работы. И наконец, необходимо оптимизировать процедуру принятия решений для крупнейшей клиентуры и сложных нестандартных кредитных продуктов.

Совершенствование системы управления рисками является значимой задачей, которая необходима, чтобы обеспечить реализацию стратегии в области развития бизнеса.

3.3 Применение новых банковских продуктов и услуг в целях обеспечения доходности кредитования

Имея желание привлечь наибольшее количество клиентов, банки энергично развиваются и совершенствуются, меняя свой изначальный образ традиционных учреждений. Кредитные организации, применяющие современные технологии, завоевывают доверие максимального числа потребителей и в состоянии обеспечить себе светлое будущее. Так можно сказать, что банковские продукты и услуги, основанные цифровых и интернет технологиях, являются более результативными, чем открытие новых банковских филиалов.

По мнению населения, банковские продукты и услуги должны быть быстрыми, надежными, простыми и прозрачными. Также существует необходимость в постоянном доступе и при помощи интернет технологий все это возможно претворить в жизнь. Однако для этого необходимо инвестировать в техническое оборудование, а далее нужно изменить план по обращению с новыми средствами. Сейчас одним из популярных способов обслуживания клиентов являются отделения самообслуживания и мобильные приложения.

Специалисты сделали вывод, что есть потребность уделять больше внимания мобильному банкингу. На нынешний период времени практически все коммерческие банки в Азербайджане используют мобильный банкинг в своей практике. В качестве примера можно привести Standart Bank, Kapital Bank, Bank Respublika и многие другие. Кроме того, Bank Respublika открыл филиал круглосуточного обслуживания, что значительно облегчает доступ к

банковским услугам. В связи с этим можно сделать вывод, что сфера услуг мобильного банкинга значительно повысилась. Возможно в скором будущем это будет основным каналом обслуживания клиентов.

Будущее развитие технологий этого типа на территории Азербайджанской Республики зависит от уровня финансовой информированности населения, присутствия быстрого интернета во всех районах республики, совершенствования законодательства в области электронного документооборота.

Благодаря этому мобильный банкинг будет не только удобным, доступным и простым в подключении, но также и экономически выгодным.

Используя подобные банковские продукты и услуги, клиенты в любое удобное для них время могут совершать множество различных операций. В частности, сотовая связь позволяет оплачивать покупки, открывать новые вклады, осуществлять денежные переводы, получать информацию о состоянии счета. Все операции осуществляются в режиме реального времени. При этом сервис является безопасным и надежным, поскольку использует многоступенчатую систему защиты.

Среди огромного количества банковских продуктов и услуг кредитование занимает один из ведущих секторов развития экономики страны, так как дает возможность кредитозаемщикам юрлицам приращивать свои ресурсы и расширять бизнес, а также обеспечивать непрерывное движение капитала. В Азербайджанской Республике данное направление еще не реализовано в полной мере. Объясняется возникшая ситуация тем, что банки опасаются невозврата кредита, а предприятия зачастую не имеют возможности обеспечивать своевременное погашение ссуды.

Эксперты полагают, что развитие банковских продуктов и услуг должно быть качественным. Благодаря конкуренции между кредитными организациями уровень обслуживания клиентов повышается. Лидирующим сегментом этого бизнеса сейчас является корпоративное кредитование,

занимающее половину рынка. Однако, быстрыми темпами растет и потребительское кредитование, а поступления от процентов обеспечивают банками хорошие доходы.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подводя итог работе, можно отметить основные моменты по ней.

1. Кредитный риск банка может быть определен как максимально ожидаемый убыток, который может произойти с заданной вероятностью в течение определенного периода времени в результате уменьшения стоимости кредитного портфеля, в связи с частичной или полной неплатежеспособностью кредитозаемщиков к моменту погашения кредита. Кредитный риск банка включает риск конкретного кредитозаемщика и риск портфеля.

2. Управление кредитным риском подразумевает:

- управление кредитным портфелем банка, принципы которого отражаются в соответствующей политике в виде плана по размещению кредитных ресурсов и др.;

- выполнение кредитной функции (кредиты должны возвращаться, приносить прибыль и быть востребованными на рынке);

- постоянный мониторинг качества кредитного портфеля; - выделение неработающих кредитов и разработка мер по их возвращению;

- уменьшение кредитных рисков за счет минимизации чрезмерно крупных кредитов тому или иному лицу, региону или даже стране, создание системы резервирования под возможные потери и др.

Кредитоспособность кредитозаемщика определяется, как степень доверия банка к обязательству клиента вернуть заемные средства в установленные сроки. Это зависит, прежде всего, от финансового положения клиента, перспектив развития объекта, который кредитует банк, и много другого.

4. Степень кредитного риска в значительной степени зависит от организации банком кредитного процесса.

Как основные условия этого процесса, которые помогут в большей мере уменьшить риск кредитных сделок, можно перечислить следующие:

- создание централизованной базы инструментов и процедурных документов, которые бы выполняли роль механизма управления кредитными операциями;
- создание разумной и лаконичной методологии проверки заявки и решения на выдачу ссуды, определение необходимых требований к кредитной истории клиента-кредитозаемщика;
- выработка оптимизированного контроля над ликвидностью выдаваемой ссуды и наличие действительных источников погасить её;
- грамотная схема работы аналитика работы банка и высокий уровень осведомленности о клиентах.

На современном этапе развития экономики Азербайджана, весь банковский сектор находится в зоне риска по неблагоприятным случаям. И на минимизацию банковских рисков ежегодно тратится банками миллиарды долларов.

5. Для азербайджанских банков, как и для других банков, кредитование является одним из самых доходных видов их деятельности, но вместе с тем и высокорисковым. Это обязывает банки осуществлять тщательный контроль за соблюдением установленных принципов кредитования, а также за целевым использованием кредита кредитозаемщиками и его эффективностью в целом. Банк должен располагать своевременной и точной информацией о кредитных рисках, которым он подвергается в настоящий момент.

6. В работе был проведен анализ кредитного риска азербайджанских банков в 2004-2014 гг. По результатам анализа можно сделать следующие выводы. В кредитном риске банков в 2004 г. преобладали риски по иным видам потребительского кредитования: 86% - в 2004 г., в 2014 г. – 88,32%. На втором месте – ипотечные кредиты в 2004 г. – 1,19%, в 2014 г.

На втором месте – автокредиты (7,73%). В 2014 по сравнению с 2013 просроченная задолженность увеличилась на 7328,4 тыс. ман. или на 56.53%. Максимальный прирост наблюдается в 2014 (7328,4 тыс. ман.). В 2014 по сравнению с 2004 просроченная задолженность увеличилась на 17382.2 тыс. ман. или на 597.21%. С каждым периодом просроченная задолженность в среднем увеличивалась на 17382.2 тыс. ман.

Доля просроченных ссуд имеет тенденцию к увеличению, что наглядно показывает линия тренда на графике. При этом, пик роста кредитного риска банков за период 2004-2014 гг. наблюдался в кризисный 2009 и посткризисный 2010 гг. Стоит отметить, что нестабильность экономики в настоящее время и обесценивание маната вызвало рост просроченной задолженности и в 2014 г.

7. Кредитная политика всех банков направлена на снижение кредитного риска. Таким образом, мы можем выделить несколько основных причин, по которым клиенты получали отказы в кредитовании с высокой вероятностью в 2004-2014 гг.:

- Неудовлетворение службы экономической безопасности банка;
- наличие претензий к расчетному или валютному счету кредитозаемщика в виде не оплаченных в срок расчетных документов - наличие картотеки № 2;
- наличие у клиента чистого убытка или непокрытого убытка нарастающим итогом, не предусмотренных инвестиционной программой/планом доходов и расходов, более чем за 2 последних отчетных периода;
- в случае если у заемщика совокупный полугодовой заработок был ниже, чем совокупный размер обязательств по займам и кредитам;
- уменьшение торговой выручки более чем в 2,5 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года или за последние 2 отчетных периода более чем на 25%;

- срок деятельности кредитозаемщика составляет менее 6 месяцев.

Важнейшую роль, как уже упоминалось, в минимизации кредитного риска играет его кредитная политика. Кредитная политика банка подразумевает комплекс основных тактических и стратегических задач, на который сотрудники учреждения должны опираться в процессе выполнения основных банковских операций.

8. Совершенствование управления кредитными рисками путем автоматизации кредитования физических лиц экономически выгодно и целесообразно.

Без основательной модернизации системы управления рисками банка невозможно успешно реализовать его коммерческие задачи. Наиболее существенных изменений требует область управления кредитными рисками физических и юридических лиц.

Совершенствование систем управления рисками коммерческого банка должно быть нацелено на существенный рост привлекательности кредитных продуктов для каждой категории клиентов. Этого можно достичь путём упрощения процедур выдачи кредита: сокращение времени принятия решений и повышение их предсказуемости, снижение требований по залогам и прочему обеспечению, особенно в рознице, использование большей дифференциации ставок и условий согласно присвоенному уровню риска клиента.

На основе анализа полученных данных можно сделать вывод, что азербайджанским банкам нужно создать условия для более агрессивной коммерческой политики. Для выполнения этой стратегии банку следует повысить прозрачность принимаемых решений в сфере кредитных рисков, принять меры, позволившие бы предотвратить внутреннее и внешнее мошенничество и коррупцию при выдаче кредитов.

Решение этих задач требует внедрения существенных изменений в системах и процессах, которые связаны с кредитным риском:

Создание систем формализованной оценки кредитного риска коммерческого банка. Для каждого клиента будь он физическим или юридическим лицом банк должен быть способен корректно и в явном виде оценивать ожидаемый уровень кредитного риска, который в свою очередь основывается на оценке риска клиента, то есть вероятности его дефолта, и риска транзакции - потери в случае дефолта.

Согласованность ценообразования и коммерческих приоритетов в сфере кредитования с оценкой уровня кредитного риска клиента и нормой возврата. Количественная оценка ожидаемых потерь должна представлять минимальную «цену риска», включаемую в стоимость кредитных ресурсов, предоставляемых кредитозаемщикам. Она также позволит согласовать понятие риска с коммерческими приоритетами банка и его направленностью. Например, выделение характеристик кредитного риска для отдельного элемента портфеля или определение размеров лимитов на выдачу кредитов и доли общей задолженности клиента, которую банк готов учесть на своём балансе.

Увеличение роли функции, занимающейся управлением рисками при процессе подготовки и принятия решения по кредиту. Основными принципиальными изменениями следует выделить разделение независимой оценки кредитного риска и клиентской работы, то есть принцип «четырех глаз», когда вне зависимости от масштабов банка ключевые решения должны приниматься более чем одним человеком. Такое разделение можно осуществить, например, с помощью географической консолидации функции рисков, что повысит ее независимость и в большинстве случаев улучшит управляемость и качество анализа.

Оптимизация кредитной процедуры и применение электронного документооборота для всех типов кредитных заявок. Эти факторы необходимы не только для успешного и эффективного функционирования кредитного процесса внутри банка, но и с целью обеспечить прозрачность

принятия кредитных решений и эффективного взаимодействия между функцией, занимающейся управлением рисками, и клиентскими подразделениями банка. Разделения функций клиентской работы, кредитного анализа, оформления и сопровождения кредитных договоров является одним из главных элементов изменения кредитного процесса банка.

Построение отдельной и консолидированной службы мониторинга, которая бы определяла качество кредитного портфеля банка и работала с просроченной задолженностью. Основная задача в данном случае заключается в максимально раннем выявлении потенциально проблемной задолженности и профессиональной работе с ней на тех стадиях, когда мероприятия по ее реструктуризации и взысканию будут наиболее эффективными.

Структуризация кредитной стратегии банка и создание результативных методов мониторинга и управления разными параметрами кредитного риска банка на уровне портфеля.

9. Реализация указанного направления будет принимать во внимание характер работы с разными сферами клиентского обслуживания.

Совершенствование системы управления рисками является значимой задачей, которая необходима, чтобы обеспечить реализацию стратегии в области развития бизнеса.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Акодис, И.А. Финансовый анализ деятельности банка [Текст]: учебник / под ред. И.А. Акодиса. – М.: ЮНИТА-ДАНА, 2011. – 455с.
2. Бабичев, Ю.А. Банковское дело [Текст]: учебное пособие / под ред. Ю.А. Бабичева. – М.: Экономика, 2011. – 487с.
3. Банковское дело [Текст] : учебник / под ред. Г.Н. Белоглазовой, Л.П. Кроливецкой. - 5-е изд., перераб и доп. - М. : Финансы и статистика, 2011. - 592 с.
4. Банковское дело [Текст] : учебник / под ред. Г.Н. Белоглазовой, Л.П. Кроливецкой. - 2-е изд. - СПб. : Питер, 2011. - 400 с.
5. Банковское дело: [Текст] учебник / под ред. А.М. Тавасиева. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 185с.
6. Банковское дело: [Текст]учебник / под ред. Г.Г. Коробовой. – М.: Экономист, 2011. – 766с.
7. Банковское дело: розничный бизнес [Текст] : учеб. пособие / под ред. Г.Н. Белоглазовой, Л.П. Кроливецкой. - М. : КНОРУС, 2012. - 416 с.
8. Головкин, В.Ю. Еще Раз о надежности банка [Текст]: справочное пособие / под ред. В.Ю. Головкина. – М.: ЮНИТИ, 2011. – 258с.
9. Гончаров, А.И. Деньги. Кредит. Банки [Текст] : учебник. Ч. 3 : Банки / А. И. Гончаров, М. В. Гончарова. - Волгоград : ВолгГТУ, 2011. - 252 с.
10. Киселев, П.В. Коммерческие банки – отечественный и зарубежный опыт выживания [Текст]: учебное пособие / под ред. П.В. Киселева. – М.: ЭкономЪ, 2011. – 477с.
11. Клишевич, Н.Б. Финансы организаций: менеджмент и анализ [Текст] : учеб. пособие / Н. Б. Клишевич. - М. : КНОРУС, 2011. - 304 с.
12. Кроливецкая, Л.П. Банковское дело: кредитная деятельность коммерческих банков [Текст] : учеб. пособие / Л. П. Кроливецкая, Е. В. Тихомирова. - М. : КНОРУС, 2011. - 280 с.

13. Лаврушин, О.И. Управление деятельностью коммерческого банка [Текст]: Учебник / Под ред О.И. Лаврушин. – М.: ЮристЪ, 2010. - 452с.
14. Малахитов, Р.П. Банки, деньги и кредит [Текст]: учебное пособие / Под ред. Р.П.. Малохитова. – М.: АПРИТ-ЮТ, 2012. – 485с.
15. Меркулова, И.В. Деньги, кредит, банки [Текст] : учеб. пособие / И. В. Меркулова, А. Ю. Лукьянова. - М. : КНОРУС, 2010. - 352 с.
16. Основы банковского дела [Текст] : учеб. пособие / под ред. О.И. Лаврушина. - М.: КНОРУС, 2011. - 384 с.
17. Питрушин, Р.А. Риски. Теоретические аспекты [Текст]: учебное пособие / Под ред. Р.А. Питрушина. М.: Альбина, 2011. – 327с.
18. Романовский, М.В. Финансы, денежное обращение и кредит [Текст]: учебник / под ред. О.В. Врублевская – М.: Юрайт – Издат, 2011. – 543 с.
19. Сенчагов, В.К.. Финансы, денежное обращение и кредит [Текст]: Учебник / под.ред. А.И. Архипова – М.: «Проспект», 2011.– 496 с.
20. Стружкин, Дж.Ф. Управление финансами в коммерческом банке [Текст]: учебное пособие / Под ред. Р.О. Стружкина. – М.: Экономъ, 2010. – 456с.
21. Хатигов, А.М. Банковское дело [Текст]: Учебник / Под ред. А.М. Хатикова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, Единство, 2011. – 203с.
22. Кредитная политика коммерческого банка, 2003, 394 стр. Панова Г.С.
23. Шеремет, А.Д. Финансы предприятий: менеджмент и анализ [Текст]: учебное пособие / А. Д. Шеремет, А. Ф. Ионова. - 2-е изд., испр. и доп. - М. : ИНФРА-М, 2010. - 479 с.
24. Эриашвили, Н.Д. Банковское право [Текст] : учебник / Н. Д. Эриашвили. - 6-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, Закон и право, 2011. - 591 с.
25. Финансово-кредитный энциклопедический словарь [Текст] / авт.- сост. А.Г. Грязова. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 1168с.
26. Экономическая энциклопедия [Текст] / гл. ред. Л.И. Абалкин. – М.: ОАО «Издательство Экономика», 2011. – 1055с.

27. Энциклопедия банковского дела и финансов [Текст] / авт.-сост. Ч. Дж. Вулфел. – М.: Корпорация "Федоров", 2010. – 1037с.
28. Алмосов, А. АО «Банк Русский Стандарт» на рынке дистанционного банковского обслуживания: ключевые характеристики и перспективы развития [Текст] / А. Алмосов, В. Шпалерская // Бюджет и финансы. - 2010. - №2. - С.16-22.
29. Бобин, С.С. Развитие банковской системы в России[Текст] / С. С. Бобин // Финансы и кредит. - 2010. - №7. - С.84-91.
30. Бобрик, М.М. Финансовая устойчивость коммерческого банка [Текст] / М. М. Бобрик // Банковское дело. - 2011. - №8. - С.32-36.
31. Донских, А.М. Тенденции развития банковской системы [Текст] / А. М. Донских // Банковское дело. - 2010. - №5. - С.23-26.
32. Ендовицкий, Д.А. Статистическая оценка взаимосвязи риска ликвидности и финансовой устойчивости коммерческих банков [Текст] / Д. А. Ендовицкий, Л. В. Кузнецова // Экономический анализ: теория и практика. - 2010. - №16. - С.2-10.
33. Казанский, А.В. Основные принципы анализа банковской деятельности международным рейтинговым агенством [Текст] / А. В. Казанский // Финансы и кредит. - 2011. - №16. - С.15-24.
34. Кузнецова, Л.Г. Платежеспособность коммерческого банка: терминология, оценка [Текст] / Л. Г. Кузнецова // Банковское дело. - 2012. - №3. - С.75-80.
35. Макаревич, Л. Модели анализа банковских активов в условиях обострения финансово-экономического кризиса [Текст]/ Л. Макаревич // Общество и экономика. - 2012. - №10-11. - С.238-274.
36. Маммаева, Д.С. Об анализе активов коммерческих банков [Текст] / Д. С. Мамаева // Банковское дело. - 2011. - №4. - С.59-63.

37. Неретина, Е.А. Современные концепции эффективности деятельности коммерческого банка [Текст] / Е. А. Неретина, Е. В. Солдатов // Финансы и кредит. - 2013. - №13. - С.14-22.
38. Овчинникова, О.П. Стандартизация деятельности коммерческого банка, имеющего филиальную сеть [Текст] / О. П. Овчинникова, В. Ю. Чеснокова // Финансы и кредит. - 2012. - №36. - С.2-7.
39. Овчинникова, О.П. Методологические аспекты экономической сущности коммерческого банка [Текст] / В. М. Желтоносов, Д. Я. Родин // Финансы и кредит. - 2013. - №33. - С.8-14.
40. Пессель, М.А. Эффективная деятельность кредитных организаций - фактор системной устойчивости банковского сектора [Текст] / М. А. Пессель, О. Г. Костяшкина // Финансы и кредит. - 2012. - №17. - С.32-44.
41. Пронская, Н.С. Нормативы Н1.1 и Н6.1 - результат адаптации Базеля II при управлении кредитными рисками [Текст] / Н. С. Пронская // Банковское дело. - 2014. - №6. - С.60-63.
42. Трофилова, А.А. Рейтинговая оценка состояния менеджмента коммерческого банка с помощью относительных показателей [Текст] / А. А. Трофилова, В. И. Зеленев // Финансы и кредит. - 2012. - №4. - С.2-9
43. Ушвицкий, Л.Н. Рыночные риски коммерческих банков: методы оценки и анализа [Текст] / Л. Н. Ушвицкий, А. В. Малеева, О. А. Климова // Финансы и кредит. - 2013. - №21. - С.2-8.
44. Щербакова, Г.Н. Основные направления экономического анализа в коммерческом банке [Текст] / Г. Н. Щербакова // Банковское дело. - 2013. - №5. - С.44-49.
45. Кутищева Е.В. научная статья «Индикаторы оценки результативности мероприятий по совершенствованию банковского кредитования в регионе».
46. <http://www.biznesinfo.az/businesspractice/finance/params/ln/ru/article/108505>
47. <http://www.biznesinfo.az/businesspractice/finance/params/ln/ru/article/108505>

Приложение 1

Структура кредитного риска банков Азербайджана в 2004-2014 гг.

Показатели	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ссуды на покупку жилья (кроме ипотечных ссуд)	0,60	0,60	0,60	0,60	0,60	1,15	1,20	1,02	1,40	0,53	0,59
ипотечные жилищные ссуды	9,61	9,61	9,61	9,61	9,61	8,35	9,64	5,80	3,45	2,80	3,36
автокредиты	1,79	1,79	1,79	1,79	1,79	13,31	15,12	11,64	8,68	7,59	7,73
иные	73,83	73,83	73,83	73,83	73,83	77,19	74,04	81,54	86,27	89,08	88,32
Ссуды с просроченными платежами (млн. ман.)	11090,56	10767,54	15382,19	12702,10	14113,40	16883,80	12226,30	14541,60	20705,70	32523,00	43590,00

Источник: Составлена автором самостоятельно

Объем просроченной задолженности по коммерческим банкам за 2004 -2014 гг.

Банки	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Просроченная задолженность, всего млн. ман.	127029	123329	176184	145487	161652	296822	286724	285092	344585	549338	859 864
Задолженность юридических лиц, млн. ман.	86240	96061	114855	65673	144048	272423	247873	217069	243311	363277	616437
Задолженность юридических лиц, %	67,89	77,89	65,19	45,14	89,11	91,78	86,45	76,14	70,61	66,13	71,69
Задолженность физических лиц, млн. ман.	40789	27268	61330	79814	17604	24399	38851	68023	101274	186061	243427
Задолженность физических лиц, %	32,11	22,11	34,81	54,86	10,89	8,22	13,55	23,86	29,39	33,87	28,31

Источник: Составлена автором самостоятельно