

# ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ

УДК 336.774.3

**Александр Алексеевич Абалакин**,  
к.э.н., доцент, доц. каф. Финансов,  
кредита и банковского дела Москов-  
ского государственного университета  
экономики, статистики и информатики  
(МЭСИ)  
Тел.: (495) 442-24-93  
Эл. почта: alexander.abalakin@yandex.ru

**Екатерина Анатольевна Исаева**,  
к.э.н., доцент, Зав. каф. Финансов,  
кредита и банковского дела Москов-  
ского государственного университета  
экономики, статистики и информатики  
(МЭСИ)  
Тел.: (495) 442-24-93  
Эл. почта: eaisaeva@mesu.ru

В статье излагаются теоретические основы построения кредитной политики в банке. Уделено внимание методологическим аспектам организации кредитного процесса, выделены основные этапы его проведения. Особый акцент сделан на построении системы кредитного мониторинга.

**Ключевые слова:** кредитная политика, кредитный мониторинг, кредитное досье, кредитная заявка, Кредитный комитет.

**Alexander A. Abalakin**,  
PhD in Economics, Associate Professor,  
the Department of Finance, Credit and  
Banking, Moscow State University of Eco-  
nomics, Statistics and Informatics (MESI)  
Tel.: (495) 442-24-93  
E-mail: alexander.abalakin@yandex.ru

**Ekaterina A. Isaeva**,  
PhD in Economics, Associate Professor;  
the head of the chair of Finance, Credit  
and Banking, Moscow State University  
of Economics, Statistics and Informatics  
(MESI)  
Tel.: (495) 442-24-93  
E-mail: eaisaeva@mesu.ru

## THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASES OF BANK LENDING

The article sets out the theoretical basis for the development of the bank credit policy. Focus on methodological aspects of the lending process, highlights the main stages of the vote. Particular emphasis is placed on building the system of credit monitoring.

**Keywords:** credit policy, credit monitoring, credit history, credit application, Credit Committee.

## 1. Введение

В условиях работы в высококонкурентной банковской среде успех кредитной организации во много зависит от правильности выбранной стратегии развития и эффективности управления процессом ее реализации. Результирующим показателем является рост ее рыночной стоимости. В рамках финансового блока стратегии развития банка ведущую роль играет кредитная политика банка. Традиционно кредитование является основным источником получения прибыли, которая, в свою очередь, обеспечивает рыночную капитализацию банка.

Под кредитной политикой принято понимать стратегию и тактику банка в области осуществления кредитных операций. В научном плане эта категория стала объектом исследования только в последние годы, ее трактовки неоднозначны, а механизм реализации изучен недостаточно.

## 2. Организация процесса кредитования как важная составляющая кредитной политики банка

Порядок организации кредитования определяется кредитной политикой коммерческого банка. Кредитная политика коммерческого банка представляет собой совокупность всех факторов, действий и документов, определяющих развитие кредитной организации в сфере банковского кредитования. Она определяет задачи и приоритеты кредитной деятельности всего банка, средства и способы их реализации, а также порядок и принципы организации кредитного процесса. Кредитная политика создает фундамент для организации кредитной работы банка в соответствии с общей стратегией его деятельности и управления всем процессом кредитования. Кредитная политика коммерческого банка должна отражать конкретные цели кредитования, содержать правила их реализации, а также содержать соответствующие стандарты и инструкции, представляющие собой методическое обеспечение ее реализации.

Процесс реализации кредитной сделки состоит из нескольких взаимосвязанных этапов, на каждом из которых создается определенный результат, свидетельствующий о завершении одного этапа и переход к следующему.

Результатом предварительного этапа является наличие зарегистрированного заявления клиента на предоставление кредита и полного комплекта документов, необходимого для проведения экспертизы кредитной сделки или принятое решение об отказе клиенту в предоставлении запрошенного кредита.

При обращении клиента в банк по вопросу предоставления кредита следует принять от него заявление (кредитную заявку), зарегистрировать его в установленном в банке порядке и передать руководителю, или его заместителю, курирующему вопросы кредитования, для вынесения резолюции о дальнейшей работе с поступившим документом.

Кредитная заявка оформляется на фирменном бланке предприятия (для юридических лиц) с указанием исходящего номера и даты на имя руководителя банка и должно быть подписано руководителем клиентом-заемщиком. В кредитной заявке должны быть указаны цель, сумма и срок запрашиваемого кредита, предлагаемое обеспечение, планируемые источники возврата кредита и уплаты процентов, имеющиеся в настоящее время или имевшие место в прошлых взаимоотношениях с банком, а также приводится информация о клиенте и его деятельности, основных партнерах и перспективах развития.

В случае положительной резолюции руководителя банка или его заместителя, курирующего вопросы кредитования на поступившее заявление, руководитель кредитного подразделения назначает из числа сотрудников этого подразделения ответственного исполнителя, который должен организовать

проведение переговоров с данным клиентом, основная цель которых заключается в получении комплексной информации о потенциальном заемщике (анкетирование), для определения целесообразности работы банка или его филиала с данным клиентом по представленной кредитной заявке.

В ходе переговоров банк информирует клиента об основных условиях предоставления кредитов (целях, суммах, сроках, размере процентных ставок, требованиях к обеспечению, порядке погашения кредитов, начисления и уплаты процентов и т.д.). Одновременно должно быть проведено анкетирование клиента с целью получения дополнительной информации о потенциальном заемщике, позволяющей сделать вывод и принять решение о возможности и целесообразности дальнейшей работы с клиентом по представленной кредитной заявке, с учетом требований действующей на данный момент кредитной политики банка.

О результатах проведенных переговоров и рассмотрения кредитной заявки клиента кредитная организация информирует клиента, при этом в случае принятия положительного решения о продолжении работы с клиентом, наличии принципиальной возможности и целесообразности кредитования сообщает полный перечень документов, который клиенту необходимо представить в банк для рассмотрения и решения вопроса о получении и оформлении кредита.

На следующем этапе проводится экспертиза кредитной сделки (пакета документов о кредитной сделке, поступившего от клиента). Результатом данного этапа является подготовка всесторонне обоснованного заключения о возможности или невозможности предоставления клиенту запрашиваемого кредитного продукта с указанием конкретной суммы и условий его предоставления (срока, процентной ставки, порядка выдачи и погашения и т.д.).

После получения от клиента полного пакета документов о кредитной сделке по результатам предварительного этапа, на котором было принято решение о целесообразности продол-

жения работы с данным клиентом, ответственный кредитный работник формирует полученные документы в отдельную папку, кредитное дело (досье), с внутренней описью всех поступивших документов. Ответственность за правильное ведение кредитного дела лежит на работнике кредитного подразделения банка.

Кредитный работник в течение 1–3 дней после получения рассматривает и тщательно анализирует весь пакет документов, поступивший от клиента, совместно с юрисконсультантом юридического управления и сотрудником службы экономической безопасности банка.

Сотрудник службы экономической безопасности осуществляет проверку благонадежности, деловой репутации клиента, его руководителей, учредителей и партнеров по кредитуемой сделке, легальности их бизнеса, безопасности для банка установления кредитных взаимоотношений с данным клиентом и другой конфиденциальной информации. Результаты произведенной проверки оформляются в виде справки-заключения.

Юрисконсульт кредитной организации осуществляет проверку правильности оформления правоустанавливающих документов клиента, соответствия их действующему законодательству, правомочности руководства предприятия и иных лиц, уполномоченных вести переговоры о получении кредита и подписывать кредитный договор, договор залога и т.д., законности кредитуемой сделки, правового оформления объектов обеспечения и других элементов кредитной сделки. Результаты произведенной проверки оформляются в виде справки-заключения.

Кредитный работник на основе полученных от клиента документов и другой имеющейся у него информации осуществляет:

– всесторонний анализ кредитной истории, хозяйственной деятельности, наличия и состояния всех банковских счетов клиента, анализ фактических оборотов и денежных потоков у клиента в течение предшествующего года и планируемых денежных потоков в течение срока запрашиваемого кредита;

– анализ предлагаемого клиентом технико-экономического обоснования (бизнес-плана, экономического расчета) потребности в кредите с точки зрения его реальной окупаемости и экономической эффективности;

– анализ и оценку предлагаемого клиентом обеспечения по кредиту с точки зрения его ликвидности и достаточности для полной гарантии возврата запрашиваемого кредита и уплаты причитающихся по нему процентов, штрафов и иных санкций, а также возможных штрафов и издержек по взысканию долга;

– анализ финансового состояния и оценку кредитоспособности клиента обязательно как минимум на две последние отчетные даты (за год предшествующий году до обращения клиента за кредитом и за истекший период текущего года, в котором клиент обращается за кредитом). При необходимости анализ финансового состояния клиента и оценку его кредитоспособности следует проводить за больший период (1–3 года предшествующий обращению клиента в филиал за кредитом). Проведение анализа на несколько отчетных дат преследует цель обнаружения всех изменений (как положительных, так и отрицательных) в финансовом состоянии клиента и выявления определенных тенденций в его развитии;

– анализ финансового состояния и платежеспособности поручителя (гаранта) осуществляется кредитным работником аналогичным образом как и самого клиента-заемщика.

Анализ финансового состояния и кредитоспособности клиента должен включать оценку структуры баланса клиента и достаточности его капитала, степени вложения собственного капитала в кредитуемую операцию, что свидетельствует о распределении риска между банком и клиентом-заемщиком, оценку наличия и степени обеспеченности собственными оборотными средствами, определение стоимости чистых активов и сравнения их с капиталом заемщика, соотношения и оборачиваемости дебиторско-кредиторской задолженности, производственных запасов, готовой продукции товаров и всех активов в целом, расчет основных

коэффициентов, (ликвидности, эффективности или оборачиваемости, финансовой независимости и др.).

Анализ предлагаемого клиентом обеспечения по запрашиваемому кредиту (в зависимости от вида обеспечения) включает в себя:

- проверку наличия и оформления в соответствии с действующим законодательством документов, подтверждающих право собственности клиента-залогодателя на предметы залога, включая справки о регистрации объектов недвижимости из учреждений, осуществляющих государственную регистрацию прав на объекты недвижимости и техническую инвентаризацию недвижимости, поэтажный план объектов недвижимости, документов на право собственности или аренды на земельный участок, зарегистрированные соответствующим уполномоченным территориальным органом, документов, подтверждающих оплату предлагаемых в залог товарно-материальных ценностей, их фактическое наличие у заемщика и подтверждение стоимости (балансы, ведомости остатков товаров, накладные, счета-фактуры, спецификации товаров, складские справки), технического паспорта и свидетельства о государственной регистрации автотранспорта и предлагаемого в залог в органах ГИБДД;

- проверку наличия и правильного оформления письменного согласия, заверенного нотариально, супруги (супруга) и других совершеннолетних членов семьи предпринимателя, осуществляющего хозяйственную деятельность без образования юридического лица на передачу им в залог имущества;

- проверку платежеспособности поручителя или гаранта по запрашиваемому кредиту (осуществляется аналогично проведению анализа финансового состояния и кредитоспособности самого заемщика), при этом следует иметь в виду, что наряду с договором поручительства, в качестве обеспечения, необходимо также оформлять в залог имущество поручителя или самого заемщика, а поручителей желательно рассматривать преимущественно из числа клиентов банка;

- проверку и обследование с выходом на место фактического наличия, состояния и условий содержания предлагаемого в залог имущества и определение его рыночной стоимости, при этом оценку стоимости объектов недвижимости следует производить по возможности с привлечением сертифицированных оценщиков;

- определение залоговой стоимости предлагаемого в качестве обеспечения имущества, его ликвидности т.е. наличия реальной возможности реализовать это имущество по залоговой цене, прежде всего на рынке своего региона, а также его достаточности;

- проверку наличия страховки предлагаемого в залог имущества;

На основе результатов проведенного всестороннего экономического анализа представленного клиентом пакета документов по кредитной сделке, заключения юрисконсульта и сотрудника службы экономической безопасности кредитный работник оформляет общее заключение о возможности и целесообразности предоставления кредита (или об отказе в выдаче кредита), которое подписывается самим кредитным работником и руководителем кредитного подразделения, и далее выносится на рассмотрение ближайшего по сроку заседания кредитного комитета банка или его филиала.

Общее заключение должно быть оформлено в письменном виде и содержать максимально точное и полное отражение финансового состояния клиента и факторов, которые могут повлиять на его ухудшение (улучшение), особенности его кредитной истории или отсутствие таковой, степени проработки бизнес-плана, достаточности и ликвидности предлагаемого обеспечения по кредиту, оценку возможности возникновения дополнительных кредитных рисков, перспектив дальнейшего развития деятельности клиента, возврата кредита, уплаты процентов и другие вопросы, имеющие принципиальное значение для решения о предоставлении кредита, а также предлагаемые условия выдачи кредита – сумма, срок, процентная ставка и вид кре-

дита (овердрафт, кредитная линия, разовый кредит и т.д.).

Кредитный комитет банка рассматривает на своем заседании заявление клиента, общее заключение кредитного подразделения, заключение юриста и сотрудника службы экономической безопасности по данному вопросу и принимает решение о возможности и целесообразности предоставления кредита данному клиенту (или об отказе в выдаче кредита). Решение кредитного комитета оформляется письменным протоколом.

Результатом следующего этапа кредитной сделки является надлежащее оформление и подписание всеми участвующими сторонами полного комплекта документов по кредитной сделке (включая кредитный договор, договор залога, поручительства, распоряжение на безакцептное списание средств со счетов заемщика, поручителя, гаранта и т.д.) и формирование кредитного дела или досье заемщика.

Работа по формированию и ведению кредитного дела возлагается на ответственного работника кредитного подразделения банка, который отвечает за полноту и сохранность предоставленных в нем документов. На обложке отдельной папки, в которой формируется кредитное дело, помещается наклейка с наименованием заемщика, фамилией и должностью сотрудника на которого возложена ответственность за его ведение, а также номером кредитного дела, который ему присваивается при регистрации в журнале (книге) учета кредитных дел кредитного подразделения, включающий порядковый номер кредитного дела, дату регистрации, наименование заемщика, ФИО и должность ответственного кредитного работника и примечание (например текущее дело закрыто, передано в архив и т.д.). Номер кредитного дела должен присваиваться в соответствии с утвержденной в банке или филиале номенклатурой дел.

Все документы, подготавливающиеся на различных этапах процесса кредитования заемщика, кредитный работник должен поместить в кредитное дело, пронумеровав и внеся их в опись документов кредитного

дела. Кредитное дело должно начинаться с описи имеющихся в нем документов, которые заносятся в дело по мере их поступления.

В кредитном деле не должны находиться оригиналы кредитного договора, договора залога, поручительства, гарантии (изменения и дополнения к ним), а также нотариально заверенные копии учредительных документов, свидетельства о регистрации, лицензии, карточка с образцами подписей и печатью заемщика, которые подлежат передаче на хранение в кассу (хранилище) банка или филиала. В кредитном деле должны находиться копии указанных документов, заверенные кредитным работником

Кредитные дела хранятся в кредитном подразделении банка в закрытом на ключ шкафу, которые берутся для работы сотрудниками кредитного подразделения по мере необходимости, имеющими право с ними работать, в начале рабочего дня и помещаются на хранение обратно в шкаф после окончания рабочего дня.

Основным документом, регламентирующим взаимоотношения между банком и заемщиком по предоставлению кредитов, их возврату (погашению) и уплате процентов, является кредитный договор, который должен быть подписан с обеих сторон только правомочными лицами, каковыми являются руководитель и главный бухгалтер и скреплен отгисками печатей банка (филиала банка) и заемщика. Подписание кредитного договора иными лицами (заместителями руководителя и главного бухгалтера или лицами, исполняющими их обязанности) допускается только при наличии у них соответствующей доверенности.

Следующим этапом банковского кредитования является предоставление кредита. Результатом данного этапа является исполнение банком своих обязательств по предоставлению кредита заемщику в соответствии с условиями заключенного кредитного договора, наличие соответствующих заключений всех сопровождающих подразделений и служб банка или его филиала о текущем состоянии кредитной сделки

и о ходе исполнения заемщиком своих обязательств по договору, о состоянии обеспечения и о классификации кредита по уровню риска, а также формирование и регулирование резерва на возможные потери по ссудам.

Предоставление банком кредита заемщику производится в соответствии с оформленным кредитным договором на основании распоряжения учетно-операционному отделу, составляемого работниками кредитного подразделения и подписанного руководителем банка (филиала банка) либо его заместителем, курирующим вопросы кредитования.

Предоставление кредитов клиентам кредитной организации может осуществляться несколькими способами, например разовым зачислением или открытием кредитной линии.

### **3. Организация кредитного мониторинга в коммерческом банке**

Обеспечение эффективности и надежности осуществления кредитных операций требует от коммерческого банка организации постоянного мониторинга всех стадий реализации кредитного процесса. Деятельность клиента-заемщика, получившего кредит, должна находиться под постоянным контролем (мониторингом) со стороны ответственного сотрудника кредитного подразделения банка (филиала банка), а при необходимости также сотрудника службы экономической безопасности и юрисконсульта.

Одновременно с выдачей кредита производится его классификация, что оформляется профессиональным суждением, которое помещается в кредитное досье заемщика.

Основная цель, которую ставит банк при осуществлении контроля за ходом кредитных операций, заключается в налаживании эффективной организации кредитного процесса и поиска совершенных механизмов кредитования.

Банковский контроль и управление кредитным процессом – необходимая предпосылка оптимизации системы организации кредитования

в коммерческих банках. Контроль за кредитным процессом в целом позволяет обеспечить безопасность, надежность и прибыльность кредитных операций коммерческих банков.

В целях оперативного учета и контроля кредитного портфеля сотрудники кредитного подразделения ежемесячно готовят и передают руководителю кредитного подразделения отчет о состоянии находящихся у них на сопровождении кредитов. Кроме стандартной информации о размере задолженности по кредитам и процентам отчет должен содержать описание текущего состояния дел по выданным кредитам, а также все существенные изменения, произошедшие за истекший период (изменение финансового состояния, ликвидности заемщика, суммы обеспечения, допущенные заемщиками нарушения по исполнению обязательств и т.п.), причины ухудшения качества кредитов, перспективы по их возврату и уплате процентов и меры по исправлению ситуации.

Важной составляющей кредитного мониторинга является соблюдение требований по формированию резервов на возможные потери по ссудам. Величина резерва подлежит ежемесячному регулированию в зависимости от суммы фактической задолженности, в том числе при изменении курса рубля по отношению к иностранным валютам и от группы риска, к которой отнесена та или иная ссудная задолженность.

Результатом завершения кредитной сделки является полный расчет клиента-заемщика по своим обязательствам согласно условиям кредитного договора, завершение оформления и комплектования кредитного досье клиента для передачи его на архивное хранение.

### **4. Заключение**

В современной банковской практике значение разработки и реализации эффективной кредитной политики возрастает. Увеличение объемов осуществляемых операций и появление новых форм кредитных отношений на фоне меняющихся регулирующих норм требуют от банков

повышения качества управления кредитной деятельностью. Комплексная разработка теоретических и практических вопросов, раскрывающих все аспекты формирования и реализации кредитного процесса в коммерческом банке, является важной и актуальной проблемой современной банковской системы России.

#### Литература

1. Абалакина Т.В., Абалакин А.А. Цели и приоритеты кредит-

ной политики при формировании стратегии развития коммерческого банка// Интернет-журнал «Наукоеведение», №3, 2014;

2. Кредитный менеджмент: проблемы теории и практики/ под общей редакцией к.э.н., проф. Костериной Т.М. – М.: МЭСИ, 2013. – 268 с.

3. Лаврушин О.И. Банковское дело: современная система кредитования. – М.: КНОРУС, 2011.

#### References

1. Abalakina T.V., Abalakin A.A. Credit policy objectives and priorities in the formation of bank strategy development // Internet-zhurnal «Naukovedenie», №3, 2014.

2. Credit management: problems of theory and practice/ pod obshej redakciej k.e.n., prof. Kosterinoj T.M. – M.: MESI, 2013. – 268 s.

3. Lavrushin O. I. Banking: the modern credit system. – M: KNORUS, 2011.