

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ  
РЕСПУБЛИКИ**

**АЗЕРБАЙДЖАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ  
УНИВЕРСИТЕТ**

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР МАГИСТРАТУРЫ И ДОКТОРАНТУРЫ**

**МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ**

**на тему**

**“КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА КАК ОСНОВА  
ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКА”**

**Алиева Айдан Сабир гызы**

**БАКУ - 2021**

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ  
РЕСПУБЛИКИ  
АЗЕРБАЙДЖАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ  
УНИВЕРСИТЕТ  
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР МАГИСТРАТУРЫ И ДОКТОРАНТУРЫ**

**Директор МЦМД  
д.ф.п.э., доц. Ахмедов Фариз Салех оглу**

подпись \_\_\_\_\_

“ \_\_\_\_ ” \_\_\_\_\_ 2021 год

**МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ**

на тему

**“КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА КАК ОСНОВА ФИНАНСОВОЙ  
УСТОЙЧИВОСТИ БАНКА”**

**Код и название специальности: 060403 Финансы**

**Специализация: Финансовый менеджмент**

**Группа: 643**

**Магистрант:  
Алиева Айдан Сабир гызы**

\_\_\_\_\_ подпись

**Руководитель программы:  
д.ф.э. Велиев Джебраил Халил оглу**

\_\_\_\_\_ подпись

**Научный руководитель:  
к.е.н., доц. Бабаев Азер Алим оглу**

\_\_\_\_\_ подпись

**Заведующий кафедры:  
д.э.н., проф. Калбиев Яшар Атакиши оглу**

\_\_\_\_\_ подпись

**БАКУ - 2021**

## **Elm andı**

Mən, Əliyeva Aydan Sabir qızı and içirəm ki, “Кредитная политика как основа финансовой устойчивости банка” mövzusunda magistr dissertasiyasını elmi əxlaq normalarına və istinad qaydalarına tam riayət etməklə və istifadə etdiyim bütün mənbələri ədəbiyyat siyahısında əks etdirməklə yazmışam.

# КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА КАК ОСНОВА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКА

## РЕЗЮМЕ

**Актуальность исследования:** на финансовую устойчивость банка оказывают влияние как многочисленные внутренние факторы, находящиеся как в сфере деятельности конкретного банка, так и внешние факторы. Одним из них является его кредитная политика. Способы формирования и проведения кредитной политики банка должны обеспечивать прочность его финансовой устойчивости.

**Цель исследования:** исследование теоретических основ и путей совершенствования кредитной политики как основы финансовой устойчивости коммерческих банков.

**Использованные методы исследования:** в целях обеспечения обоснованности и достоверности выводов и практических рекомендаций применяются принципы логики, общенаучные методы индукции и дедукции, анализа и синтеза, группировки и классификации, статистического и системного анализа, логико-структурного и экономико-математического методов и др.

**Информационная база исследования:** статистические и аналитические материалы Центрального банка и госкомитета по статистике Азербайджана, материалы международных институтов, научные исследования постсоветских и зарубежных авторов по различным аспектам исследуемой темы, научная периодика, СМИ, Интернет ресурсы.

**Ограничения исследования:** нехватка информации из первоисточников, то есть самих банков, их сайтов, о параметрах кредитной политики отечественных банков, в частности тех из них, которые влияют или способны повлиять на их финансовую устойчивость.

**Научная новизна и практические результаты:** определяются тем, что основные положения и выводы исследования нацелены на совершенствование различных прикладных аспектов формирования и управления кредитной политикой коммерческого банка как основы его финансовой устойчивости.

**Области применения результатов:** результаты данного исследования могут послужить основой для определения органами менеджмента отдельно взятого коммерческого банка наиболее эффективных направлений и способов управления кредитной политикой, сопутствующих кредитной деятельности банков рисками, влияющими на финансовую устойчивость банков.

*Ключевые слова:* кредитная политика, банковские риски, кредитные риски, финансовая устойчивость банка.

# BANKIN KREDİT SİYASƏTİ ONUN MALİYYƏ DAYANIQLIĞININ ƏSASI KİMİ

## XÜLASƏ

**Tədqiqatın aktuallığı:** bankın maliyyə sabitliyinə həm müəyyən bir bankın fəaliyyət sahəsindəki çoxsaylı daxili amillər, həm də xarici amillər təsir göstərir. Bunlardan biri də onun kredit siyasətidir. Bir bankın kredit siyasətinin formalaşdırılması və həyata keçirilməsi üsulları onun maliyyə sabitliyinin möhkəmliyini təmin etməlidir.

**Tədqiqatın məqsədi:** kommersiya banklarının maliyyə sabitliyinin əsası kimi kredit siyasətinin təkmilləşdirilməsinin nəzəri əsaslarının və yollarının öyrənilməsi.

**İstifadə olunmuş tədqiqat metodları:** nəticələrin və praktik tövsiyələrin əsaslığını və etibarlılığını təmin etmək üçün məntiq prinsipləri, ümumi elmi metodlardan induksiya və deduksiya, analiz və sintez, qruplaşdırma və təsnifat, statistik və sistemli analiz, məntiqi-struktur və s. metodlar.

**Tədqiqatın informasiya bazası:** Mərkəzi Bankın və Azərbaycan Dövlət Statistika Komitəsinin statistik və analitik materialları, beynəlxalq institutların materialları, postsovet və xarici müəlliflərin mövzunun müxtəlif aspektlərinə dair elmi araşdırmaları, elmi dövri nəşrlər, media və internet resursları.

**Tədqiqatın məhdudiyyətləri:** ilkin mənbələrdən, yəni bankların özlərindən, saytlarından yerli bankların kredit siyasətinin parametrləri, xüsusən də maliyyə sabitliyinə təsir edən və ya təsir edə biləcək parametrləri barədə məlumatların məhdudluğu.

**Tədqiqatın elmi yeniliyi və praktiki nəticələri:** tədqiqatın əsas müddəaları və nəticələri kommersiya bankının maliyyə siyasətinin maliyyə dayanıqlığının əsası kimi formalaşdırılması və idarə edilməsinin müxtəlif tətbiq olunan aspektlərinin yaxşılaşdırılmasına yönəlmişdir.

**Nəticələrin istifadə oluna biləcəyi sahələr:** araşdırmanın nəticələri müəyyən bir kommersiya bankının idarəetmə orqanları tərəfindən kredit siyasətinin, maliyyə sabitliyinə təsir edən risklərin idarə edilməsinin ən təsirli istiqamətlərinin və metodlarının müəyyənləşdirilməsi üçün əsas ola bilər.

*Açar sözlər: kredit siyasəti, bank riskləri, kredit riskləri, bankın maliyyə sabitliyi.*

## **СОКРАЩЕНИЯ И ОБОЗНАЧЕНИЯ**

<b>AP</b>	Азербайджанская Республика
<b>НБКО</b>	Небанковская кредитная организация
<b>СКВ</b>	Свободно конвертируемая ва
<b>ЦБА</b>	Центральный банк Азербайджана
<b>AMFA</b>	Европейский Союз
<b>IFC</b>	Международная финансовая корпорация

## ОГЛАВЛЕНИЕ

	<b>ВВЕДЕНИЕ .....</b>	<b>8</b>
<b>ГЛАВА I.</b>	<b>ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ И ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКА .....</b>	<b>13</b>
1.1.	Теоретический анализ понятия «финансовая устойчивость банка», ее признаки и факторы .....	13
1.2.	Основные элементы и этапы кредитной политики коммерческого банка .....	17
1.3.	Факторы, определяющие кредитную политику коммерческого банка .....	23
<b>ГЛАВА II.</b>	<b>АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ БАНКА .....</b>	<b>29</b>
2.1.	Исследование тактики и стратегии кредитования с точки зрения финансовой устойчивости банка .....	29
2.2.	Исследование форм и методов финансового обеспечения кредитной политики коммерческого банка .....	40
2.3.	Оценка управления кредитным риском в контексте финансовой устойчивости банка .....	50
<b>ГЛАВА III.</b>	<b>СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА .....</b>	<b>60</b>
3.1.	Направления повышения эффективности кредитной политики банка .....	60
3.2.	Совершенствование управления кредитным риском как основы финансовой устойчивости банка .....	69
	<b>ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ .....</b>	<b>73</b>
	<b>СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ .....</b>	<b>76</b>
	Список рисунков .....	82
	Список таблиц.....	82





## ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность темы диссертации** обусловлена тем, что проблематика обеспечения финансовой устойчивости занимает ключевое место в деятельности каждого коммерческого банка. На финансовую устойчивость банка оказывают влияние как многочисленные внутренние факторы, находящиеся как в сфере деятельности конкретного банка, так и внешние факторы. Одним из важнейших факторов, влияющих на финансовую устойчивость банка является его кредитная политика.

Кредитная политика создает первоосновы для всего процесса банковского кредитования, определяет его объективные параметры и особенности, а также может таить в себе зародыши будущих противоречий и угроз для финансовой устойчивости банка. Вопросы формирования и реализации кредитной политики коммерческих банков сквозь призму целей и задач, зафиксированных в Стратегических дорожных картах национальной экономики и основных секторов экономики Азербайджана, приобретают особую актуальность.

Мировой опыт, а также накопившийся за постсоветские годы отечественный опыт однозначно свидетельствует, что связь между кредитной политикой банка и его финансовой устойчивостью определяется тем, что кредитная политика является неотъемлемой частью финансовой стратегии банка. Также известно, независимо от типа банка и страны на кредитную политику банка в целом влияют две противоречивые цели: ликвидность и прибыльность. Позиция ликвидности банка может быть улучшена без ущерба для прибыльности за счет сокращения продолжительности периода, на который предоставляется кредит, а также путем немедленного возврата ранее выданных кредитов по тем заемщикам, по которым проявились самые первые признаки проблемности кредита.

В свете вышесказанного и определяется актуальность выбранной темы магистерской диссертации.

Актуальность исследования обусловлена также и недостаточной научной разработанностью проблем влияния кредитной политики банка на его финансовую устойчивость, особенно в такой, подчас очень непредсказуемой, рыночной среде, каковыми являются все постсоветские республики, в том числе и Азербайджан.

### **Постановка проблемы и степень её изученности**

Исследования различных аспектов кредитной политики банка и её влияния на финансовую устойчивость кредитной организации традиционно находятся в центре научных дискуссий.

Из постсоветских авторов можно отметить работы И.Н. Валенцевой, В.С. Геращенко, Л.И. Колычева, М.А. Косого, О.И. Лаврушина, И.В. Левчука, И.Д. Мамоновой, Ю.С. Масленченкова, А.В. Молчанова, В.А. Москвина, Г.С. Пановой, В.С. Пашковского, В.М. Родионовой, А.В. Тавасиева, В.М. Усокина, А.А. Хандруева, М.М. Ямпольского и др.

Из зарубежных ученых-экономистов проблемы укрепления финансового состояния банков рассмотрены в работах Э. Альтмана, И. Ансофа, К.Д. Барлтрона, А. Брю, Э. Гилла, Э. Доллана, Р. Коттера, П. Роуза, М. Фридмана, Л. Харриса, Р.Дж. Кэмпбелла, Д. Мак-Нотона, М. Миллера, Ф. Модильяни, Р. Брейли, Ю. Брикхема, Дж. Ф. Синки мл., А.Томпсона и др.

Однако, несмотря на наличие широкого круга работ, посвященных различным аспектам кредитной политики банка и его финансовой устойчивости, в современной научной литературе, посвященной проблемам все еще нет стройной, ясной и логичной концепции кредитной политики вообще и кредитной политики, отвечающей современным потребностям отечественных коммерческих банков, в частности. Это обстоятельство негативно сказывается на формировании используемых банками механизмов управления их финансовой устойчивостью. Между тем проблема финансовой устойчивости приобретает для наших банков особую остроту, особенно после волны банкротств после девальваций маната.

## **Цель и задачи исследования**

Целью данной диссертации является исследование теоретических основ кредитной политики банка и поиск путей совершенствования деятельности по формированию и реализации кредитной политики как основы финансовой устойчивости коммерческих банков.

Для достижения указанной цели сформулированы следующие задачи:

- выявить факторы, определяющие кредитную политику банка;
- изучить существующие формы и методы финансового обеспечения кредитной политики коммерческого банка;
- выявить особенности формирования кредитной политики коммерческого банка в современных условиях ;
- раскрыть сущность устойчивости банка, обосновать отличие данного понятия от понятий стабильности и надежности банка;
- сформулировать критерии оценки и показатели финансовой устойчивости банка;
- обосновать возможные направления и перспективы тесной увязки кредитной политики банка с укреплением финансовой устойчивости банка.

## **Объект и предмет исследования**

Объектом исследования являются количественные и качественные взаимосвязи и взаимозависимости между кредитной политикой коммерческого банка и его финансовой устойчивостью.

Предметом исследования выступает процесс формирования кредитной политики коммерческого банка как основы финансовой устойчивости банка.

## **Методы исследования**

При проведении настоящего диссертационного исследования задействованы принципы научной логики, общенаучные методы индукции и дедукции, анализа и синтеза, группировки и классификации, статистического и системного анализа и др.

**Информационную базу исследования** определяют статистические и аналитические материалы Центрального банка Азербайджана, Госкомитета по

статистике Азербайджана, материалы Базельского комитета по банковскому надзору, научные исследования постсоветских и зарубежных авторов по различным аспектам исследуемой темы, публикации в научной периодике и СМИ, Интернет ресурсы.

### **Ограничения по исследованию**

Главным из них выступает ограниченность, нехватка информации из первоисточников то есть самих банков, их сайтов, о параметрах кредитной политики отечественных банков, в частности тех из них, которые влияют или способны повлиять на их финансовую устойчивость. Данное ограничение в некоторой степени смягчается за счет научной периодики (статьи, материалы конференций и пр.), а также материалов электронных СМИ.

Еще одним ограничением по исследованию в рамках темы диссертации выступает малочисленность научных публикаций и исследований азербайджанских авторов по вопросам темы диссертации.

**Научная новизна исследования** определяется следующими положениями:

- проведено исследование тактики и стратегии кредитования с точки зрения финансовой устойчивости банка;
- проведено исследование форм и методов финансового обеспечения кредитной политики коммерческого банка;
- дана оценка управления кредитным риском в контексте финансовой устойчивости банка;
- обоснованы возможные направления и перспективы тесной увязки кредитной политики банка с укреплением финансовой устойчивости банка.

### **Практическая значимость полученных результатов и область их применения**

Практическая значимость магистерской диссертации состоит в том, что основные положения и выводы исследования нацелены на совершенствование различных прикладных аспектов формирования и управления кредитной политикой коммерческого банка как основы его финансовой устойчивости.

Результаты данного исследования могут послужить основой для определения органами менеджмента отдельно взятого коммерческого банка наиболее эффективных направлений и способов управления кредитной политикой, сопутствующих кредитной деятельности банков рисками, влияющими на финансовую устойчивость банков.

# ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ И ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКА

## 1.1. Теоретический анализ понятия «финансовая устойчивость банка», ее признаки и факторы

Финансовая устойчивость банков и банковской системы – это ключевая предпосылка функционирования национальной экономики и эффективного проведения денежно-кредитной политики. Любая финансовая система, в том числе и банковская, может быть определена как стабильная система, отдельные компоненты которой (финансовые посредники и инфраструктура финансового рынка) выполняют свои соответствующие функции и оказываются устойчивыми к потенциальным потрясениям. Международные финансовые кризисы периода конец 1990-х годов – 2007-2009 гг. вызвали необходимость постоянного информирования профессионального общественного мнения об актуальной и достоверной картине состояния финансового сектора страны. Из-за взаимных отношений, допускающих интерпретацию, как на вертикальном, так и на горизонтальном уровне, анализ должен охватывать всю систему финансового посредничества. Другими словами, помимо банковской системы, необходимо анализировать небанковские организации, которые в той или иной форме участвуют в финансовом посредничестве.

Различные теории определяют причины нестабильности банков и банковской системы. Их актуальность может варьироваться в зависимости от периода и стран, включенных в сферу анализа. Среди проблемных факторов, влияющих на всю финансовую систему, в том числе финансовую стабильность банковской системы, в литературе обычно выделяются следующие (рисунок 1).

Причины финансовых кризисов возникают не только коллективно, но и индивидуально, или в случайном сочетании, поэтому анализ финансовой устойчивости является чрезвычайно сложной задачей. Акцент на отдельных

вопросах искажает общую картину, поэтому в ходе анализа финансовой стабильности банков и банковской системы необходимо рассматривать вопросы в их сложности.

**Рисунок 1: Факторы стабильности банковской системы**



**Источник:** составлено автором.

Хорошо функционирующий банковский сектор обеспечивает финансирование деятельности общества, предоставляя деньги от вкладчиков заемщикам. Многие авторы определяют стабильность банков и банковской системы как состояние общей финансовой системы, которая достаточно устойчива для того, чтобы любые потенциальные проблемы в секторе не распространялись и не мешали финансовой системе функционировать в качестве эффективного поставщика капитала и финансовых услуг. В случае финансовой нестабильности банки и банковская система не могут предоставлять финансовые услуги, которые имеют решающее значение для экономики. Финансовая нестабильность может возникнуть, если, например, у крупного коммерческого банка возникнут трудности. Кроме того, проблемы в одном банке могут распространяться на остальную часть банковской системы, поскольку банковские институты тесно связаны между собой через межбанковские риски. Финансовая нестабильность также может возникнуть, даже если отдельные банки кажутся

надежными. Причина в том, что поведение отдельных банков может представлять риск для всей финансовой системы, то есть системный риск. Отдельное учреждение может, например, счесть необходимым продать активы, чтобы снизить риск, даже если цены на активы снижаются. Если многие банки решат продавать одновременно, цены на активы продолжат снижаться, что может привести к порочному кругу и риску финансовой нестабильности.

Финансовые кризисы имеют серьезные экономические последствия из-за взаимодействия между банковской системой и макроэкономикой. Поэтому крайне важно предотвращать и снижать риск периодов финансовой нестабильности. Предварительным условием стабильности банковского сектора является то, что кредитные учреждения в целом устойчивы, в том числе имеют достаточный капитал и резервы ликвидности для использования в трудные времена. Кроме того, следует учитывать системные риски в банковской системе, которые не обязательно очевидны для отдельных банков. Системные риски можно снизить посредством макропруденциальных инструментов.

В отличие от стабильности цен, финансовую стабильность банков и банковской системы нелегко определить или измерить, учитывая взаимозависимость и сложное взаимодействие различных элементов банковской системы между собой и с реальной экономикой. Это дополнительно осложняется временными и трансграничными размерами таких взаимодействий. Однако за последние два десятилетия исследователи из центральных банков и других организаций попытались определить условия финансовой стабильности банков и банковской системы с помощью различных индикаторов уязвимости финансовой системы. Действительно, многие центральные банки в своих отчетах о финансовой стабильности пытаются оценить риски для финансовой стабильности банков и банковской системы, сосредоточив внимание на небольшом количестве ключевых показателей. Более того, предпринимаются постоянные усилия по разработке единого агрегированного показателя, который мог бы указать на степень финансовой уязвимости или стресса банков и банковской



системы. Сложные количественные показатели финансовой стабильности банковской системы, которые могут сигнализировать об этих условиях, интуитивно привлекательны, поскольку они могут позволить лицам, определяющим политику, и участникам банковской системы:

- лучше контролировать степень финансовой стабильности банков и банковской системы;
- предвидеть источники и причины финансовый стресс для банков и банковской системы;
- более эффективно сообщать о влиянии таких условий.

Подход к разработке этих показателей стабильности банков и банковской системы с годами изменился, поскольку фокус внимания переместился с микропруденциальных на макропруденциальные аспекты финансовой стабильности. От анализа индикаторов раннего предупреждения для мониторинга состояния банковской системы, особенно риска дефолта отдельных учреждений, акцент сместился на более широкую общесистемную оценку рисков для финансовых рынков, учреждений и инфраструктуры. В последнее время аналитическое внимание уделялось динамике поведения, потенциальному накоплению нестабильных условий, а также так называемым механизмам передачи шоков. Ключевой проблемой, лежащей в основе этих аналитических разработок, является необходимость восполнить пробелы в данных по нескольким областям.

Анализ финансовой устойчивости банков и банковской системы – это двухэтапный процесс.

- а) Фундаментальный анализ банков и банковской системы, который охватывает основные области риска и определяет возможные системные риски, а также включает прогнозы развития банковского сектора.
- б) Оценка рисков, которая следует за анализом и охватывает различные стресс-тесты и анализ чувствительности, которые важны для оценки того, насколько сильной была бы банковская система, если бы какой-либо из идентифицированных рисков материализовался.

Анализ финансовой устойчивости отдельно взятого банка основан на широком диапазоне от финансовых рынков, учреждений и инфраструктуры, особенно систем расчетов и платежных сред, до финансового поведения и рисков предприятий и домашних хозяйств. Поскольку внутренние экономики в значительной степени ориентируются на местные банки, анализ сосредоточивается на рисках, которые угрожают работе банковского сектора.

## **1.2. Основные элементы и этапы кредитной политики коммерческого банка**

Кредитная политика является краеугольным камнем деятельности современного банка. В нем содержатся руководящие указания относительно суммы кредита, предоставляемого клиентам, порядка проведения обслуживания кредита и суммы потерь по сомнительным долгам, которая считается приемлемой.

Финансовые учреждения, такие как коммерческие банки, стали надежным источником финансирования различных отраслей, сфер, сегментов, секторов, субъектов экономики. Бесспорно, что в рыночной экономике банковский сектор играет посредническую роль как центр концентрации капитала и его перераспределения. Они делают это, главным образом, предлагая кредитное финансирование в форме займов, авансов, овердрафтов и так далее. Будучи кредитными институтами, коммерческие банки полагаются на свои разработанные и практикуемые политики и процедуры для регулирования своих кредитных ресурсов (фондов). (Абалакина Т.В., Абалакин А.А., 2014).

Часто термин «кредитная политика» используется именно в этом значении. Тем не менее, надо вспомнить, что слово «кредит» происходит от латинского *credo*, переводимого как «я верю». Действительно, именно доверие позволяет одной стороне предоставлять ресурсы другой стороне. Предоставляемые таким образом ресурсы могут быть как финансовыми, так и товарными. Факт заключается в том, что объем и частота денежного кредита, предлагае-

мого коммерческими банками, в большей степени зависят от условий и применения соответствующей кредитной политики, применяемой коммерческим банком с одной стороны, а также от того, как клиенты воспринимают кредитную политику банка и как реагируют на нее со своей стороны. Такая ситуация требует отношений, основанных на чрезвычайном взаимопонимании и выгодах. (Герасимова Н.В., 2017).

Коммерческие банки держат столь необходимые средства в своих клиентах, но при соблюдении определенных условий (пруденциальных норм), в то время как клиенты, будучи ценными потребителями, нуждаются в средствах коммерческих банков, что, однако, возможно только при соблюдении установленных условий. Эти необходимые условия и формируют кредитную политику коммерческого банка и в то же время вытекают из нее (таблица 1).

**Таблица 1: Элементы кредитной политики**

<b>Этапы кредитования</b>	<b>Регламентируемые параметры и процедуры</b>
<b>1-й этап Предварительная работа по предоставлению кредитов</b>	состав будущих заемщиков; виды кредитов; количественные пределы кредитования; стандарты оценки кредитоспособности заемщиков; стандарты оценки ссуд; процентные ставки; методы обеспечения возвратности кредита; контроль за соблюдением процедуры подготовки выдачи кредита.
<b>2-й этап Оформление кредита</b>	формы документов; технологическая процедура выдачи кредита; контроль за правильностью оформления кредита.
<b>3-й этап Управление кредитом</b>	порядок управления кредитным портфелем; контроль за исполнением кредитных договоров; условия продления или возобновления просроченных кредитов; порядок покрытия убытков; контроль за управлением кредитом

**Источник:** составлено автором на основе (Терновская Е. П., Новосельцева М. М. «Формирование кредитной политики коммерческого банка». Журнал «Финансовый журнал», 2010, № 2, стр. 119-128).

Кредитная политика является критически важным документом для любой кредитной компании, и в ней содержатся рекомендации о том, как компания предоставляет кредиты клиентам и как она собирает просроченные платежи

по просроченным счетам. Он является основой кредитного отдела и используется для определения того, каким клиентам предоставляется расширенный кредит, и условий оплаты для клиентов, которым был предоставлен кредит. Кредитная политика также устанавливает лимиты для непогашенных счетов, а также процедуры для работы с просроченными счетами.

Кредитная политика коммерческого банка должна начинаться на самом высоком уровне, согласовываться на всех уровнях и включать все те области бизнес-операций, которые приводят к удовлетворению требований клиентов. Кредитная политика предназначена для управления банками доступными кредитными ресурсами, созданным кредитом или кредитным финансированием. (Смулов А. М., 2009).

Создание кредита можно определить как акт или процесс создания:

- а) возможности получения товаров или услуг до оплаты, основываясь на доверии, что платеж будет произведен в будущем;
- б) или записи по счету, куда записывается полученная от банка сумма.

Общеизвестно, что кредиты и авансы составляют самые прибыльные активы коммерческих банков, хотя и наиболее рискованные в банковских операциях. Ввиду этого, хотя соблазн максимизации общей прибыли может сохраняться и дальше, целесообразно всегда поддерживать компромисс между такой максимизацией прибыли и поддержанием адекватных уровней ликвидности, чтобы предотвратить любые последующие кризисы ликвидности. Нередко коммерческие банки утверждают, что их клиенты в основном не соблюдают предписания кредитной политики в части условий кредитования, в результате чего банки крайне осторожно выдают кредиты. Напротив, клиенты коммерческих банков утверждают, что они сотрудничают в этом отношении с банками, но редко получают от них необходимое кредитное финансирование (в форме займов, овердрафтов, авансов и т. д.). (Волков А. А., 2014).

Эффективные и надежные банковские операции помогают в создании жизнеспособной финансовой системы, на которой основывается программа

развития страны. Каждый сектор экономики имеет отношения с этими коммерческими банками. В этом отношении банки служат стержнем и важнейшим источником взаимосвязи, как с внутренними, так и с зарубежными операциями. Внутри страны они в значительной мере улучшают личное, корпоративное и другое финансовое управление, текущее состояние и рост.

В частности, коммерческие банки помогают в формировании и использовании личного и корпоративного капитала. Клиенты полагаются на банковские услуги и, в конкретных случаях, на советы банкиров, чтобы финансово развиваться от одного уровня к другому, в то время как коммерческие банки, подобно другим предприятиям, существуют исключительно для своих клиентов. Питер Друкер как-то заметил, что бизнес изменился и меняется в результате ориентации на клиента, и что бизнес должен сначала иметь возможность создать клиента. Тем не менее, клиенты банков в своих начинаниях по той или иной причине часто нуждаются в кредитной помощи.

Практически ни один бизнес не может позволить себе работать исключительно на своей денежной основе или на основе собственного капитала при любых объемах и во все периоды своей деятельности. Замечено, что ни один бизнес не может позволить себе купить все материалы, необходимые для изготовления товаров на продажу.

В некоторых случаях покупателям приходится договариваться с поставщиками о кредите, а в большинстве случаев предприятиям удается закупать акции на краткосрочной основе. Каким-то образом взаимозависимость между коммерческим банком и клиентом зависит от степени сплоченности, достигнутой по важнейшему вопросу кредитной политики, когда речь идет о предоставлении кредитного финансирования.

Чтобы оценить необходимость пруденциальных мер (в рамках кредитной политики) коммерческих банков и, следовательно, их кредитного финансирования, было бы уместно, во-первых, объяснить характер и виды кредитного финансирования, которые они предлагают, необходимые предварительные условия, а также основы принятия решений банками по этому поводу. С этим

в значительной степени связаны соответствующие взгляды клиентов и их банкиров на принятие решений в этой области, особенно тех, которые конкретно относятся к пониманию и реагированию клиентов. Следовательно, не менее важно и то, как эта практика влияет на взаимоотношения коммерческого банка и клиента относительно предоставления конкретных средств и их требований. Также крайне важна общая оценка клиентами соответствующих операций коммерческого банка. (Пытьева А.П., 2010).

Во-вторых, было бы полезно определить основу оценки клиентов с точки зрения их кредитоспособности или основы для хорошего кредитного скоринга и решения коммерческого банка в этом отношении. Какие факторы принятия решений действительно усиливают или сдерживают эту встречу банка с клиентом? Препятствует ли кредитная политика созданию кредитных финансов каким-то иным образом?

В-третьих, было бы полезно установить решающее значение последствий соответствующего применения кредитной политики при создании банками кредитного финансирования таким образом, чтобы это влияло либо на хорошее, либо на плохое восприятие их клиентов. Какие качества должны улучшить их взаимопонимание и преимущества? Опять же, как клиенты воспринимают процесс и сроки, наличие или иное обеспечение, а также соответствующие условия политики в этом предприятии? (Мамаева Л. Н., 2014).

Управление дебиторской задолженностью по существу начинается с решения, предоставлять ли клиенту кредит, и если да, то, сколько и на каких условиях. Следовательно, это является логической отправной точкой для учреждения кредитной политики, поскольку кредитная политика включает в себя все системы и процедуры, определяющие:

- выбор кредита;
- кредитные стандарты;
- условия кредита;
- политика возврата кредита.

Кредитную политику коммерческого банка можно определить как установленную процедуру предоставления кредитов и взыскания долгов. Как только коммерческий банк решит предоставить кредит своему клиенту, он должен установить кредитную политику для эффективной работы с нерадивыми должниками. Но есть и другое мнение, согласно которому кредитная политика коммерческого банка должна начинаться на самом высоком уровне, согласовываться на всех уровнях и включать все те области деловой деятельности, которые приводят к удовлетворению требований клиентов. Поэтому типичная кредитная политика будет касаться следующих моментов:

- кредитные лимиты;
- условия кредита;
- депозиты;
- кредитные карты и личные чеки;
- информация для покупателей;
- документация.

Кредитная политика может быть объяснена и как руководство, в котором разъясняется, как решить, с какими клиентами можно работать, каким клиентам можно открыть счет, точные условия оплаты, лимиты, установленные для непогашенных остатков задолженности, и как иметь дело с просроченным счетом. (Thompson A., et al, 2005).

С другой стороны, свидетельства создания кредитного финансирования прослеживаются более 5000 лет назад, когда храмы часто выступали в роли банков в древнем Вавилоне (3-е тысячелетие до нашей эры). На протяжении многих веков банки служили основными создателями денежной массы, причем древний Египет, Греция и Рим использовали свои банковские системы для снабжения своей экономики деньгами посредством создания кредитов.

Как правило, в основах кредитной политики коммерческих банков признается, что недофинансирование бизнеса (клиента) столь же вредно, как и чрезмерное финансирование. Ввиду этого в своих основополагающих документах о кредитной политике коммерческие банки указывают, что банк всегда

должен гарантировать, что он в состоянии полностью удовлетворить обоснованные потребности в кредитах своих клиентов, при условии, что при этом сам банк не будет нарушать пруденциальные ограничения, налагаемые на банки банковским законодательством. По этой причине максимальная необеспеченная кредитная линия и / или гарантия, которую банк может предоставить любому одному клиенту в любой момент времени, не должна превышать установленный лимит от его чистой стоимости, а для полностью обеспеченной кредитной линии – установленный лимит от собственного капитала банка. В ситуациях, когда потребность клиента в кредите превышает допустимый лимит, банк может попытаться синдицировать кредитную линию с другими банками.

### **1.3. Факторы, определяющие кредитную политику коммерческого банка**

Центральный банк является основным источником денежной массы в экономике посредством обращения денег. Он обеспечивает доступность денег для удовлетворения потребностей экономики в сделках и облегчает различные виды экономической деятельности, такие как производство, распределение и потребление.

Однако для этого центральному банку необходимо зависеть от резервов коммерческих банков. Эти резервы коммерческих банков являются вторичным источником денежной массы в экономике. Важнейшей функцией коммерческого банка является создание кредита.

Поэтому деньги, предоставляемые коммерческими банками, называются кредитными деньгами. Коммерческие банки создают кредиты путем предоставления кредитов и покупки ценных бумаг. Они ссужают деньги физическим и юридическим лицам за счет депозитов, принятых от общественности. Однако коммерческие банки не могут использовать всю сумму государственных депозитов для целей кредитования. Они обязаны хранить определенную



сумму в качестве резерва в центральном банке для обслуживания кассовых потребностей вкладчиков. После сохранения необходимого объема резервов коммерческие банки могут одолжить оставшуюся часть государственных депозитов.

Кредитование – одна из основных функций банка, и банки генерируют доход, взимая более высокую процентную ставку по кредитам, чем проценты, которые они платят по вкладам клиентов. Коммерческий банк может получать проценты, просто разрешая клиентам перерасходовать свои счета или покупая ценные бумаги и оплачивая их своими чеками, увеличивая тем самым общую сумму банковских вкладов.

Процесс создания кредита коммерческими банками можно рассмотреть на примере. Предположим, некий клиент банка внес в банк А депозит в 10 000 манатов. Требование резерва наличных средств центрального банка составляет 10%. В таком случае банк А будет держать 1000 манатов в качестве резерва в центральном банке и будет использовать оставшиеся 9000 манатов для кредитования.

Банк кредитует 9000 манатов г-ну Х, открыв на его имя депозитный счет до востребования. Однако на самом деле г-ну Х эта сумма не выплачивается. Банк выдал чековую книжку г-ну Х, чтобы снять деньги. Теперь г-н Х выписывает чек 9000 манатов в пользу г-на У, чтобы погасить свои прежние долги. Чек в настоящее время депонирован г-ном У в банке В. Предположим, что требование к наличному резерву центрального банка для банка В составляет 5%. Таким образом, 450 манатов (5% от 9000) будут сохранены в качестве резерва в ЦБ, а остаток в 8550 манатов будет использоваться для целей кредитования банком В. Таким образом, этот процесс создания депозитов и кредитов продолжается до тех пор, пока резервы коммерческих банков не уменьшатся до нуля. В нашем примере первоначальный депозит в 10000 манатов приводит к созданию общего депозита в 50000 манатов без привлечения наличных.

Процесс создания кредита также может быть изучен с помощью следующих формул:

1. Общее создание кредита = первоначальный депозит  $\times$  коэффициент кредитного мультипликатора

2. Коэффициент кредитного мультипликатора =  $1 / r$ ,

где  $r$  = требование к денежному резерву, также называемое коэффициентом денежного резерва (КДР)

3. Коэффициент кредитного мультипликатора =  $1/10\% = 1 / (10/100) = 10$

Общая сумма созданного кредита =  $10\ 000 \times 10 = 100\ 000$  манатов.

Если КДР изменяется до 5%, то:

4. Коэффициент кредитного мультипликатора =  $1/5\% = 1 / (5/100) = 20$

Общая сумма создания кредита =  $10\ 000 \times 20 = 200\ 000$  манатов.

Таким образом, можно сделать вывод, что чем ниже коэффициент денежного резерва, тем выше будет создание кредита, а чем выше коэффициент денежного резерва, тем меньше будет создание кредита. С помощью процесса создания кредита деньги размножаются в экономике. Однако процесс создания кредита коммерческими банками не свободен от ограничений. Ограничения процесса создания кредита объясняются следующим образом:

- Количество наличных денег

Влияет на создание кредита коммерческими банками. Чем выше денежные средства коммерческих банков (иначе говоря, чем больше будет ликвидность, которой они обладают), тем больше будет создание кредита. Тем не менее, объем денежных средств, которые должны храниться коммерческими банками, контролируется центральным банком. Центральный банк может расширять или сокращать денежные средства (объем ликвидности) в коммерческих банках путем покупки или продажи государственных ценных бумаг. Кроме того, способность создания кредита зависит от скорости увеличения или уменьшения коэффициента денежного резерва центральным банком.

- Коэффициент денежного резерва:

Относится к резервному коэффициенту денежных средств, которые должны храниться в центральном банке коммерческими банками. Основной

целью хранения этого резерва является удовлетворение потребностей вкладчиков в сделках и обеспечение безопасности и ликвидности коммерческих банков. В случае снижения коэффициента, создание кредита будет больше, и наоборот.

- Утечки:

Подразумевает отток денежных средств. Процесс создания кредита может пострадать от утечки наличных.

Различные типы утечек обсуждаются следующим образом:

Избыточные резервы: Обычно происходит, когда экономика движется к рецессии. В таком случае банки могут принять решение сохранить резервы вместо использования средств для кредитования. Следовательно, в таких ситуациях кредит, созданный коммерческими банками, будет небольшим.

Расходы валюты: Предположим, что публика вносит не всю наличность. Клиенты могут держать наличные деньги при себе, что влияет на создание кредита банками. Таким образом, способность банков создавать кредиты уменьшается.

Наличие заемщиков: Влияет на создание кредита банками. Кредит создается путем кредитования денег в форме займов заемщикам. Следовательно, кредит не будет создан, если нет заемщиков.

Доступность ценных бумаг. Подразумеваются ценные бумаги, под которые банки предоставляют кредит. Таким образом, наличие ценных бумаг необходимо для предоставления кредита, иначе создание кредита не произойдет. Это подтверждает известный тезис о том, что банк не создает деньги из воздуха, он превращает другие формы богатства в деньги.

Условия ведения бизнеса: Подразумевается, что на создание кредита влияет циклический характер экономики. Например, создание кредита будет небольшим, когда экономика вступит в фазу депрессии. Потому, что в фазе депрессии субъекты хозяйства предпочитают не вкладывать средства в новые проекты. С другой стороны, в фазе процветания субъекты хозяйства обращаются в банки за кредитами, что приводит к созданию кредита.

Несмотря на то, что процесс создания банками кредита имеет ограничения, однако можно сделать вывод, что создание кредитов коммерческими банками является важным источником получения дохода. Решающими же факторами создания банками кредита являются:

- принятие свежих депозитов от общественности;
- готовность банков одалживать деньги;
- готовность заемщиков брать кредиты.

Кредитная политика коммерческого банка – многофакторный процесс (таблица 2 и таблица 3).

**Таблица 2: Факторы, влияющие на кредитную политику коммерческого банка**

<b>Автор</b>	<b>Факторы</b>
Панова Е.П., Песчанская И.В.	Макроэкономический, региональный и секторный; внутренние факторы.
Данько Т.П., Галицкий С.В.	К внешним факторам относятся: <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ политические и экономические условия;</li> <li>✓ уровень развития банковского законодательства;</li> <li>✓ межбанковская конкуренция;</li> <li>✓ уровень развития банковской инфраструктуры и т.д.</li> </ul> Внутренние факторы: <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ ресурсная база банка и её структура;</li> <li>✓ ликвидность кредитных организаций;</li> <li>✓ специализация банка;</li> <li>✓ наличие специально обученного персонала.</li> </ul>
Ильясов С.М.	Классификация макроэкономических факторов включает: <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ состояние рынка, на котором работает банк,</li> <li>✓ риски,</li> <li>✓ инфляцию,</li> <li>✓ конкуренцию,</li> <li>✓ спрос на банковские операции и услуги,</li> <li>✓ микроэкономические факторы.</li> </ul>

**Источник:** составлено автором на основе (Панова Е.П. «Формирование кредитной политики коммерческого банка». Журнал «Финансовые исследования», 2002, № 4, стр. 43-47; Пешанская И.В. (2001). «Организация деятельности коммерческого банка». – М.: ИНФРА-М. – 320 стр.; Данько Т.П. (2011). «Управление маркетингом». - М.: ИНФРА-М. – 349 стр.; Ильясов С.М. «Методологические аспекты формирования кредитной политики банка». Журнал «Деньги и кредит», 2009, № 6, стр. 23-26).

Учеными и практиками банковского дела отмечается и огромная значимость в качестве фактора кредитной политики коммерческого банка кредитного администрирования. (Масленченков Ю. С., 2013).

В управлении кредитами задействовано то структурное подразделение коммерческого банка, в задачу которого входит управление всем процессом кредитования. Функция отбора и проверки заемщиков – это роль кредитного департамента банка, и департамент обязан выяснить компетенцию заемщика по использованию средств для получения дохода и их способность погашать основную сумму и проценты. Кредитным администраторам поручено выполнение связанных с кредитом функций и предоставление электронных решений для кредитных операций. Они должны работать рука об руку с другими департаментами, чтобы достичь всех целей кредитования в установленные сроки.

**Таблица 3: Факторы, влияющие на кредитную политику коммерческого банка (альтернативный вариант)**

Внешние факторы	Внутренние факторы
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ национальное банковское законодательство</li> <li>▪ аспекты международных отношений</li> <li>▪ финансовая политика государства</li> <li>▪ учредительные и внутренние документы банка</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ стоимость капитала</li> <li>▪ ликвидность банка</li> <li>▪ квалификация персонала</li> <li>▪ внутренний контроль</li> <li>▪ процентные ставки</li> <li>▪ ИТ-технологии</li> </ul>

**Источник:** составлено автором на основе (Кобзов А.Ю., Никишева Д.Е. «Совершенствование кредитной политики коммерческого банка». Журнал «Труды Братского Государственного Университета. Серия: экономика и управление», 2016, Т. 1, стр. 61-65).

Кредитный администратор отвечает за управление всем процессом кредитования, включая утверждение кредита для заемщиков, оценку кредитоспособности потенциальных клиентов и проверку кредитоспособности существующих заемщиков. Они обязаны разработать кредитную политику для банка, которая поможет управлять уровнем кредитного риска.

Кредитные администраторы должны быть в курсе законодательных актов, регулирующих кредитную индустрию. Они также должны быть знакомы с текущими тенденциями в отрасли, чтобы знать, следует ли утверждать конкретные виды кредитов и будут ли они выгодны для банка.

Кредитные администраторы обязаны готовить и представлять периодические отчеты высшему руководству с подробным описанием состояния всех ссуд, предоставленных кредиторам. Отчет может содержать информацию об общей сумме одобренных ссуд, сумме невыплаченных ссуд, убытках по безнадежным долгам и мерах, которые кредитный отдел предпринимает для сбора платежей с просроченных счетов.

## **ГЛАВА II. АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ БАНКА**

### **2.1. Исследование тактики и стратегии кредитования с точки зрения финансовой устойчивости банка**

Банки обычно предлагают пять основных услуг: платежные услуги, депозитные услуги, кредитные услуги, инвестиционные услуги и электронный банкинг. Создание кредита является наиболее важной функцией коммерческих банков.

Исторически сложилось так, что большинство крупных и крупнейших банков современного мира скромное начало и удовлетворяли потребности той территории, того региона, где они начали свою деятельность. Их деятельность носила местный (локальный) характер, с относительно простыми операциями по мобилизации депозитов и предоставлению кредитов предпринимателям по их выбору.

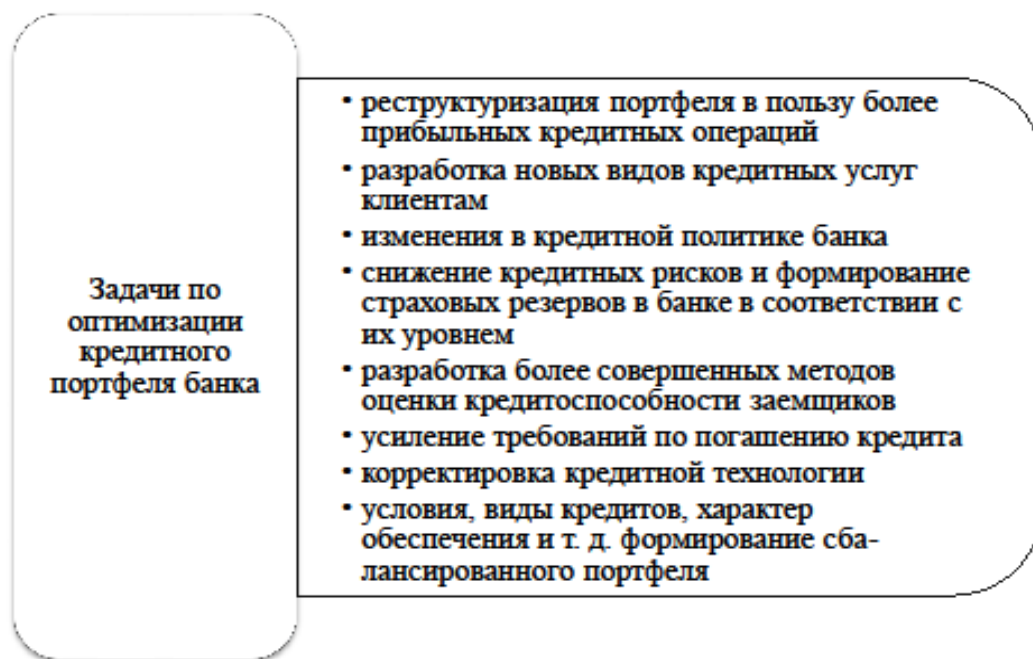
У банков не было зарегистрированной кредитной политики, поскольку это считалось препятствием для роста бизнеса. Бизнес по предоставлению кредитов был оставлен на усмотрение высшего руководства банка. В тех условиях кредитная политика как письменный документ не находила поддержки у большого числа банкиров на том основании, что она будет препятствовать гибкости при принятии решений о кредитовании. (Маркова О.М., 2015).

Тем не менее, дерегулирование финансового рынка и его движение в направлении глобальной интеграции, наряду с введением пруденциальных норм, таких как достаточность капитала и более строгие требования к резервированию, сделали обязательным наличие хорошо документированной политической основы для банка для его кредитной деятельности.

Отсутствие четко определенной кредитной политики часто заставляло банки идти на безрассудный рост своих кредитных портфелей (рисунок 2) без соблюдения пруденциальных норм распределения риска путем кредитования различных секторов промышленности, торговли и коммерции. Первоначально

банки вряд ли могли бы финансировать сельскохозяйственную деятельность и другие экономические потребности более слабых слоев общества и сегментов экономики.

**Рисунок 2: Задачи, вытекающие из цели оптимизации кредитного портфеля**



**Источник:** составлено автором на основе (Тавасиев А. М. (2011). «Банковское дело: управление кредитной организацией». М.: Дашков и К. – 639 стр.).

В основном, показатели финансового и банковского сектора зависят от показателей реального сектора экономики. Реальный сектор экономики включают экономическую деятельность производственного (промышленного), сельскохозяйственного и торгового секторов страны. Поэтому обязательно, чтобы формулированию кредитной политики банка должен предшествовать анализ стратегии управления финансами клиентов-заемщиков, и в первую очередь тех, которые относятся к реальному сектору. Таким образом, кредитная политика банковской организации должна вытекать из ее стратегического планирования. (Лаврушин О.И., Мамонова И.Д., 2011).

Элементы кредитной политики в основном берутся из стратегического плана коммерческого банка. Планирование основано на различных допуще-



ниях, и цель для различных видов кредитования устанавливается соответственно. Основной целью кредитной политики коммерческого банка является разработка стратегии максимизации прибыли или прибыли и минимизации рисков. (Тавасиев А. М., 2011).

Наряду с максимизацией прибыли кредитная политика коммерческого банка должна также охватывать цели:

- поддержание достаточной базы капитала для роста и нормативных требований;
- выполнение функции кредитования в рамках управляемой структуры анализа рисков.

В процессе дезинтермедиации и реформирования финансового и банковского секторов коммерческие банки сталкиваются с серьезной конкуренцией. Отмена регулирования процентной ставки сделала конкуренцию еще более беспощадной. В этих условиях банкам приходится искать другие пути получения дохода, в частности, все больше и больше внебюджетных бизнесов для получения комиссионных доходов. Чтобы обеспечить рост доходов, банки должны в значительной степени полагаться на нефинансируемый бизнес, например открытие аккредитива, выдача банковских гарантий, а также продажа прочих продуктов, в частности, страховых и т. д. (Астрелина В. В., Бондарчук П. К., Шальнов П. С., 2013).

В связи с тем, что происходит в банковской сфере, банкам необходимо осознавать свои доходы и качество активов. Поскольку прибыль является вознаграждением за способность к риску, разброс между стоимостью фонда и доходностью по авансам, доступным в случае высококачественных кредитных активов, с каждым днем уменьшается. Следовательно, коммерческому банку необходимо разумно дополнить свой приоритет качества кредитных активов максимизацией прибыли. (Герасимова Н.В., 2017).

Кредитная политика коммерческих банков должна регулировать все кредитные и кредитные риски, как на основе средств, так и не на основе средств. Они будут включать краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные фонды,

основанные на фондах, а также бизнес, не связанный с фондами, и риски на валютном рынке, если таковые имеются. Политика должна также применяться к инвестициям коммерческих банков в денежный рынок и рынок акций и долговых инструментов. (Жарковская Е.П., 2011).

Кредитная политика коммерческих банков должна охватывать все типы клиентов из различных сегментов, таких как физические лица, частные и партнерские фирмы, трасты, общества и ассоциации частных лиц, компаний и корпораций, как в частном, так и в государственном секторах.

Кредитная политика коммерческих банков должна быть сосредоточена на целевом финансировании приоритетных отраслей и секторов экономики, а также на авансах малым и средним предприятиям и другим крупным коммерческим домам. Должна быть четкая политика финансирования сектора розничной торговли, включающая личные кредиты, кредиты на образование, жилищные кредиты, ипотечные кредиты и т.д.

Кредитная политика, разработанная банком, может время от времени изменяться в зависимости от общей экономической и деловой среды в стране и мире в целом. Низкие приоритеты банка для кредитования должны быть четко проинформированы кредитными специалистами для их реализации. Хорошо документированная кредитная политика ограничивает безответственное финансирование со стороны руководства банка. (Бобрик М.А., 2013).

Предоставляя кредиты и авансы, коммерческие банки увеличивают денежную массу в стране. Следовательно, банки создают деньги и добавляют к депозиту в банковской системе. Всякий раз, когда коммерческий банк предоставляет клиенту какую-либо сумму, предоставленные деньги либо зачисляются на счет клиента для его использования, либо выплачиваются путем оплаты непосредственно бенефициарам, которые поставили товары или услуги клиенту банка.

Получатели выплаченных денег размещают их на своих счетах в других банках. Следовательно, в обоих случаях первоначальный заем, предоставленный банком, принес больше денег в виде депозита в том же банке или в другом

банке, и указанный депозит может использоваться для предоставления дополнительных займов после формирования необходимых резервов вместе с тем, что требуется для удовлетворения спроса на снятие наличных со стороны вкладчиков. (Рубцова В. Л.. 2018).

Из своего опыта банки знают, что все вкладчики не приходят в одно и то же время для изъятия всего своего депозита, и в любой момент времени сумма денег, необходимая для удовлетворения требований по выводу средств, не превышает 10% от общей суммы депозитов. Это побуждает банки предоставлять 90% депозитов, которые создают дополнительные деньги и вклады. Это называется мультипликативным эффектом банковских ссуд, который служит движущей силой экономического роста страны.

Поскольку банки имеют дело с государственными деньгами в форме депозитов, им необходимо принять несколько мер предосторожности, чтобы одолженные деньги можно было вернуть с процентами и другими связанными с ними расходами. (Можанова И.И., Антонюк О.А., 2014).

Поэтому тактика и стратегия кредитования с точки зрения финансовой устойчивости банка должны обеспечивать следующее:

*А. Безопасность:*

коммерческие банки должны обеспечивать сохранность средств, предоставленных ими, поскольку само существование банка зависит от возврата суммы с процентами. Безрассудное кредитование может привести к тому, что у банка возникнут серьезные проблемы, которые могут привести к его ликвидации.

*В. Ликвидность:*

основная часть привлеченного банками депозита подлежит оплате по требованию. Следовательно, банки не могут позволить себе заблокировать свои средства на очень длительный срок или на постоянной основе. Коммерческие банки должны учитывать ликвидность средств настолько, насколько это возможно, чтобы при необходимости, когда это станет необходимо, они, отозвав аванс, могли вернуть деньги. (Лаврушин О.И., 2016).

К функциям коммерческих банков не относится предоставление ссуд, носящих более или менее постоянный характер, хотя зачастую банки выдают ссуды на среднесрочной основе для производственных проектов, сектора инфраструктуры и т. д. Традиционно банки обслуживают потребности коммерческих предприятий по оборотному капиталу, который оборачивается в течение короткого периода, но в зависимости от характера делового цикла предприятия.

*С. Цель кредита:*

коммерческие банки должны быть полностью осведомлены о цели или конечном использовании кредита, требуемого заемщиком. Банку необходимо знать, сможет ли заемщик погасить кредит, используя деньги для целей, указанных на момент получения кредита. Короче говоря, банки должны обеспечить экономическую жизнеспособность цели, на которую будет выдан кредит.

Хотя ссуды, как правило, подлежат погашению заемщиком по требованию, могут быть случаи, когда заемщику разрешается использовать средства в течение определенного периода, а погашение распределяется на конкретный период, то есть в рассрочку. (Лукин С.Г., 2017).

Для банка важно иметь диверсифицированный кредитный (ссудный) портфель, чтобы все средства, предоставленные банком, не были сосредоточены в одном или двух сегментах экономической деятельности. Судьба банка не должна колебаться в зависимости от взлетов и падений в работе определенного сегмента отрасли. Основной принцип здесь - «не кладите все яйца в одну корзину». (Жуков Е. Ф., 2013).

*Д. Безопасность:*

Хотя безопасность не может быть единственным критерием предоставления займов и кредитов банками, ее важность также не может игнорироваться или пренебрегаться. Обеспечение – это только подушка, на который банк сможет «сесть», если заемщик окажется неспособным погасить кредит в ходе обычных событий. Адекватность обеспечения сама по себе не может быть

единственным фактором, определяющим пригодность или кредитоспособность заемщика.

Банки хотели бы возвращать свои вложения в ходе обычной деятельности, исходя из обычной деловой активности заемщика, а не путем распоряжения обеспечением, предлагаемым заемщиками. Кроме того, в случае, когда таким обеспечением выступают ценные бумаги, то их продажа часто занимает много времени и связана с сопутствующими расходами. Это тем более относится к активам с еще более низкой ликвидностью, чем у ценных бумаг. (Курочкин Л.В., 2000).

Обеспечение, предлагаемое против кредитов и авансов, может быть очень разнообразным и обширным. Как правило, оно включает запасы в виде сырья, готовой продукции, незавершенного производства, различных должников, предприятий и оборудования, земли и зданий, депозитов в банках, золота, акций компаний и других ценных бумаг. Чаще всего банки приобретают под залог личную собственность учредителей, директоров, партнеров и других владельцев предприятия-заемщика. (Овчинникова О. П., Бец А. Ю., 2012).

Обеспечение, предлагаемое заемщиком, должно обладать следующими качествами:

- а) Товарность. Банки должны обеспечить, чтобы предлагаемые ценные бумаги были легко реализуемыми, без особого дисконта или снижения их стоимости на момент предложения банку. Стоимость обеспечения в виде акций и облигаций компаний, переданных в банк, иногда является нестабильной, и значительная часть стоимости может быть уничтожена в случае ликвидации соответствующей компании. Государственные облигации или другие золоченые ценные бумаги считаются наиболее безопасными в этом отношении.
- б) Стабильность цены обеспечения. Поскольку основной целью банка не является получение непредвиденной прибыли от реализации ценных бумаг, банки обычно предпочитают видеть, что цены на предлагаемые им

в качестве обеспечения ценные бумаги в целом стабильны. Спекуляция на курсах ценных бумаг не может быть мотивом банка.

- с) Не обремененность залогом. Прежде чем принимать какое-либо обеспечение, банки должны убедиться, что это необремененный актив, и никакое другое физическое или юридическое лицо не имеет каких-либо требований по указанному активу.

Но самым важным обеспечением является сам заемщик. Если заемщик является человеком слова и долга, он погасит кредит любым способом.

В то же время, полная зависимость банка от обеспечения без оценки кредитоспособности заемщика часто чревата возможностью столкнуться с трудностями. Если заемщик честен, даже если его бизнес терпит неудачу, он приложит все усилия, чтобы погасить кредит.

С другой стороны, если заемщик безразличен в отношении погашения кредита, банку придется прибегнуть к реализации заложенной ценной бумаги. Однако продажа ценной бумаги может не принести достаточную сумму для погашения ссуды, и после этого возбуждение судебного иска о взыскании повлечет за собой длительный и дорогостоящий процесс как в суде, так и за его пределами. Банкиры часто используют старую поговорку: «Заемщик первого класса с обеспечением второго класса гораздо безопаснее, чем заемщик второго класса с обеспечением первого класса». (Масленченков Ю. С., 2013).

Поэтому, если подходить к стратегии и тактике кредитования с точки зрения финансовой устойчивости банка, то заемщик важнее обеспечения, и при оценке предложения по кредиту необходимо внимательно изучить следующие четыре “С” заемщика:

#### 1. Характер (Character).

Характер заемщика должен указывать, является ли он человеком слова или своего обязательства. Кем является заемщик и каково его семейное происхождение являются важными аспектами, которые должны быть рассмотрены банком. Есть ли информация о том, что заемщик когда-то не выполнил

своего обязательства? Каковы его отношения с коллегами по бизнесу и другими лицами, вовлеченными в его бизнес? Банк должен попытаться выяснить, является ли заемщик уважаемым человеком, который понимает свои обязанности и ведет свой бизнес разумно.

## 2. Производительность (Capacity).

Данное качество заемщика относится к его способности вести свой бизнес разумно и генерировать достаточный излишек для погашения аванса.

При проведении оценки банк должен учитывать следующие моменты:

- является ли бизнес новым или устоявшимся;
- опыт заемщика в сфере его бизнеса и наличие у него необходимых знаний о соответствующей деятельности или он собирается вести бизнес, нанимая профессиональных менеджеров с необходимыми техническими ноу-хау;
- товарность продукта, который будет производиться заемщиком;
- способен ли заемщик эффективно вести бизнес и соревноваться со своими конкурентами.

## 3. Капитал (Capital).

Благоразумный банкир должен видеть, что заемщик сам имеет достаточную сумму капитала, и он не намерен вести бизнес исключительно на заемные деньги. Капитал, использованный заемщиком, обеспечит его маржу для приобретения активов посредством запасов в торговле, машин и оборудования, земли и построек и т.д. Капитал может выступать в форме денежных средств или активов, таких как земля, здания, оборудования и механизмов.

## 4. Обеспечение (Collateral).

Активы, созданные из суммы кредита, формируют основную гарантию для кредитной линии, предоставленной банком. Помимо основного обеспечения, любое другое имущество, предлагаемое заемщиком в качестве обеспечения, известно как дополнительное обеспечение. Наличие адекватного залогового обеспечения повышает кредитоспособность заемщика, а банк-кредитор

также получает дополнительный фактор комфортности для рассмотрения запрашиваемого кредита.

Помимо четырех С, упомянутых выше, всякий раз, когда потенциальный заемщик обращается к банку за кредитом, банк должен стремиться выяснить следующие моменты, предпочтительно посредством личного взаимодействия с потенциальным заемщиком:

Детали бизнеса – состав бизнеса и год его основания, кто является промоутерами, положение бизнеса на рынке, продукты, с которыми имеем дело, и т.д. Также должны быть запрошены объем инвестиций промоутеров в форме капитала вместе с результаты работы за последние два или три года.

Экономическая целесообразность финансируемой предпринимательской деятельности должна быть подтверждена. Жизнеспособность бизнеса является наиболее важной, так как в противном случае получение прибыли и возврат процентов и основной суммы кредита будут неопределенными. Вопрос жизнеспособности бизнеса лежит в основе процесса оценки, и если бизнес не является экономически жизнеспособным и технически осуществимым, вряд ли есть необходимость в дальнейшей работе по запрашиваемому кредиту.

В целях определения экономической целесообразности и технической осуществимости, при необходимости, банк может воспользоваться мнением соответствующих экспертов в данной области. Вся деловая активность колеблется вокруг прогнозируемых продаж, которые должны быть достижимыми и реалистичными. (Клаас Я.А., 2012).

Принимая во внимание конкуренцию на рынке за указанный продукт и технические ноу-хау, доступные для его производства, следует выяснить, является ли сумма прогнозируемых продаж разумной или нет. Там, где это необходимо, можно прибегнуть к использованию исследовательских групп или технических экспертов.

Далее банки придется внести ясность по следующим вопросам:

- зачем заемщику нужен аванс и как он обходился до сих пор?
- какова точная цель, для которой требуется кредит?



- каковы текущие обязательства потенциального заемщика – как личные, так и деловые?
- какие составляющие собственности принадлежат именно потенциальному заемщику? Есть ли кредит под них?
- если да, то наименования банков, какова сумма кредита и как заемщику получить требуемую сумму кредита?
- какие ценные бумаги по их рыночной стоимости может предложить заемщик?
- как заемщик собирается погашать ссуду?

Приведенная выше информация, полученная банком, должна быть проверена из разных источников. Этот процесс, известный как кредитное расследование, имеет важное значение для установления кредитоспособности заемщика. Информация, предоставляемая заемщиком, должна дополняться рыночными отчетами о заемщике, его подоходном налоге, налоге с продаж и налоговых декларациях. Если заемщик имеет счета в других банках, то от этих банков также должен быть получен отчет об их состоянии.

Сбор вышеуказанной информации является частью процесса оценки кредита, и для того, чтобы оценить предоставленную информацию, банк должен пройти предварительную проверку, которая является одной из наиболее важных частей процесса принятия решений. Данные, предоставленные потенциальным заемщиком, должны быть максимально изучены путем проверки места деятельности и других активов, предлагаемых заемщиком в качестве обеспечения.

В тех случаях, когда по запрашиваемому кредиту требуется поручительство гаранта, также необходимо провести личное собеседование с гарантом и осмотреть имущество гаранта, если оно предлагается в качестве обеспечения. Ценность гаранта и его способность гарантировать кредит должны быть установлены. Если гарант является аутсайдером, его заинтересованность в продлении гарантии должна быть неизменно установлена (подтверждена).

## **2.2. Исследование форм и методов финансового обеспечения кредитной политики коммерческого банка**

Одной из важных функций коммерческого банка является прием депозитов юридических лиц и населения для целей кредитования. Фактически, вкладчики являются основными заинтересованными сторонами банковской системы. Вкладчики и их интересы составляют ключевую область нормативно-правовой базы для банковской деятельности в любой стране, в том числе и Азербайджане.

Внутренние денежные системы сегодня очень похожи во всех основных странах мира. У них есть три уровня:

- а) держатели денег («общественные»), которые включают частных лиц, предприятия и государственные единицы,
- б) коммерческие банки (частные или государственные), которые занимают у населения, в основном, принимают их вклады и предоставляют ссуды физическим лицам, фирмам или правительствам,
- с) центральные банки, которые обладают монополией на выпуск определенных типов денег, служат банкирами для центрального правительства и коммерческих банков и имеют способность определять количество денег.

Люди хранят свои деньги двумя способами: в виде валюты (включая монеты) и в виде банковских вкладов.

Помимо валюты, банковские депозиты учитываются как часть денежных авуаров населения. В XIX веке большинство экономистов считали «деньгами» только валюту и монеты, включая золото и другие металлы. Они рассматривали вклады как требования к деньгам. По мере того, как вклады становились все более и более распространенными и все большая часть транзакций осуществлялась с помощью чеков, экономисты начали включать не чеки, а переводимые ими депозиты как деньги наравне с валютой и монетой.

Определение денег было предметом многочисленных споров. Главный вопрос заключается в том, какие категории банковских вкладов можно назвать

«деньгами», а какие следует рассматривать как «почти деньги» (ликвидные активы, которые можно конвертировать в наличные). Каждый включает валюту. Многие экономисты включают в качестве денег только депозиты, переводимые чеком (депозиты до востребования). Другие экономисты включают неконтролируемые депозиты, такие как «срочные вклады» в коммерческих банках. Третьи экономисты включают депозиты в других финансовых учреждениях, таких как сберегательные банки, ссудо-сберегательные ассоциации и так далее.

Когда кто-то приносит денежные средства в банк для депозита, банк может поместить небольшую часть поступивших средств в качестве резервов, но большую их часть он одолжит кому-то еще или купит инвестиции, такие как облигации или другие ценные бумаги. Чтобы побудить вкладчиков ссудить им деньги, банк предоставляет средства для перевода вкладов до востребования от одного лица к другому посредством чеков.

Депозиты коммерческих банков являются активами их владельцев, но являются обязательствами банков. Активы банков состоят из «резервов» (валюта плюс депозиты в других банках, включая центральный банк) и «приносящих доход активов» (ссуд плюс инвестиции в форме облигаций и других ценных бумаг). Резервы банков составляют лишь небольшую часть совокупных (общих) депозитов. В начале истории банковского дела каждый банк определял свой собственный уровень резервов, оценивая вероятность требований о снятии депозитов. Теперь же размер резервов определяется на уровне финансового регулятора. (Курочкин Л.В., 2000).

Текущий счет – также известный в некоторых странах мира как чековый счет - является депозитным счетом до востребования. Можно снять деньги со счета этого типа, перейдя в банк или выписав чек себе или кому-либо еще. Когда банк получает чек, он предоставляет средства лицу, чье имя указано в чеке. Можно также использовать дебетовую карту для совершения покупок, стоимость которых будет списана продавцом со счета владельца карточки. (Годин А., Курилов Р.).

Депозитный счет до востребования (ДДВ) состоит из средств, находящихся на банковском счете, с которого могут быть сняты внесенные средства в любое время, например, с текущих счетов. Счета до востребования могут выплачивать проценты по депозиту на счета, но не обязательны. ДДВ позволяет получить доступ к средствам в любое время, в то время как срочный депозитный счет ограничивает доступ в течение заранее определенного времени.

Депозиты до востребования предоставляют потребителям деньги, необходимые для покупки ежедневных расходов, когда средства могут быть в любое время выведены из депозитного учреждения. Такие счета могут иметь совместных владельцев, где оба владельца должны подписать, чтобы открыть счет, но только один владелец счета должен подписать, чтобы закрыть счет.

Счета денежного рынка или другие счета, которые ограничивают снятие или внесение депозитов, не являются депозитными счетами до востребования.

ДДВ предоставляют потребителям деньги, необходимые для совершения покупки. Средства могут быть доступны в любое время. Если бы вкладчикам приходилось уведомлять свои финансовые учреждения перед снятием средств, у вкладчиков были бы проблемы с ежедневными покупками и оплатой счетов. Однако ДДВ также может означать прямое разрешение на дебет, которое является дебетом со счета для покупки товара или услуги.

Депозиты до востребования включаются в состав валюты M1 – наиболее ликвидных видов денег - при измерении денежной массы.

Депозитные счета до востребования могут иметь совладельцев. Оба владельца должны подписать при открытии счета, но только один владелец должен подписать при закрытии счета. Любой владелец может вносить или снимать средства и подписывать чеки без разрешения другого владельца.

Некоторые банки создают минимальные остатки на депозитных счетах до востребования. Счета, опускающиеся ниже минимального значения, обычно оцениваются как плата каждый раз, когда баланс опускается ниже требуемого значения. Тем не менее, многие банки сейчас не предлагают никаких ежемесячных комиссий и не имеют минимальных остатков.

Типы ДДВ – это в основном чековые счета, но могут включать сберегательные счета. Это в отличие от срочных депозитов, которые имеют временные ограничения. Ключевыми требованиями учетных записей по ДДВ являются отсутствие ограничений на снятие средств или переводы, отсутствие установленного срока погашения или периода блокировки, доступность по требованию и отсутствие требований приемлемости.

Сберегательный счет – самая старая и самая распространенная форма сбережений. Причина, по которой люди предпочитают сберегательный счет любой другой форме сбережений, заключается в том, что здесь основная сумма всегда безопасна, независимо от того, сколько процентов заработано. Таким образом, можно сказать, что удобство хранения денег на сберегательном счете и получение процентов также является самой простой формой инвестиций. Несмотря на то, что существует разные способы сэкономить, привлекательность сберегательного счета все же заметно. Сберегательные счета предназначены для удовлетворения банковских потребностей людей из всех слоев общества. Во многих странах сберегательный счет с нулевым балансом также получил так много внимания из-за того, что у него есть привилегии сберегательного счета без поддержания на нем минимального баланса. (Исаков Н. Г., Никонец О. Е., 2018).

Минимальный баланс, необходимый для ведения сберегательного банковского счета, может меняться от одного банка к другому, как и процентная ставка. В основном существует два типа сберегательных счетов - обычный сберегательный счет и сберегательный счет с нулевым балансом. Банки имеют определенный предел минимального остатка, который владелец счета должен поддерживать, иначе он / она должен будет заплатить штраф.

Однако с изменениями в других банковских продуктах сберегательный счет также претерпел существенный сдвиг от минимального остатка к сберегательному счету с нулевым остатком. Многие банки теперь предлагают сберегательные счета с нулевым балансом из-за возросшего спроса по сравнению с устаревшей схемой хранения тысяч на банковских счетах, чтобы избежать

штрафов. Процентная ставка по сберегательным счетам на этих счетах также высока, что делает их еще более привлекательными.

Депозит по сделке – это банковский депозит с немедленной и полной ликвидностью, без задержек и периодов ожидания. Транзакционные депозиты могут быть использованы для других транзакций по требованию владельца счета. Например, чековый счет является обычным депозитным счетом для транзакций, и владелец счета имеет право снять сумму в любое время. Сберегательный счет является примером нетранзакционного счета.

Транзакционные депозиты отличаются от нетранзакционных депозитов, которые являются срочными депозитами. Нетранзакционные депозиты имеют периоды ожидания и ежемесячные ограничения на количество разрешенных транзакций.

Как и сберегательный счет, срочный депозит является инвестиционным средством для потребителей. Срочный депозит полностью соответствует характеру новичков, которые хотят иметь депозитный счет с гарантией высокой доходности инвестиций.

Срочный вклад – это непрерывный банковский счет. Вкладчик может продолжить и добавить еще депозит, запросив его в обслуживающем банке. Чаще вкладчик должен уведомить банк о своем намерении продлить и внести дополнительный депозит до наступления срока погашения срочного депозита. Основное правило срочного депозита – можете заработать, если вносите депозит на более длительный период времени.

Самым распространенным преимуществом срочного депозита является то, что он идеален для человека, который боится риска. Возврат инвестиций быстрый, а значит, непрерывный и однозначно предсказуемый. В экстренных случаях вывести и закрыть счет несложно. Все, что нужно сделать, это запросить в местном банке, чтобы за минимальную плату за расторжение договора клиент может получить деньги прямо на свой местный сберегательный счет.

Срочный депозит - это тип сберегательного счета, на котором начисляется фиксированная процентная ставка до наступления срока погашения. Создание срочного депозита – безопасный и удобный способ приумножить свои сбережения. Помимо увеличения сбережений, срочный вклад предлагает ряд уникальных преимуществ, таких как:

- ✓ гарантированный возврат;
- ✓ льготные процентные ставки;
- ✓ широкий диапазон владений;
- ✓ широкий выбор валют;
- ✓ гибкие инструкции по продлению.

Термин прямой депозит относится к депонированию средств в электронном виде на банковский счет, а не посредством физического бумажного чека. Прямой депозит требует использования электронной сети, которая позволяет осуществлять депозиты между банками. Эта сеть называется автоматическим расчетным центром (АРЦ). Поскольку средства переводятся в электронном виде, счета получателей зачисляются автоматически, поэтому нет необходимости ждать, пока деньги будут очищены. Обычное использование для прямого вклада включает чеки, возврат налогов и другие льготы.

Прямой депозит – это безопасный и удобный способ получения оплаты. Средства зачисляются на счет получателя напрямую через электронную сеть. Для того чтобы денежные средства были переведены от плательщика, получатель должен предоставить название своего банка, номер своего счета и номер банка для перевода лицу или бизнесу, вносящему депозит. В качестве альтернативы, они могут предоставить пустую проверку, на которой напечатана та же информация.

Для настройки прямого депозита может потребоваться несколько дней. Как только вкладчик получает информацию, он вводит ее в свою банковскую систему. Средства переводятся в электронном виде и зачисляются на счет по-

лучателя в полночь в день платежа. Поскольку средства автоматически списываются через АРЦ, они сразу же становятся доступны, поэтому банку не нужно их удерживать.

Этот метод обычно используется для перевода заработной платы работника, возврата налогов, погашения инвестиций, платежей с пенсионных счетов и государственных пособий, таких как Социальное обеспечение. Оплата счетов также производится с использованием прямого депозита от должников к кредиторам. Например, налогоплательщики имеют возможность получить возмещение в виде личного чека или прямого депозита. Большинство возвратов выплачивается в течение нескольких недель с даты, когда налогоплательщик первоначально подал свой годовой подоходный налог. Прямой депозит позволяет правительству сделать возврат немедленно доступным для гражданина. То же самое относится и к государственным пособиям, как и социальному обеспечению.

В то время как большинство прямых депозитов осуществляются с использованием банковских счетов и автоматических расчетных центров, эти платежи также могут осуществляться с помощью онлайн-банкинга и посредством переводов через смартфоны. Если, например, кто-то хочет отправить деньги непосредственно члену семьи, все, что ему нужно, - это адрес электронной почты и / или номер мобильного телефона. Получатель передает трансферной компании свою банковскую информацию. Как только деньги отправлены, они переводят деньги на счет получателя. Как и в других случаях прямого депозита, деньги доступны для немедленного использования.

Прямой депозит – это внесение средств в электронном виде на банковский счет, а не через физический бумажный чек. Это требует использования электронной сети, позволяющей осуществлять депозиты между банками, которая называется автоматическим расчетным центром. Получатели должны предоставить плательщику свою банковскую информацию или аннулирован-



ный чек для получения прямых депозитных платежей. Заработная плата, возврат налогов, инвестиционные выкупы и государственные пособия обычно выплачиваются через прямой депозит.

Прямой депозит – это популярный и удобный способ отправки и получения оплаты. Для плательщиков это сокращает любые расходы, связанные с выпиской чеков, почтовыми расходами и администрированием. Для получателей или получателей это исключает риск потери физического чека, а также необходимость лично посетить банк для внесения депозита. Как упоминалось выше, для прямых получателей депозита не требуется период ожидания проверки чека - зарплата, выплачиваемая чеком, часто может занять неделю или более, чтобы очистить свой счет. Плательщики, которые обязаны совершать электронные платежи, могут предоставлять получателям предоплаченные дебетовые карты.

Не у всех есть банковский счет. Если плательщик обязан предоставить такую форму электронного платежа, как прямой депозит, он может предоставить средства другим способом, например, с помощью предоплаченной дебетовой карты. Это часто происходит в тех случаях, когда правительство отправляет карты получателям пособий, которые не осуществляют банковские операции в традиционных финансовых учреждениях.

Прямой депозит и другие формы электронного банкинга сопряжены с большим риском взлома онлайн-безопасности. Рост некоторых мер кибербезопасности, чтобы помочь защитить банковские формы, такие как прямые депозиты, имеет решающее значение.

Возникает вопрос: как можно увязать кредитную политику и депозитную политику банка?

Коммерческие банки принимают депозиты и предоставляют кредиты и авансы. В этом процессе они создают два типа депозитов, а именно первичные депозиты и производные или активные депозиты. Первый относится к денежным средствам, внесенным клиентом в банк, или к чеку в банке для инкассо.

Банкир просто принимает наличные деньги и конвертирует их в депозит. Следовательно, это просто пассивная роль, выполняемая банками. Эти первичные депозиты не увеличивают денежную массу в экономике. Из своего опыта и наблюдений банки знают, что не все клиенты будут снимать свои депозиты в любой день. Следовательно, после предоставления некоторого резерва для удовлетворения потребности вкладчиков в денежных средствах банки ссужают остаток по займу. Сумма резерва, поддерживаемая банками, является коэффициентом резервирования наличных средств, который определяется центральным банком.

Производные или активные депозиты относятся к депозитам, которые создаются из процента кредитов и авансов, предоставленных банками. Предположим, что физическое лицо получил от банка А кредит в 10000 манатов. Банк не дает ему наличные, вместо этого банк просто открывает счет на имя физического лица и зачисляет его на счет 10000 манатов. Затем он может снять эту сумму, когда захочет. Когда банк зачисляет на свой счет 10000 манатов, он рассматривается как новый депозит, полученный банком. Следовательно, банк получает этот новый депозит из предоставленного кредита, и банк активно создал этот новый депозит. Это причина, почему всегда говорят, что кредиты создают депозиты. Новый депозит, созданный таким образом, пополнит денежный запас экономики. Когда заемщик возвращает заемщику банку, дальнейшая возможность создания нового вклада отсутствует. Это приводит к чистому снижению денежной массы.

Поэтому создание кредита или предоставление кредита увеличивает предложение денег в экономике, а возврат кредита приводит к сокращению предложения денег.

Следует также отметить, что банки создают активные депозиты, когда они покупают активы или ценные бумаги у других или дисконтируют векселя или любые другие оборотные инструменты. Но большая часть кредита создается только из выданных кредитов.

И наоборот, всякий раз, когда вкладчики забирают свои депозиты, у банков останется меньше денег, чтобы создать только меньший кредит.

Как создание, так и сокращение кредита подвержены следующим ограничениям:

Объем наличных денег в обращении определяет объем создаваемого кредита. Чем больше объем наличных, тем больше будет первичных депозитов, тем самым увеличится и созданный кредит. Любое сокращение объема наличных средств приведет к уменьшению первоначальных депозитов и, следовательно, созданию кредита.

Фактически, соотношение денежных резервов является основным определяющим фактором создаваемого кредита. Уже было показано, что чем выше коэффициент резервирования денежных средств, тем меньше будет созданных кредитов, и чем ниже коэффициент, тем больше будет созданных кредитов.

Внешняя утечка или степень снятия наличных со стороны вкладчиков также определяют объем создаваемого кредита. В случае значительного снятия наличных со стороны вкладчиков будет происходить сокращение объема выданных кредитов, а меньшее снятие будет способствовать увеличению объема создаваемых кредитов.

Банковская привычка людей является одним из факторов, влияющих на создаваемый кредит. Если люди ведут большую часть своего бизнеса, используя чеки, а не наличные, у банков будет больше наличных (первичные депозиты), чтобы создать больше кредитов, когда люди используют больше наличных денег, чем чеков, счетов и т.д.

Центральный банк является лидером денежно-кредитной системы, и его решение следовать либеральной кредитной политике будет стимулировать рост кредитования, а строгая кредитная политика приведет к снижению создаваемого кредита.

Наличие большого объема залоговых ценных бумаг будет способствовать увеличению объема кредитования, а при меньшем объеме залоговых ценных бумаг будет создаваться меньший объем кредита.

Состояние бизнеса в стране станет еще одним фактором, определяющим масштабы деятельности по созданию кредита. С преобладанием условий процветания и бума появляется больше возможностей для дополнительных инвестиций, и поэтому создание кредита будет происходить в больших масштабах. В период депрессии и др. невзгоды, поскольку инвестиционные возможности очень ограничены, нет возможности для создания кредита.

Инструментом ресурсной политики банка выступает депозитный договор или договор банковского вклада, также называемый банковским инвестиционным договором.

### **2.3. Оценка управления кредитным риском в контексте финансовой устойчивости банка**

Банковскому бизнесу приходится сталкиваться с определенными рисками в своей деятельности. В «Международной конвергенции оценки капитала и стандартов капитала - пересмотренная структура» (2004), которая поддерживает надзор за деятельностью банков и достаточностью капитала, опубликованной Базельским комитетом по банковскому надзору, эти риски подразделяются на (рисунок 3):

**Рисунок 3: Банковские риски по Базельскому комитету**



**Источник:** составлено автором

Кредитный риск проще всего определить как вероятность того, что заемщик или контрагент банка не выполнят свои обязательства в соответствии с согласованными условиями. Целью управления кредитным риском является максимальное увеличение нормы прибыли банка с поправкой на риск путем

поддержания подверженности кредитному риску в пределах приемлемых параметров. Банкам необходимо управлять кредитным риском, присущим всему портфелю, а также риском отдельных кредитов или транзакций. Банкам также следует учитывать взаимосвязь между кредитным риском и другими рисками. Эффективное управление кредитным риском - важнейший компонент комплексного подхода к управлению рисками, необходимый для долгосрочного успеха любой банковской организации. (Волков А. А., 2014).

Значение кредитного риска в кредитовании бизнеса достаточно легко понять и объяснить. Кредитный риск возникает, когда заемщик или контрагент банка не выполняет свои обязательства в соответствии с установленным графиком в соответствии с заранее установленным соглашением либо из-за подлинных проблем, либо из-за преднамеренного невыполнения обязательств.

Кредитный риск – это риск убытков, который может возникнуть в результате невыполнения какой-либо стороной условий любого финансового контракта, главным образом, невыполнения необходимых платежей по кредитам, причитающимся предприятию.

Кредитный риск заемщика оценивается с учетом:

- финансовое положение заемщика путем анализа качества его финансовой отчетности, его прошлых финансовых результатов, его финансовой гибкости с точки зрения способности привлекать капитал и достаточности его капитала;
- относительная позиция заемщика на рынке и операционная эффективность;
- качество управления, анализируя его послужной список, отчет о платежах и финансовый консерватизм.

Отраслевой кредитный риск оценивается с учетом:

- некоторые характеристики отрасли, такие как важность отрасли для экономического роста экономики и государственная политика в этой отрасли;
- конкурентоспособность отрасли;

- определенные отраслевые финансовые показатели, в том числе рентабельность использованного капитала, маржа операционной прибыли и стабильность доходов.

В банковской деятельности кредитование приносит большую часть прибыли, однако, оно также содержит большие потенциальные риски. Можно сказать, что кредитование и получение депозитов также являются кредитами и рисками. Основной характеристикой банка является стремление к выгодам с приемлемыми и измеримыми рисками. Кредитный риск возникает, когда клиенты не могут погасить свои кредиты.

Кредитный риск или риск дефолта включает неспособность или нежелание клиента или контрагента выполнять обязательства, связанные с кредитованием, торговлей, хеджированием, расчетами и другими финансовыми операциями. Целью управления кредитным риском является минимизация риска и максимизация банковской ставки, скорректированной с учетом риска, путем принятия и поддержания кредитного риска в пределах приемлемых параметров (рисунок 4).

**Рисунок 4: Стратегическое управление кредитным риском коммерческого банка**



**Источник:** составлено автором на основе (Зобова Е. В., Самойлова С. С. «Управление кредитным риском в коммерческих банках». Журнал «Социально-экономические явления и процессы», 2012, № 12, стр. 74-81).

Банковская индустрия стала значительно более конкурентоспособной, чем в прошлом, и конкуренция, вероятно, будет расти дальше. В результате, эта конкуренция расширяет доступ клиентов к финансам, поскольку кредитные учреждения будут пытаться обойти других конкурентов, создавая более привлекательные услуги и продукты. Это хорошо для клиентов, поскольку они могут наслаждаться продуктами, которые приносят им больше пользы. Наоборот, это не всегда хорошо для банков, ибо конкуренция может повлиять на стратегии предоставления ссуд и вынудить банки предоставлять кредиты малообеспеченным клиентам в большей степени, чем раньше.

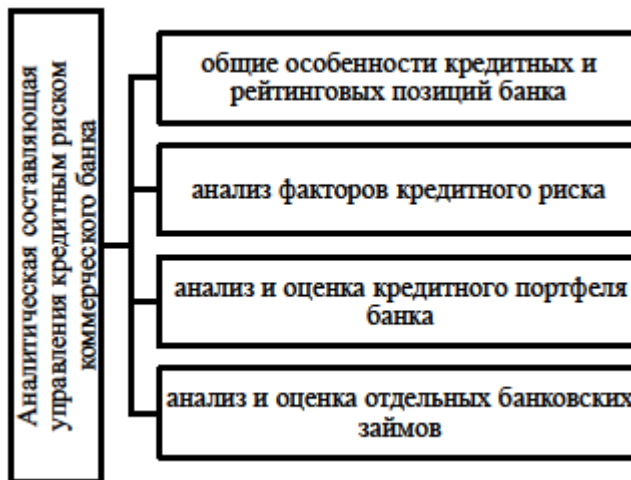
В прошлом кредиторы могли отклонять заявки клиентов, которые не соответствуют критериям кредитования, которые были достаточно строгими, чтобы банки могли повысить кредитное качество заемщиков.

Однако чтобы выжить в условиях жесткой конкуренции, кредитным учреждениям, возможно, придется смириться с сокращением числа клиентов, имеющих рейтинг AAA или AA. В результате теперь больше заемщиков распределяются от среднего до низкого качества в отношении кредитоспособности.

Следовательно, все больше клиентов с низкой кредитоспособностью вызывают опасения по поводу уровня кредитного риска, которому подвержены банки. Таким образом, банкам крайне важно установить хорошую политику кредитования и эффективный кредитный анализ (рисунок 5), чтобы минимизировать кредитный риск перед предоставлением новых займов. Как правило, каждый банк имеет свою собственную кредитную политику, которая определяет видение и стратегии банка, связанные с кредитной деятельностью. Для коммерческого банка эта политика служит руководством для сотрудников и ссудного персонала в их повседневной работе, устанавливая общее мышление, общую цель среди работников, когда они принимают решения, обрабатывают транзакции, ведут переговоры и взаимодействуют с клиентами. Хотя компоненты кредитной политики могут варьироваться от банка к банку, кредитная

политика должна содержать как минимум пять элементов: введение, цели, стратегии, стандарты кредитования, кредитные полномочия и одобрения.

**Рисунок 5: Направления анализа при управлении кредитным риском**



**Источник:** составлено автором на основе (Волков А. А., (2014). «Управление рисками в коммерческом банке: практическое руководство». М.: Омега-Л. – 156 стр.).

Базель II – это международный банковский стандарт, разработанный Базельским комитетом по банковскому надзору. Стандарты Базеля применяются к любому активному банку, который работает на международном уровне. Первое Соглашение о капитале, или Базель I, было заключено в 1988 году после серии падений финансовых показателей и неспособности контролировать кредитный риск крупных банков в период с 1970 по 1980 годы. На сегодня Базель II и III опубликованы и применяются лишь во многих страны с дополнительными разработками по сравнению с первым изданием. Основными целями этой структуры являются укрепление международной банковской системы путем усиления управления рисками в трех основных областях риска: кредитный риск, рыночный риск и операционный риск. Эти области также структурируют три столпа Базеля II.

Первый столп: минимальные требования к капиталу – стандарты минимального капитала, которые необходимы банкам для преодоления кредитного, рыночного и операционного рисков. Это регулирование требует, чтобы банки



поддерживали не менее 8% минимального коэффициента достаточности капитала. Следующая формула применяется для вычисления этого отношения:

$$\frac{\text{Капитал}}{\text{Кредитный риск} + \text{Рыночный риск} + \text{Операционный риск}} \geq 0,08$$

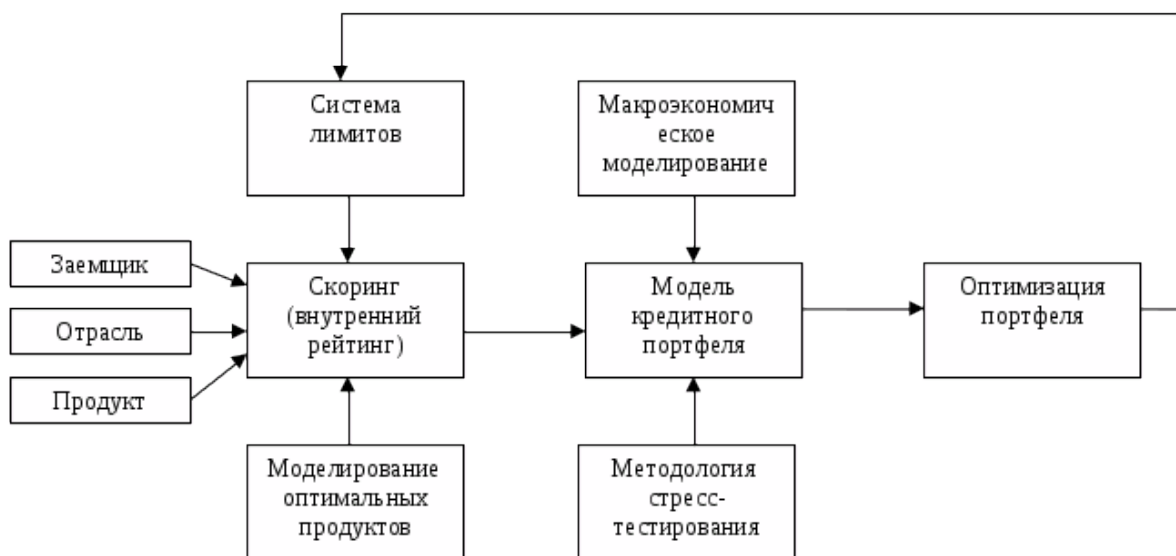
В рамках Базеля II также содержатся подробные инструкции о том, как рассчитать общий капитал и активы, взвешенные с учетом риска.

Второй столп: процесс надзорного анализа – дает принципы того, как банки должны оценивать свои капиталы в отношении своих рисков, анализировать свои внутренние оценки капитала и вносить соответствующие изменения.

Третий столб: рыночная дисциплина – требования раскрытия банками информации о своей деятельности.

Базель II представляет два метода для создания внутренней системы кредитных рейтингов: базовый внутренний рейтинг и расширенный внутренний рейтинг. Эти две системы рейтинга формируют различные способы определения весов риска активов и минимального требования к капиталу. Расширенный внутренний рейтинг разрешается только в том случае, если банкам удастся доказать, что они располагают достаточными историческими данными и подотчетными моделями оценки рисков (рисунок 6).

**Рисунок 6. Схема оценки кредитного риска**



**Источник:** (Зинкевич В.А. «Инструментарий для управления кредитными рисками с учетом макроэкономических факторов». Журнал «Банковское кредитование», 2009, № 4, стр. 58-68).

При использовании расширенного внутреннего рейтинга банки несут ответственность за расчет взвешенных по риску активов, пяти компонентов риска и минимального требования к капиталу для кредитного риска на основе их собственной внутренней оценки. В качестве альтернативы, банки, которые принимают базовый внутренний рейтинг, обязаны вычислять только вероятность дефолта, другие входные данные предоставляются банковскими надзорными органами.

После утверждения нового займа банк как кредитор обычно проводит множество анализов, чтобы предсказать способность и готовность клиента погасить долг. Тем не менее, ожидания банка могут оказаться неправильными в течение срока кредита. Это требует, чтобы у банка был четкий план контроля кредитного риска в течение всего срока действия ссуд.

В отличие от рыночных рисков, измерение, мониторинг, контроль которых в значительной степени централизованы, управление кредитными рисками является децентрализованной функцией или видом деятельности. Это означает, что деятельность по принятию кредитных рисков распределена по всей длине и ширине сети филиалов, поскольку кредитование является децентрализованной функцией. Именно поэтому управлению кредитным риском должно уделено самое пристальное внимание. Кредитный риск обычно состоит из риска транзакции или риска дефолта и риска портфеля. Риск портфеля, в свою очередь, включает внутренний риск и риск концентрации. Кредитный риск банковского портфеля зависит как от внешних, так и от внутренних факторов.

Внешними факторами являются состояние экономики, ставки и процентные ставки, торговые ограничения, экономические санкции, широкие колебания цен на сырьевые товары и акции, курсы иностранных валют и процентные

ставки, торговые ограничения, экономические санкции, политика правительства и т. д.

Внутренними факторами являются недостатки в политике кредитования, кредитном администрировании, отсутствие пруденциальных лимитов концентрации кредита, неадекватно определенные лимиты кредитования для кредитных специалистов / кредитных комитетов, недостатки в оценке финансового положения заемщиков, чрезмерная зависимость от залогового обеспечения и неадекватная оценка рисков, отсутствие механизма проверки и последующего анализа кредита и др.

Розничные банковские операции подвержены кредитному риску, динамика которого сильно отличается от кредитного риска коммерческих и инвестиционных банков.

Во-первых, кредитный риск для физических лиц проявляется в размерах, так что дефолт одного клиента не приводит к финансовым потерям, достаточно большим, чтобы угрожать банку. Коммерческие и инвестиционные банковские риски могут быть большими и дорогими, и дефолт одного корпоративного заемщика может подвергнуть бизнес значительным финансовым потрясениям.

Во-вторых, розничные клиенты, как правило, финансово независимы, имея мало экономических связей, и финансовое состояние розничного клиента может сильно отличаться от состояния других клиентов. Корпоративный и коммерческий бизнес, напротив, содержит концентрированные сделки с корпорациями, имеющими значительные экономические / промышленные / географические связи. По этой причине розничные банки могут предложить более надежные оценки доли портфеля, которую они «ожидают» в будущем для дефолта, и спровоцировать убыток. Возможность надежно оценить ожидаемые потери имеет два значения:

- а) банк знает, сколько стоит заниматься бизнесом, и поэтому может прогнозировать доходы и разрабатывать будущие стратегии, не слишком заботясь о платежеспособности банка.

б) ожидаемая потеря может быть встроена в цену, взимаемую с клиента.

Напротив, ожидаемые убытки от корпоративного кредитования гораздо сложнее смоделировать и часто сильно колеблются. Розничные портфели также, как правило, имеют легко заметные предупреждающие сигналы, которые можно использовать для прогнозирования роста дефолтов. Например, клиент, вовлеченный в какую-то финансовую нагрузку, может не сделать минимальный платеж по своей кредитной карте. После получения такого предупреждающего сигнала банк может предпринять упреждающие действия для снижения кредитного риска. В частности, банк может:

- ввести изменения в правила, регулирующие выдачу денег клиентам. Например, банк может уменьшить лимит кредитной карты или даже отозвать овердрафт;
- изменить правила принятия клиентов, чтобы избежать рискованного бизнеса;
- увеличьте процентную ставку, чтобы учесть более высокую вероятность дефолта.

Гораздо сложнее заметить предупреждающие знаки в коммерческих кредитных портфелях. К тому времени, когда проблема становится очевидной, часто уже слишком поздно что-либо делать. Поскольку розничный кредитный риск является относительно предсказуемым, розничные банки должны откладывать относительно небольшой объем рискованного капитала по сравнению со своими коммерческими аналогами. Однако розничный кредитный риск имеет темную сторону. Непредвиденное систематическое событие может повлиять на поведение кредитов в розничном портфеле банка, что приведет к крупным убыткам, превышающим ожидаемые уровни. Эту сторону розничного кредитного риска можно объяснить следующими причинами:

1. В сфере розничных банковских услуг инновации и технологические достижения подразумевают, что новые кредитные продукты постоянно развива-

ются. Но с новыми продуктами возникают проблемы моделирования и ценообразования, потому что может не хватить исторических данных, которые можно было бы использовать для надежной оценки рисков.

2. Ни один розничный кредитный продукт не застрахован от неожиданных колебаний. Резкое изменение экономической среды может привести к ситуации, когда все факторы риска ухудшатся одновременно. Например, в ипотечной отрасли глубокая рецессия в сочетании с высокими процентными ставками может спровоцировать увеличение числа дефолтов при том, что цены на жилье очень резко падают. Такой сценарий будет финансово разрушительным для банков, потому что потери при дефолте значительно увеличатся.
3. Розничный банкинг особенно подвержен операционным недостаткам, которые могут привести к тому, что продукты будут предлагаться лицам с более высоким риском. Это происходит потому, что решение о том, предоставлять продукт или нет, обычно является автоматическим процессом, который может не учитывать определенные специфические для клиента характеристики.
4. Социальная и правовая среда, которая находится в состоянии постоянных изменений, может непреднамеренно стимулировать дефолты. Банк может столкнуться с юридическими проблемами при попытке вернуть хотя бы часть своих средств после дефолта.

Ведущие банки постоянно изучают способы получения прибыли и в то же время следят за рисками. Примечательно, что банки отходят от кредитного скоринга, ориентированного на дефолт, в сторону:

- оценки прибыли продукта: когда прибыль, которую банк должен получить от клиента, относится к конкретному продукту, который занимает центральное место, например, к кредитной карте, ипотечному кредиту и т.д.;
- оценки прибыли клиента: где оценивается общая доходность клиента для кредитора.

Тщательно анализируя данные клиентов, коммерческие банки могут выбирать кредитные лимиты, процентную маржу и другие функции продукта, которые максимизируют прибыльность клиента. Они также могут оставить место для корректировки в отношении рисков, операционных и маркетинговых параметров, если они установили (деловые) отношения с клиентом. Тем самым, коммерческие банки смогут на деле увязать управление кредитным риском с поддержанием и укреплением своей финансовой устойчивости, и наоборот.

## **ГЛАВА III. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА**

### **3.1. Направления повышения эффективности кредитной политики банка**

Как и в любом другом бизнесе, банки должны проявлять бдительность в отношении разумных расходов. Однако сегодня банковский сектор сталкивается с новым стечением обстоятельств, которые придают особый импульс потребности в эффективности. Изменения в предпочтениях и ожиданиях клиентов, новая конкуренция и новые технологии меняют природу банковского дела. Банковский бизнес трансформируется в модель, основанную на цифровых технологиях и технологиях, сохраняя при этом важные аспекты традиционной бизнес-модели личного взаимодействия. Чтобы оставаться конкурентоспособными, банкам необходимо инвестировать в технологии, маркетинг, автоматизацию и возможности самообслуживания, а также оптимизировать свои унаследованные инвестиции в филиалы и традиционные системы. Все эти изменения происходят в отраслевой среде, в которой наблюдается сокращение рентабельности, медленный рост депозитов и потенциальный экономический спад.

Эти факторы оказывают исключительное давление на операционные бюджеты банков и вызывают у руководителей понятный аппетит к стратегиям

сокращения расходов в некоторых областях, чтобы позволить себе необходимые расходы на технологии, маркетинг и новые возможности, чтобы оставаться конкурентоспособными. Повышение эффективности во всем, что они делают, - важная стратегическая цель для банков, и большинство банков уже приложили значительные усилия для снижения своих затрат после последней рецессии.

Сегодня руководители банков задаются вопросом, как и насколько можно повысить эффективность и затраты. Конечно, каждое учреждение уникально, поэтому размер возможностей для улучшения сильно варьируется от одного банка к другому. Опыт отрасли подсказывает, что сконцентрированная и тщательно реализованная инициатива по повышению эффективности должна дать значительную экономию. Результаты не всегда достигаются за счет прямого сокращения затрат. В идеале повышение эффективности означает процессы, которые можно масштабировать и которые поддерживают более высокие темпы роста потока доходов и базы активов банка, чем его накладные расходы.

Итак, как банк может достичь таких результатов? Повсеместное сокращение бюджета неизбежно ведет к катастрофе. Таких сокращений обычно больше, чем нужно в областях, которые уже являются продуктивными, и недостаточно для самых неэффективных областей. Наиболее успешные инициативы по повышению эффективности основаны на более аналитическом подходе, который отражает конкретные обстоятельства, с которыми сталкивается каждое направление бизнеса и вспомогательная функция. Ниже приведены шесть стратегических направлений, на которых сегодняшние лидеры отрасли сосредотачивают свои усилия.

Основная предпосылка реорганизации бизнеса состоит в том, чтобы выйти из бизнес-направлений с низкой рентабельностью и перейти вместо этого в направления, которые по своей сути более рентабельны и увеличивают прибыльность банка. Ведущие банки применяют надежный подход к стратегическому планированию, оценивая минимальный объем ресурсов, необходи-

мых для конкуренции в определенном направлении бизнеса, и выявляя возможности отличиться от конкурентов. Во многих случаях это означает, что традиционные банки могут выбрать нетрадиционные виды бизнеса, такие как специализированное финансирование и обработка платежей - при условии, конечно, что их анализ показывает, что они могут эффективно и действенно конкурировать. Как ни странно, эти стратегические переходы могут потребовать от банка увеличения своих инвестиций и затрат в краткосрочной перспективе, чтобы добиться повышения прибыльности и эффективности в долгосрочной перспективе.

Целью оптимизации каналов является оценка различных способов взаимодействия клиентов с банком, чтобы создать экономичную комбинацию, адаптированную к конкретной клиентской базе каждого банка. Учитывая быстро меняющийся характер предпочтений клиентских каналов, этот процесс оптимизации требует, чтобы отделения были достаточно агрессивно закрыты, консолидированы, проданы и куплены по мере того, как банки корректируют свое географическое присутствие. Многие банки также значительно меняют роли, обязанности и укомплектование персоналом в филиалах и используют новые показатели для анализа эффективности и стоимости филиалов.

Оптимизация каналов не должна касаться только филиалов, поскольку контакт-центры, онлайн- и мобильный банкинг, банкоматы и менеджеры по работе с клиентами также являются важными каналами для клиентов. Банки работают над улучшением своих контакт-центров за счет улучшения часов работы и технических знаний, а также возможностей чата, текстовых сообщений и социальных сетей, чтобы соответствовать меняющимся ожиданиям клиентов.

Опять же, не существует универсального подхода. Некоторые банки настойчиво продвигают открытие электронных счетов, удаленный ввод депозитов с помощью интеллектуальных устройств и счета, которые разработаны



так, чтобы быть практически безбумажными. Другие банки - часто те, у которых есть крупные коммерческие клиенты - придерживаются принципиально другого подхода, сосредотачиваясь на персональном обслуживании с менеджером по работе с клиентами и группой поддержки, назначенной для каждой соответствующей учетной записи. Высокодоходный бизнес, создаваемый таким подходом, может более чем компенсировать дополнительные затраты.

Банки часто недооценивают возможность снизить производственные затраты, отчасти потому, что это предполагает более производственный взгляд на бизнес-процессы. Цель состоит в том, чтобы улучшить коэффициент эффективности банка за счет снижения удельной стоимости каждого вида деятельности или транзакции, например стоимости открытия счета, создания пакета кредитных документов или обработки транзакций определенного типа. Улучшение процессов в этой области включает постоянный мониторинг производительности и часто происходит в результате анализа, сопоставления, сравнительного анализа и, в конечном итоге, переосмысления процессов бэк-офиса. Важные тенденции (более подробно обсуждаемые ниже) включают более широкое использование электронных документов, автоматическую маршрутизацию и обработку, а также автоматизацию процессов на основе моделей машинного обучения.

Помимо снижения производственных затрат, инструменты автоматизации могут помочь повысить продуктивность персонала, позволяя банкам обрабатывать больше транзакций и увеличивать объемы операций при том же количестве персонала. Но повышение производительности зависит не только от технологий. Некоторые из наиболее важных возможностей включают использование установленных методов управления производительностью, таких как четко определенные ожидания и оценочные листы, улучшенные системы мотивации и вознаграждения, а также более эффективное обучение и контроль.

Другие полезные инструменты включают в себя видимые показатели и диаграммы эффективности, а также стимулы «прямой видимости» - например,

бонусы, которые напрямую связаны с индивидуальными или групповыми показателями и практиками, а не только с результатами деятельности организации. Многие учреждения также добиваются успеха в пересмотре должностных ролей, использовании более гибких графиков работы, обеспечении мобильности для работы вне офиса и передаче более специализированных видов деятельности на аутсорсинг.

Роль технологий в банковском деле уже упоминалась несколько раз, но из-за их широкого влияния на масштабы всего предприятия использование технологий и автоматизации также заслуживает отдельного внимания в рамках общих усилий по повышению эффективности. Общая цель состоит из трех частей:

1) иметь приложения, которые позволяют клиентам совершать транзакции или получать информацию в режиме самообслуживания, не требуя усилий сотрудников;

2) использовать технологии для сокращения времени, которое сотрудники тратят на поиск информации;

3) использовать автоматизированные бизнес-правила и модели решений для более быстрого и эффективного перемещения работы по процессам.

Например, автоматизированная обработка рабочего процесса дает менеджерам больше информации о выполняемых действиях, позволяя им отслеживать рабочие очереди, выявлять узкие места или проблемы и перераспределять работу в соответствии с изменяющимися условиями. Все более важной практикой является преобразование всех бумажных документов в электронные изображения как можно раньше в ходе транзакции или процесса, а не на последнем этапе хранения документов после транзакции.

Электронные документы могут переходить от этапа к этапу с минимальной задержкой и практически без дополнительных затрат. Что еще более важно, электронное отображение позволяет обрабатывать документы параллельно, так что несколько этапов транзакции могут выполняться одновременно. Конечно, во многих случаях использование электронных подписей,

планшетов для подписи и онлайн-процессов может полностью избавить от бумаги, тем самым делая еще один шаг в стороне от процесса.

Помимо помощи в автоматизации основных процессов, технологии также играют очевидную роль в усилиях банка по оптимизации каналов. Это влияет не только на то, как клиенты взаимодействуют с банком, но и на то, как банки передают важную информацию внутри себя и как они управляют своими продажами и отношениями с клиентами.

Выполнение банком функции кредитования охватывает ряд видов его деятельности, для каждой из которых необходимо практиковать свою политику. Такой шаг обеспечит последовательность банка также и в кредитных решениях и действиях. Таким образом, еще одним направлением повышения эффективности кредитной политики коммерческого банка является совершенствование тех руководящих принципов, которыми банк руководствуется при предоставлении или отклонении кредита. Это можно обосновать тем бесспорным фактом, что кредитная политика оказывает непосредственное влияние на объем банковских инвестиций.

Важно отметить и то, что в западной банковской практике банки постоянно изучают способы получения прибыли и в то же время следят за рисками. Это также откладывает свой отпечаток на количественные и качественные параметры совершенствования кредитной политики банка и повышения её эффективности. Примечательно, что банки отходят от кредитного скоринга, ориентированного на дефолт, в сторону:

- оценки прибыли продукта, когда прибыль, которую банк должен получить от клиента, относится к конкретному продукту, который занимает центральное место, например, к кредитной карте, ипотечному кредиту и т.д.;
- оценки прибыли клиента, где оценивается общая доходность клиента для кредитора.

Тщательно анализируя данные клиентов, кредиторы могут выбирать кредитные лимиты, процентную маржу и другие функции продукта, которые максимизируют прибыльность клиента. Они также могут оставить место для корректировки в отношении рисков, операционных и маркетинговых параметров, если они установили (деловые) отношения с клиентом.

Процентный доход является одним из основных источников дохода банка, и он связан с определенной долей рисков. Любой процентный доход компенсируется потраченными процентами, то есть деньгами, выплаченными клиентам по их вкладам. Следовательно, банку всегда нужно быть на передовой, чтобы обеспечить здоровый баланс и чистый процентный доход на своем балансе. На этот доход в значительной степени влияют рыночные факторы, а также политика правительства и политические решения центрального банка страны.

Если в экономике есть легкая доступность денег, то банки могут быть вынуждены снизить свои процентные ставки, чтобы привлечь больше клиентов. Однако жесткая конкуренция между различными банками может привести к войне интересов, в которой многие проиграют. С другой стороны, если банк не снизит свои процентные ставки, то можете не увидеть роста своих активов, что также является совершенно нежелательным с точки зрения инвестора.

С другой стороны, чтобы ссужать деньги предприятиям, банкам необходимо иметь ликвидность и наличие средств. В основном они поступают из по линии депозитов. Чаще всего текущий и сберегательный счета не приносят больших процентных доходов, но средства с этих счетов несут риск быть снятыми клиентами в определенный момент времени. Таким образом, они не являются хорошими ликвидными источниками средств, основанными на поведении клиентов конкретного банка, особенно для долгосрочного финансирования. Таким образом, фиксированные депозиты – это одна из возможностей, которую используют банки для предоставления долгосрочных кредитов. И снова структура кредитного портфеля имеет значение в этом отношении, и это причина того, что у большинства банков хороший корпоративный ссудный

портфель по сравнению с розничной маржой выше, а вероятность дефолта ниже. Но для того, чтобы нанести огромный ущерб доходам банка, достаточно чтобы лишь одна крупная компания объявила дефолт. Банки также должны принимать во внимание политику центрального банка, которая влияет на предлагаемые ими процентные ставки. Политическая среда и общая отзывчивость экономики также играют важную роль в определении процентных ставок. Кроме того, банки также должны управлять своей ликвидностью, чтобы гарантировать, что у них всегда будет достаточно средств для преодоления любых кризисов, которые могут возникнуть. Управление процентными ставками - это повседневная деятельность для банков, которая осуществляется в тесном сотрудничестве с отделами казначейства и финансов. Во многих крупных банках есть специализированные группы для управления ими.

Таким образом, высший принцип – кредитная политика должна переживать состояние перманентного совершенствования, так как она не догма, а руководство к действию на всех уровнях банковского менеджмента.

И здесь огромное значение имеет позиция кредитного администратора. Управление кредитами – это управление всем процессом кредитования. Поэтому, кредитные администраторы несут ответственность за проверку данных потенциальных клиентов, чтобы определить их способность вернуть основную сумму и проценты. Они должны быть обновлены с последними нормативными законами, чтобы гарантировать, что кредитные процессы соответствуют последним законам в отрасли.

Кредитные администраторы должны получить как минимум степень бакалавра в области финансов, экономики или бухгалтерского учета. Кредитное администрирование требует денег, и люди, назначенные в отдел, должны хорошо работать с числами. Предыдущий опыт работы в сфере кредитования необходим для большинства младших и старших должностей.

Одним из навыков, которым должны обладать кредитные администраторы, являются навыки межличностных отношений. Повседневная рутина

включает общение с людьми, и кредитный администратор должен иметь возможность эффективно взаимодействовать и общаться с другими людьми. Они также должны продемонстрировать отличные способности к многозадачности, чтобы иметь возможность одновременно работать с несколькими заказчиками для достижения целей департамента и организации в заданные сроки. Кредитные администраторы должны быть ориентированы на детали, чтобы иметь возможность детально анализировать информацию о клиентах, чтобы определить их способность выполнять кредитные обязательства.

После двух девальваций маната в 2015 году, в 2016-2020 гг. треть от общего числа банков страны разорились. На сегодня в Азербайджане действует 26 коммерческих банков.

Значительная часть причин и факторов банковских крахов в Азербайджане связана именно с проблемами кредитной политики банков. В предыдущие годы быстрого экономического роста в стране сформировалась избыточная ликвидность. В таких условиях многие из отечественных банков стали проявлять беспечность при кредитовании своей клиентуры. Высокая ликвидность банков приводила к тому, что кредиты нередко выдавались без соблюдения классических требований и принципов кредитной политики, хорошо известных из мировой практики. То, что произошло тогда с Международным банком Азербайджана, показало, что даже у самых, казалось бы, надежных банков могут возникнуть проблемы качества кредитного портфеля, что увеличивает кредитный риск для банков и может повлечь ухудшение финансового состояния.

Важным аспектом формирования эффективного корпоративного управления в банках, особенно в увязке с их финансовой устойчивостью, является постоянное совершенствование работы по управлению рисками. Опыт банковских банкротств 2016-2020 гг. показал, что уровень управления рисками в отечественных банках продолжает оставаться низким. Сложилась устойчивая нехорошая традиция в этом вопросе. Поэтому управление рисками, по нашему мнению, нуждается в дальнейшем совершенствовании со стороны и самих

коммерческих банков, и Центрального банка Азербайджана, особенно после того как ЦБА остался единственным финансовым регулятором в республике. Однако основная тяжесть в этом вопросе должна ложиться на каждый конкретный банк в отдельности, на систему ее корпоративного управления, включая внутренний контроль. Тем более что неизбежное расширение участия банков в модернизации отечественной экономики объективно приведет к росту банковских операций с реальным сектором. Быстрая модернизация экономики может породить кредитный бум, тогда как банковские риски велики при работе именно с реальным сектором.

Немаловажное значение, по нашему мнению, имеет и тот факт, что сформировавшаяся в Азербайджане традиция корпоративного управления определяется главным образом структурой корпоративной собственности, а потому тяготеет к так называемой «инсайдерской модели», что предопределяет повышенный уровень рисков, связанных с кредитованием инсайдеров.

### **3.2. Совершенствование управления кредитным риском как основы финансовой устойчивости банка**

Создание кредита является основным источником дохода для банков. Но эта деятельность связана с огромными рисками как для кредитора, так и для заемщика. Когда финансовые учреждения выдают кредиты, существует риск дефолта заемщика. Когда банки собирают депозиты и предоставляют их другим клиентам, они подвергают риску сбережения клиентов. Риск того, что торговый партнер не выполнит свои обязательства по контракту в установленный срок или в любое время после этого, может значительно поставить под угрозу бесперебойное функционирование банка. Дефолт небольшого числа заемщиков может привести к большим потерям для финансового учреждения, что может привести к серьезным финансовым потрясениям, затрагивающим всю экономику.

Кредитный риск – это вероятность того, что кредитный заемщик / контрагент не сможет выполнить свои обязательства на согласованных условиях. У заемщика всегда есть возможность не выполнить свои обязательства по той или иной причине, что приводит к кристаллизации кредитного риска финансовым учреждением. Эти убытки могут принимать форму явного дефолта или, альтернативно, убытков от изменений стоимости портфеля, возникающих в результате фактического или предполагаемого ухудшения кредитного качества. Управление кредитным риском необходимо для минимизации риска и максимизации скорректированной на риск нормы доходности финансового учреждения путем принятия и поддержания кредитного риска в пределах приемлемых параметров.

Кредитный риск или риск дефолта – это риск того, что обещанные денежные потоки по кредитам и ценным бумагам, находящимся в распоряжении финансовых учреждений, могут быть не полностью оплачены. В случае дефолта заемщика риску подлежат как основные ссуды, так и ожидаемые выплаты процентов. Потенциальная потеря, которую может испытать финансовое учреждение, предполагает, что финансовым учреждениям необходимо собирать информацию о заемщиках, активы которых находятся в их портфелях, и отслеживать этих заемщиков в сверхурочное время. Кредитный риск – это неопределенность, связанная с погашением кредитов заемщиками. В целом, когда стоимость активов заемщиков превышает их задолженность, они погашают ссуды, но когда стоимость активов заемщиков меньше стоимости ссуд, они не погашают, и поэтому они могут использовать свой вариант дефолта.

Чтобы минимизировать кредитный риск, банкам рекомендуется использовать принцип «знай своего клиента», изложенный Базельским комитетом по банковскому надзору. Знание клиента означает, что кредит предоставляется только тем клиентам, которым коммерческий банк полностью понимает их деловые операции. Знание клиента должно выходить за пределы данных, относящихся только к клиенту, и охватывать все аспекты, которые могут повлиять



на кредитный риск, как качественный, так и количественный по своей природе.

Субъективное принятие решений руководством банков может привести к предоставлению кредитов бизнес-предприятиям, которым они принадлежат или с которыми они связаны, личным друзьям, лицам с репутацией нефинансовых соучастников или выполнению личных задач, таких как культивирование особые отношения со знаменитостями, политически значимыми людьми или людьми с хорошими связями. Решением этой проблемы может быть использование проверенных методов кредитования, особенно количественных, которые отфильтровывают субъективность.

Управление кредитным риском – это процесс принятия решений, который включает в себя минимизацию убытков как от безнадежных долгов, так и от затрат на обслуживание долга при одновременной максимизации стоимости продаж в кредит. Финансовые показатели – это операционная сила фирмы по отношению к ее доходам и расходам, указанная в ее финансовой отчетности. В любой организации, особенно в коммерческих банках, на финансовые показатели влияет кредитный риск.

Функция управления кредитным риском в банках должна быть надежным процессом, который позволяет банкам активно управлять кредитными портфелями, чтобы минимизировать потери и получать приемлемый уровень прибыли для своих акционеров. Важность управления кредитным риском признается банками, поскольку он может устанавливать стандарты процесса, разделения обязанностей и ответственности.

Существует значительная взаимосвязь между эффективностью работы банка (с точки зрения доходности активов) и управлением кредитным риском. Лучшее управление кредитным риском приводит к улучшению банковской деятельности. Таким образом, крайне важно, чтобы банки практиковали осмотрительное управление кредитным риском и защищали активы банков и защищали интересы инвесторов.

Работоспособность сотрудников должна быть улучшена, и их качество также должно быть улучшено. Что касается конкретных решений, то регулярные учебные занятия для кредитных офицеров, организуемые различными китайскими коммерческими банками, могут значительно повысить осведомленность сотрудников об обязанностях и потенциальных рисках, позволяя тем самым банкам развивать кредитную культуру, в основе которой лежит управление рисками. Кроме того, сотрудники не должны использовать свои возможности, вместо этого, защищая прибыль предприятий и их нации, чтобы обеспечить эффективность и точность каждого займа. Кроме того, что касается управления по утверждению кредитов, руководителям кредитных отделов следует внимательно изучить каждую ссылку, стараясь уменьшить вероятность возникновения безнадежных долгов.

Улучшить механизм раннего предупреждения. Китайские коммерческие банки должны внедрить передовую информационную систему управления банковскими рисками из западных стран. Эффективно используя систему регистрации кредитов и банковскую систему управления кредитами, основываясь на существующих источниках и данных клиентов, китайские банки могут создать систему управления рисками, содержащую операционную информацию, заявки на кредиты и погашение кредитов. Между тем должен быть создан механизм анализа рисков и кредитного рейтинга. После этого может сформироваться разумный и эффективный механизм раннего предупреждения о риске.

## ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Эффективные и надежные банковские операции помогают в создании жизнеспособной финансовой системы, на которой основывается программа развития страны. Каждый сектор экономики имеет отношения с этими банками. В этом отношении они служат стержнем и важнейшим источником взаимосвязи как с внутренними, так и с зарубежными операциями. Внутри страны они улучшают личное, корпоративное и другое финансовое управление, существование и рост в большей степени. В частности, они помогают в формировании и использовании личного и корпоративного капитала. Клиенты полагаются на банковские услуги и, в некоторых случаях, совет банкиров, чтобы финансово расти с одного уровня на другой, в то время как банки, как и другие предприятия, существуют исключительно для своих клиентов.

Кредитная политика современного коммерческого банка рассматривает такие факторы, как:

- ставки банковского кредитования фирм и домохозяйств в экономике.
- предоставление кредитов и доступность кредитов от банков фирмам и домашним хозяйствам.
- в нормальных экономических условиях считалось, что центральный банк может адекватно контролировать экономику путем изменения базовой ставки.

Деятельность банков в области кредитования своей клиентуры можно разделить на следующие направления:

- потребительские кредиты;
- кредиты на недвижимость;
- бизнес-кредиты.

Потребительские кредиты накапливаются физическими лицами с намерением оплачивать личные нужды. Например, человек может занять деньги в банке, чтобы купить новую машину или заплатить за свое образование. Понятие ссуды на недвижимость относится к ссудам, используемым для приобретения физических свойств, таких как офисные здания, магазины. Последняя

группа ссуд, бизнес ссуды, является целевой группой этого исследования. Бизнес-кредиты или так называемые коммерческие кредиты могут быть как краткосрочными, так и долгосрочными, которые предоставляются с целью финансирования субъектов предпринимательства. Иначе говоря, именно эти направления охватывают любые варианты совершенствования кредитной политики коммерческого банка.

Как создание, так и сокращение кредита подвержены определенным ограничениям.

Объем наличных денег в обращении определяет объем создаваемого кредита. Чем больше объем наличных, тем больше будет первичных депозитов, тем самым увеличится и созданный кредит. Любое сокращение объема наличных средств приведет к уменьшению первоначальных депозитов и, следовательно, созданию кредита.

Фактически, соотношение денежных резервов является основным определяющим фактором создаваемого кредита. Чем выше коэффициент резервирования денежных средств, тем меньше будет созданных кредитов, и чем ниже коэффициент, тем больше будет созданных кредитов.

Внешняя утечка или степень снятия наличных со стороны вкладчиков также определяют объем создаваемого кредита. В случае значительного снятия наличных со стороны вкладчиков будет происходить сокращение объема выданных кредитов, а меньшее снятие будет способствовать увеличению объема создаваемых кредитов.

Банковская привычка людей является одним из факторов, влияющих на создаваемый кредит. Если люди ведут большую часть своего бизнеса, используя чеки, а не наличные, у банков будет больше наличных (первичные депозиты), чтобы создать больше кредитов, когда люди используют больше наличных денег, чем чеков, счетов и т.д.

Центральный банк является лидером денежно-кредитной системы, и его решение следовать либеральной или, наоборот, консервативной, стимулирующей или, наоборот, рестрикционной кредитной политике будет стимулировать

рост кредитования, а строгая кредитная политика приведет к снижению создаваемого кредита.

Наличие большого объема залоговых ценных бумаг будет способствовать увеличению объема кредитования, а при меньшем объеме залоговых ценных бумаг будет создаваться меньший объем кредита.

Состояние бизнеса в стране станет еще одним фактором, определяющим масштабы деятельности по созданию кредита. С преобладанием условий процветания и бума появляется больше возможностей для дополнительных инвестиций, и поэтому создание кредита будет происходить в больших масштабах. В период любых кризисных ситуаций, возможности для создания кредита минимальны, поскольку инвестиционные возможности очень ограничены.

На кредитном рынке речь идет о сложном взаимодействии риска и вознаграждения. С одной стороны, банки могут больше концентрироваться на вероятности дефолта и предлагать свои продукты лицам с высокой кредитоспособностью. Проблема такой политики заключается в том, что банк ограничивает свою доходность. Например, кредитные карты, выданные кредитоспособным клиентам, могут в конечном итоге вообще не использоваться. Такие клиенты также могут извлечь из кредитора более-менее выгодные условия кредитования.

С другой стороны, банк, ориентированный на получение прибыли, будет ориентироваться на клиентов с более высокой вероятностью риска дефолта, поскольку такие клиенты готовы к более высокой процентной ставке, и, следовательно, банк сможет зарабатывать больше денег с каждого контракта. Более того, клиент с нестабильным потоком дохода, например, чаще использует кредитную карту. Но такая политика сопряжена с риском того, что клиент может быть не в состоянии оплатить заемные средства, что приведет к убыткам для банка. По этой причине кредитные учреждения должны найти способ сбалансировать прибыльность и риск.

## **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

## На русском языке

1. Абалакина Т.В., Абалакин А.А. «Цели и приоритеты кредитной политики при формировании стратегии развития коммерческих банков». Интернет-журнал «Науковедение», 2014, выпуск 3, стр. 1-9.
2. Алиев Б. Х., Султанов Г. С., Салманов С. И. «Банковские риски: причины возникновения и методы управления ими». Журнал «Успехи современного естествознания», 2015, № 1, стр. 829-830.
3. Аликаева М.В., Оборин М.С., Шинахов А.А. «Кредитная политика как инструмент деятельности коммерческого банка». Журнал «Сервис в России и за рубежом», 2017, № 6(76), стр. 152-167.
4. Астрелина В. В., Бондарчук П. К., Шальнов П. С. (2013). «Управление ликвидностью в российском коммерческом банке». М.: Форум: ИНФРА-М. – 175 стр.
5. Белоглазова Б. Н., Кроливецкая Л. П. (2011). «Банковское дело: организация деятельности коммерческого банка». М.: Юрайт. – 422 стр.
6. Белозеров С. А., Мотовилов О. В. (2015). «Банковское дело». СПб: Проспект. – 408 стр.
7. Бобрик М.А. «Финансовая устойчивость коммерческого банка». Журнал «Банковское дело», 2011, № 8, стр. 32-35.
8. Бобрик М.А. «Кредитная политика как фактор финансовой устойчивости коммерческого банка». Журнал «Управление в кредитной организации». [http://www.reglament.net/bank/mng/2013\\_1.htm](http://www.reglament.net/bank/mng/2013_1.htm)
9. Волков А. А. (2014). «Управление рисками в коммерческом банке: практическое руководство». М.: Омега-Л. – 156 стр.
10. Волкова В.И. «Показатели эффективности кредитной политики коммерческого банка». <https://sibac.info/studconf/econom/lix/86019>
11. Герасимова Н.В. «Кредитная политика как фактор финансовой устойчивости коммерческого банка». Журнал «Проблемы развития технологий создания, сервисного обслуживания и использования технических средств в

- агропромышленном комплексе». Материалы международной научно-практической конференции, 2017, стр. 340-344.
12. Горелая Н. В. (2013). «Организация кредитования в коммерческом банке»: учебное пособие. М.: Инфра-М. – 207 стр.
13. Данько Т. П. (2011). «Управление маркетингом». М.: ИНФРА-М. – 349 стр.
14. Дворникова Ю. В., Кузнецова О. А., Ишеева И. А. «Современные аспекты формирования кредитной политики коммерческого банка». Журнал «Концепт», 2014, № 14, стр. 36-40.
15. Дубова С. Е., Кутузова А. С., Степанова Н. В. (2014). «Банковское дело». М.: ЛитРес. – 352 стр.
16. Елфимова И. Ф. «Управление кредитными рисками коммерческого банка». Журнал «Экономинфо», 2017, № 3, стр. 43-46.
17. Жарковская, Е. П. (2011). «Финансовый анализ деятельности коммерческого банка». М.: Омега-Л. – 325 стр.
18. Жуков Е. Ф. (2013). «Банковский менеджмент». М.: ЮНИТИ-ДАНА. – 319 стр.
19. Зинкевич В. А. «Инструментарий для управления кредитными рисками с учетом макроэкономических факторов». Журнал «Банковское кредитование», 2009, № 4, стр. 58-68.
20. Зобова Е. В., Самойлова С. С. «Управление кредитным риском в коммерческих банках». Журнал «Социально-экономические явления и процессы», 2012, № 12, стр. 74-81.
21. Ильясов С. М. «Методологические аспекты формирования кредитной политики банка». Журнал «Деньги и кредит», 2009, № 6, стр. 23-26.
22. Киреев В. Л., Козлова О. Л. (2013). «Банковское дело». М.: КНОРУС. – 239 стр.
23. Клаас Я. А. «Сравнительный анализ зарубежных методик оценки финансовой устойчивости коммерческого банка». Журнал «Вестник ТИСБИ», 2012, № 4, стр. 155-160.

- 24.Кобзов А.Ю., Никишева Д.Е. «Совершенствование кредитной политики коммерческого банка». Журнал «Труды Братского Государственного Университета. Серия: экономика и управление», 2016, Т. 1, стр. 61-65.
- 25.Кольцова, Н.В., Савдерова А.Ф. «Оценка финансовой устойчивости банковской системы Российской Федерации». Журнал «Российское предпринимательство», 2013, № 20 (242), стр. 72-81.
- 26.Коновалова К. Ю. «Вопросы современных теоретических аспектов системы управления рисками в коммерческом банке». Журнал «Научные известия», 2017, № 7, стр. 27-36.
- 27.Коробова Г. Г. (2013). «Банковское дело». М.: Магистр. – 230 стр.
- 28.Костерина Т. М. (2014). «Банковское дело». М.: Юрайт. – 332 стр.
- 29.Кузнецова Е. А., Винникова И. С., Оцевик Д. И. «Совершенствование управления кредитными рисками коммерческого банка». Журнал «Карельский научный журнал», 2017, Т. 6, № 4, стр. 207-209.
- 30.Лаврушин О. И. (2013). «Роль кредита и модернизация деятельности банка в сфере кредитования». М.: КНОРУС. – 267 стр.
- 31.Лаврушин О.И., Мамонова И.Д. и др. (2011). «Оценка финансовой устойчивости кредитной организации». М.: КНОРУС. – 304 стр.
- 32.Лаврушин О.И. и др. (2016). «Устойчивость банковской системы и развитие банковской политики». М.: КНОРУС. – 280 стр.
33. Лаптева М. Н. «Управление кредитным риском в банке». Журнал «Вестник Самарского государственного экономического университета», 2009, № 1, стр. 40-43.
- 34.Мамаева Л. Н. (2014). «Управление рисками в банковской деятельности»: учебное пособие. М.: Дашков и К. – 256 стр.
- 35.Макарова А.А. «Совершенствование кредитной политики коммерческого банка». Журнал «Экономика и социум», 2016, № 6-2 (25), стр. 17-25.
- 36.Маркова О.М. «Оценка финансовой устойчивости кредитных организаций: зарубежный и российский опыт». Журнал «Научные труды SWORLD», 2015, № 1(38), стр. 49-56.



37. Масленченков Ю. С. (2013). «Финансовый менеджмент банка»: учебное пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА. – 319 стр.
38. Панова Е.П. «Формирование кредитной политики коммерческого банка». Журнал «Финансовые исследования», 2002, № 4, стр. 43-47.
39. Пешанская И.В. (2001). «Организация деятельности коммерческого банка». М.: ИНФРА-М. – 320 стр.
40. Помозанов М.В. (2017). «Управление кредитным риском в банке: подход внутренних рейтингов». М.: Юрайт. – 265 стр.
41. Пытьева А.П. «Кредитная политика как инструмент снижения уровня кредитного риска». Журнал «Экономические науки», 2010, № 12, стр. 343-346.
42. Рубцова В. Л. «Проблемы финансовой устойчивости коммерческих банков Российской Федерации». Журнал «Молодой ученый», 2018, № 47, стр. 280-284.
43. Синки Дж. (2007). «Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг». Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс. – 1018 стр.
44. Смулов А. М. «Проблемы кредитной политики и пути их решения». Журнал «Банковское дело», 2009, № 2, стр. 18-21.
45. Тавасиев А. М. (2011). «Банковское дело: управление кредитной организацией». М.: Дашков и К. – 639 стр.
46. Тавасиев А. М., Мурычев А.В. (2013). «Антикризисное управление кредитными организациями». М.: ЮНИТИ-ДАНА. – 543 стр.
47. Терновская Е. П., Новосельцева М. М. «Формирование кредитной политики коммерческого банка». Журнал «Финансовый журнал», 2010, № 2, стр. 119-128.
48. Третьяков А. И. (2005). «Совершенствование кредитной политики коммерческого банка». Автореферат диссертации кандидата экономических наук: 08.00.10. Екатеринбург. – 25 стр.

49. Филиппов А. В. (2003). «Эффективная кредитная политика коммерческого банка». Автореферат диссертации кандидата экономических наук: 08.00.10. Москва. – 22 стр.
50. Черкасов В. Е. (2011). «Финансовый анализ в коммерческом банке». М.: Евразийский открытый институт. – 340 стр.
51. Якушев М.Ф., Миронычева Е.Г. «Анализ кредитной политики банковского сектора России в современных макроэкономических условиях». Журнал «Экономический анализ: теория и практика», 2015, № 6, стр. 32-43.

#### **На английском языке**

1. Boyd H. J. «The Theory of bank risk taking and competition revisited». The journal of finance, 2014, Vol. 3, pp. 1329-1343.
2. Haq M., Heaney R. A. «Factors determined European banking risk». Journal of international financial markets, institutions and money. 2012, April 2, pp. 696-718.
3. Nijskens R., Wolf W. «Credit risk transfer activities and systemic risk: How banks became less risky individually but posed greater risks to the financial system at the same time». Journal of banking and finance, 2013, Vol. 35, pp. 1391-1398.
4. Parlour A. Christine «Laying off credit risk: Loan sales versus credit default swaps». Journal of Financial Economics, 2013, Vol.107, Issue 1, pp. 25-45.
5. Zhiguo He, Xiong Wei. «Rollover risk and credit risk». The journal of finance, 2012, Vol. LXVII, pp. 391-429.

#### **Интернет-источники**

1. [www.stat.gov.az](http://www.stat.gov.az) -- сайт Государственного Комитета по статистике АР
2. [www.weforum.org](http://www.weforum.org) – сайт Мирового Экономического Форума
3. [www.az.undp.org](http://www.az.undp.org) – сайт Программы развития ООН в АР
4. [www.cbar.gov.az](http://www.cbar.gov.az) – сайт Центрального Банка АР
5. <https://www.bis.org/bcbs> - сайт Базельского коимта по банковскому надзору

6. «В Азербайджане ограничиваются банковские риски по долгосрочным потребкредитам» // <https://interfax.az/view/783030>
7. Moody's считает банковскую систему Азербайджана лидером в СНГ по адекватности капитала // <https://www.trend.az/business/finance/3015238.html>

## Список таблиц

<b>Таблица 1:</b> Элементы кредитной политики .....	18
<b>Таблица 2:</b> Факторы, влияющие на кредитную политику коммерческого банка .....	27
<b>Таблица 3:</b> Факторы, влияющие на кредитную политику коммерческого банка (альтернативный вариант) .....	28

## Список рисунков

<b>Рисунок 1:</b> Факторы стабильности банковской системы .....	14
<b>Рисунок 2:</b> Задачи, вытекающие из цели оптимизации кредитного портфеля.....	30
<b>Рисунок 3:</b> Банковские риски по Базельскому комитету .....	50
<b>Рисунок 4:</b> Стратегическое управление кредитным риском коммерческого банка .....	52
<b>Рисунок 5:</b> Направления анализа при управлении кредитным риском .....	54
<b>Рисунок 6:</b> Схема оценки кредитного риска .....	55